

NMa
Postbus 16326
2500 BH Den Haag

Bezoekadres: Wijnhaven 24
2511 GA Den Haag

T (070) 330 33 30
F (070) 330 33 70

Informatielijn 0800-023 18 85
E-mail info@nmanet.nl
Internet www.nmanet.nl

Monitor Financiële Sector 2003

Monitor Financiële Sector 2003

Monitor Financiële Sector 2003

Inzichten van de NMa over de mededinging in de financiële sector

De volgende medewerkers van de NMa hebben een bijdrage geleverd aan de totstandkoming van deze publicatie:

M.J. Bijlsma
J.F.G. Bruggert
N.M. Duykers
D.M. de Jong-Tennekes
L. Joosten
J.J. May
B.W. Postema
M.J. Salgado Dominguez
F.E. Verwayen
C.J. Zonderland

De inhoud van deze uitgave is afgesloten op 1 oktober 2003. Ontwikkelingen na deze datum konden daarom niet meer in de teksten worden verwerkt.

Inhoud

Voorwoord	3
1 Monitoren is toezicht uitoefenen	6
1.1 Inleiding	6
1.2 De financiële sector als object van mededingingstoezicht	6
1.3 De Monitor Financiële Sector	7
1.4 Opzet van de Monitor	10
2 Concurrentie in het bank- en verzekeringswezen	12
2.1 Inleiding	12
2.2 Concurrentie in nationaal perspectief	12
2.3 Concurrentie in internationaal perspectief	15
2.4 Tot slot	18
3 De betaalmarkt	21
3.1 Inleiding	21
3.2 De structuur van de betaalmarkt	21
3.3 Het gedrag op de betaalmarkt	27
3.4 Conclusie	31
4 De schadeverzekeringsmarkt	36
4.1 Inleiding	36
4.2 Schadeverzekeringsproducten	36
4.3 Structuur van de markt	37
4.4 Het marktgedrag van schadeverzekeraars	44
4.5 Conclusie	48
5 Minderheidsdeelnemingen in de financiële sector	51
5.1 Inleiding	51
5.2 Economische analyse	53
5.3 Juridische analyse	54
5.4 Conclusie	56
Eindnoten	57
Bijlage 1 Suggesties voor nadere verdieping	63
Bijlage 2 Jurisprudentie	65
Bijlage 3 Kwantitatieve indicatoren	72

Voorwoord

Vorig jaar spraken de minister van Financiën, drs. G. Zalm, en de toenmalige directeur-generaal van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa), mr. A.W. Kist, af dat de NMa het toezicht op de naleving van de Mededingingswet in de financiële sector zou uitbreiden. Deze afspraak onderstreepte het besef van zowel de minister van Financiën als de directeur-generaal van de NMa dat structurele aandacht voor de financiële sector van groot belang is.

Dit heeft aan het begin van dit jaar, met steun van het ministerie van Financiën, geleid tot de instelling van de Monitor Financiële Sector (MFS). De MFS bestaat uit een groep van specialisten binnen de NMa die tot taak heeft gekregen de financiële sector structureel te monitoren vanuit mededingingsperspectief en waar mogelijk de resultaten daarvan te communiceren met de buitenwereld. Hierbij snijdt het mes aan twee kanten. Enerzijds gaat er van het monitoren en het bekend maken van de opgedane inzichten een zelfstandig handhavingseffect uit. Het maakt de bedrijven immers meer bewust van de normen van de Mededingingswet en het belang van de naleving daarvan. Anderzijds bevordert de monitoring een adequate prioriteitstelling en uitvoering van concreet opsporingsonderzoek naar overtredingen van de Mededingingswet. Ook ondersteunt de monitorfunctie het concentratietoezicht van de NMa: de toetsing van fusies en overnames in de financiële sector.

Jaarlijks zal de NMa een Monitor publiceren met haar visie op de concurrentie in de financiële sector. Deze uitgave is daarvan de eerste. Het spreekt vanzelf dat de NMa hiermee geen formele oordelen kan en wil afgeven in haar functie van handhaver van de Mededingingswet. Ook zal de NMa zich niet begeven op de werkterreinen van andere toezichthouders op de financiële sector. De bedoeling is haar kennis en inzichten te delen met alle belangstellenden. Het is mijn vaste overtuiging dat door een goede interactie met de sector de NMa nog doeltreffender kan opereren en de sector – in het belang van een gezonde concurrentie – in staat wordt gesteld om de zienswijze en aanpak van de NMa beter te begrijpen. Ik nodig u dan ook van harte uit om te reageren op de inhoud van deze publicatie.

Mr. P. Kalbfleisch
Directeur-generaal van de Nederlandse Mededingingsautoriteit

1 Monitoren is toezicht uitoefenen

1.1 Inleiding

Markten laten werken, dat is in het kort de missie van de NMa. Een goed functionerend marktstelsel, waarbij vraag en aanbod op een effectieve en eerlijke manier bij elkaar komen, draagt bij aan duurzame economische groei. Goed werkende markten bevorderen de concurrentiekracht van het Nederlandse bedrijfsleven. Dat leidt tot efficiëntie, innovatie en een goede positie op de internationale markten. Consumenten en zakelijke afnemers profiteren daarvan.

De NMa geeft invulling aan deze missie met onder meer doelstellingen voor algemeen mededingingstoezicht. Deze doelstellingen zijn gebaseerd op de taken die in de Mededingingswet aan de NMa zijn toebedeeld. De NMa dient op te treden tegen kartels, tegen misbruik van economische machtsposities en tegen fusies en overnames die tot concurrentiebeperkende machtsposities leiden. Het werkgebied van de NMa omvat alle sectoren van de Nederlandse economie.

Binnen dit brede werkkterrein stelt de NMa prioriteiten, waarbij de economische importantie van markten en de risico's op mededingingsbeperkend gedrag bepalende factoren zijn.

1.2 De financiële sector als object van mededingingstoezicht

De financiële sector is van buitengewoon grote betekenis voor de Nederlandse economie. Naast het belang van de eigen activiteiten (met een balanstotaal van ruim EUR 1.000 miljard in 2001) draagt de sector in belangrijke mate bij aan het goed functioneren van het economische verkeer in het algemeen. Banken zorgen ervoor dat betalingen goed verlopen en dat tijdelijke vermogensoverschotten en -tekorten van klanten elkaar vinden via de spaar- en kredietfunctie. Het effectenwezen heeft een faciliterende rol voor marktpartijen die voor eigen rekening en risico geld- of kapitaalmarktoperaties willen uitvoeren. Verzekeraars dragen niet alleen bij aan de stabiliteit van de financiën van ondernemingen en personen ingeval van onvoorziene tegenslagen, maar ook aan toekomstzekerheid door bijvoorbeeld (aanvullende) pensioenen. Een goede marktwerking in de financiële sector, en dus ook voldoende concurrentie, is dan ook van groot belang. In geval van onvoldoende concurrentie in deze sector kan er door te hoge prijzen en achterblijvende innovatie sprake zijn van substantiële maatschappelijke schade.

De financiële sector is echter ook een sector met een over het algemeen verhoogd risico van beperkte mededinging. Dit verhoogde risico hangt onder meer samen met de over het geheel genomen hoge concentratiegraad, de onderlinge verwevenheid en de bijzondere regelgeving die van invloed is op het gedrag van marktpartijen. Deze omstandigheden verklaren waarom de NMa, mede naar aanleiding van diverse ontvangen signalen, het mededingingstoezicht op de financiële sector heeft geïntensiveerd. Ook het ministerie van Financiën is hier, mede naar aanleiding van de bevindingen van de Werkgroep-Wellink over het betalingsverkeer¹, een uitgesproken voorstander van.

Met het intensieve toezicht op de financiële sector neemt Nederland internationaal gezien geen uitzonderingspositie in. Zo is enkele jaren geleden in opdracht van de Chancellor of the Exchequer een uitgebreide studie naar de concurrentie in het Engelse bankwezen² verricht, die in het Verenigd Koninkrijk de aanleiding vormde voor een geïntensiveerd toezicht op de sector. Ook in andere Europese landen hebben mededingingsautoriteiten de financiële sector onder de loep genomen. Voorbeelden zijn Italië, waar mededingingsonderzoek is gedaan naar verzekeraars (zie hoofdstuk 4) en Oostenrijk, waar onderzoek een bankenkartel (de 'Lombard Club') aan het licht bracht.

Vanuit deze achtergrond heeft de NMa prioriteit gegeven aan de financiële sector en zijn de handhavingsactiviteiten met betrekking tot de sector, waaronder toezicht, opsporing en toetsing van concentraties, versterkt. Bekend is dat er reeds gerichte onderzoeken worden uitgevoerd met betrekking tot het betalingsverkeer (Interpay) en de verzekeringssector.

1.3 De Monitor Financiële Sector

Ter vergroting van de effectiviteit van de handhaving van de Mededingingswet is begin 2003 de Monitor Financiële Sector (MFS) in het leven geroepen. Binnen de MFS geeft de NMa het structurele toezicht op de financiële sector vorm. De gedachte hierbij is dat het monitoren een zelfstandig handhavingseffect kan hebben. De signaalwerking die ervan uitgaat kan leiden tot meer bewustwording binnen de sector van de normen die de Mededingingswet oplegt en tot gedragsverandering in overeenstemming met deze normen. Daarnaast zal door het monitoren beter zichtbaar worden waar opsporingsactiviteiten en marktonderzoek in het kader van concentratiecontrole het beste op kunnen worden toegespitst. Effectief toezicht is dus, in samenhang met de overige instrumenten van de NMa, van groot belang voor een adequate handhaving van de normen van de Mededingingswet. Dit draagt bij aan een gezonde concurrentie in de financiële sector.

Doelstellingen

Het structurele toezicht van de MFS op de mededinging in de financiële sector dient er in het bijzonder toe om concurrentiebeperkende structuren en gedragingen in de financiële sector op te sporen en te elimineren. De financiële sector is in dit kader breed gedefinieerd: het gaat om markten variërend van traditionele bankproducten en effecten tot verzekeringen en pensioenen. De MFS zal bijdragen aan de prioriteitstelling van de specifieke opsporingsonderzoeken in de sector. De studies die de NMa in het kader van de MFS verricht zullen immers resultaten opleveren die het inzicht in mogelijke overtredingen van de Mededingingswet vergroten. De verwachting is dat daardoor het aantal kansrijke opsporingsonderzoeken in de sector toeneemt. Ook zullen de verworven inzichten vanuit de MFS een ondersteunende rol vervullen bij de toetsing van concentraties door de NMa.

Niet alle mededingingsbeperkingen zijn echter terug te voeren op overtredingen van de Mededingingswet. Soms worden deze veroorzaakt door andere factoren, zoals sectorspecifieke wet- en regelgeving en sectorspecifiek toezicht. De inzichten die de MFS daarover verkrijgt worden gerapporteerd aan de desbetreffende overheidsorganen. De MFS zal jaarlijks – of frequenter wanneer dat opportuun is – haar visie geven op de concurrentie in de financiële sector.

Activiteiten

De activiteiten binnen de MFS richten zich dan ook op:

- het signaleren van onvolkomenheden in de marktwerking op financiële markten en het analyseren van en rapporteren over de oorzaken daarvan (zowel de structuur van de markt als het gedrag van de spelers);
- het in kaart brengen van kwetsbaarheden (risico's) voor de mededinging, als start voor concreet opsporingsonderzoek en marktonderzoek in het kader van het concentratietoezicht;
- het mobiliseren van kennis op het gebied van financiële markten om de slagvaardigheid van de NMa te vergroten;
- het communiceren van de bevindingen en inzichten aan de relevante buitenwereld.

Organisatie

De MFS wordt binnen de NMa uitgevoerd door een onderzoeksgroep die momenteel bestaat uit acht onderzoekers en informatieanalisten. De achtergrond van de meeste onderzoekers is algemeen-economisch. Een aantal medewerkers heeft bovendien uitgebreide kennis van het Nederlandse en Europese mededingingsrecht. Ook ervaring in de financiële sector zelf (zowel banken als verzekeraars) is vertegenwoordigd.

In eerste instantie ligt de focus van de MFS op bancaire diensten en verzekeringen (leven en schade, exclusief zorg) voor particulieren en midden- en kleinbedrijf (MKB). Voor 2004 staat onder meer de opstart van het monitoren van de effectensector op de agenda van de MFS.

Niet al het onderzoek wordt zelf uitgevoerd. Een deel van het onderzoek wordt uitbesteed aan externe onderzoeksbureaus. De afgelopen maanden is reeds op specifieke deelgebieden als tariefontwikkeling en timing van productinnovaties door derden onderzoek uitgevoerd voor de MFS.

De MFS bouwt aan een netwerk van marktpartijen, beleidsmakers, toezichthouders en wetenschappers in binnen- en buitenland. Tijdens het NMa-symposium 'De stand van de mededinging in de financiële sector', dat op 26 november 2003 in Den Haag is gehouden, zijn deze contacten verder verstevigd. Op dit symposium, dat werd geopend door de minister van Financiën, drs. G. Zalm, is onder leiding van de voormalige Europese Commissaris voor Mededinging, prof. K. van Miert, gesproken over de stand van zaken van de mededinging in de Nederlandse financiële sector. De uitgewisselde informatie wordt benut bij de verdere MFS-activiteiten.

Internationale inbedding

In internationaal verband participeert de MFS in het Insurance Network van het Directoraat-Generaal Concurrentie van de Europese Commissie. Het doel hiervan is het intensiveren van de contacten tussen de nationale mededingingsautoriteiten en het uitwisselen van sectorinformatie. Sommige onderwerpen, zoals de Groepsvrijstelling voor verzekeraars (gedeeltelijke vrijstelling van het kartelverbod) zijn immers in meerdere lidstaten van de Europese Unie (EU) actueel. Ook worden in dit kader, met inachtneming van de benodigde zorgvuldigheid en vertrouwelijkheid, nationale zaken besproken die tot inzichten kunnen leiden voor mogelijk mededingingsrechtelijk onderzoek door andere lidstaten. Het Insurance Network is hiermee een voorloper op soortgelijke, nog op te starten, Europese netwerken voor mededingingstoezicht in andere sectoren. De MFS heeft tevens contacten op Europees niveau met onderzoekers van andere mededingingsautoriteiten die de financiële sector monitoren. Momenteel bestaan vergelijkbare monitorfuncties in het Verenigd Koninkrijk en in Ierland. Het ligt in de lijn der verwachting dat andere landen in de EU binnen afzienbare tijd zullen volgen. Deze ontwikkeling bevordert de internationale benchmarking van de sector en het uitwisselen van kennis. De NMa intensiveert het komende jaar deze Europese contacten met als doel de slagvaardigheid van het toezicht verder te vergroten.

Hoog ambitieniveau

Samenvattend kan worden gesteld dat de MFS een belangrijke aanvulling betekent op de handhavingsactiviteiten van de NMa in de financiële sector. Hiermee onderstreept de NMa dat de financiële sector haar bijzondere aandacht heeft. De NMa zet de nodige menskracht en middelen in om effectief en slagvaardig toezicht uit te oefenen. Het ambitieniveau is hoog: alles wat relevant is te weten te komen en te begrijpen.

1.4 Opzet van de Monitor

Deze eerste Monitor dient als plaatsbepaling, die een basis legt voor volgende jaarlijkse publicaties. De Monitor beoogt inzicht te geven in de visie en aanpak van de MFS en vormt een basis voor discussie.

De opbouw van de Monitor is als volgt. Hoofdstuk 2 gaat in op empirisch onderzoek naar de mate van concurrentie in de financiële sector. De conclusie die op grond hiervan kan worden getrokken is dat er aanwijzingen zijn voor relatief beperkte concurrentie in de sector als geheel, maar dat nadere analyse nodig is op een meer gedetailleerd niveau. Daarom komen vervolgens enkele casestudy's aan bod, waarbij de nadruk ligt op de betaalmarkt (hoofdstuk 3) en schadeverzekeringen (hoofdstuk 4). Op basis van een analyse van vooral economische structuurkenmerken worden de risico's van een beperkte concurrentie ingeschat. Bancaire en verzekeringsactiviteiten komen vervolgens samen in een hoofdstuk over het effect van minderheidsdeelnemingen van financiële conglomeraten (hoofdstuk 5). De bijlage, ten slotte, bevat overzichten van relevante indicatoren, jurisprudentie en onderzoeksrapporten.

Kader 1 Mededingingsrechtelijk kader van de NMa

De missie van de NMa volgt uit haar wettelijke taken en is kort gezegd: 'markten laten werken'. Om dit te realiseren, zijn de activiteiten van de NMa op het gebied van algemeen mededingingsrecht primair gericht op toezicht en handhaving van de Mededingingswet. De Mededingingswet omvat:

- het kartelverbod;
- het verbod op misbruik van economische machtsposities;
- het concentratietoezicht.

Het kartelverbod

Het kartelverbod ziet toe op afspraken tussen ondernemingen. Die afspraken kunnen bijvoorbeeld gaan over prijzen, de verdeling van markten of gezamenlijke productie. In essentie komt het erop neer dat concurrenten niet zomaar afspraken mogen maken over belangrijke elementen die van invloed kunnen zijn op hun onderlinge concurrentiestrijd. Dergelijke afspraken verminderen immers de prikkel voor ondernemingen om vernieuwend bezig te zijn en leiden veelal tot hogere prijzen voor de consument.

Het verbod op misbruik van economische machtsposities

Het verbod op het misbruik maken van een economische machtspositie dient te voorkomen dat ondernemingen die een zeer groot en overheersend marktaandeel bezitten, daarvan misbruik maken door bijvoorbeeld concurrenten van de markt te werken of afnemers te confronteren met onredelijk hoge prijzen.

Het concentratietoezicht

Het concentratietoezicht is een toets voorafgaand aan fusies en overnames. Deze toets is erop gericht vast te stellen of er door de gemelde transactie een economische machtspositie ontstaat of wordt versterkt. Het doel van deze preventieve toetsing is te voorkomen dat ondernemingen in een positie komen waarin zij zich onafhankelijk van concurrenten en afnemers kunnen gaan gedragen en op een bepaalde markt de concurrentie significant kunnen beïnvloeden of uitschakelen.

2 Concurrentie in het bank- en verzekeringswezen

2.1 Inleiding

Zoals in hoofdstuk 1 is aangegeven, is het bank- en verzekeringswezen een zeer belangrijke sector voor de Nederlandse economie. Alleen al vanwege dat economische belang is een goede marktwerking binnen de financiële sector van groot belang. Gezonde concurrentieverhoudingen in de financiële sector vormen immers de basis voor structurele groei in andere sectoren, zowel binnen als buiten de landsgrenzen.

Hierna bekijken we welke conclusies er in wetenschappelijk onderzoek worden getrokken ten aanzien van de mededinging in de financiële sector. Eerst komt de concurrentie in nationaal perspectief aan de orde, vervolgens wordt ingegaan op internationaal vergelijkend onderzoek.

2.2 Concurrentie in nationaal perspectief

In een baanbrekend artikel over de achterblijvende groeidynamiek in Nederland rekende Kremers in 1991 het bank- en verzekeringswezen tot de minst dynamische sectoren binnen Nederland.³ Kremers' economische intuïtie is scherp gebleken, want hoewel hij destijds slechts over kwalitatieve informatie beschikte, heeft later econometrisch onderzoek zijn inschatting bevestigd. In dat onderzoek naar gebrekkige marktwerking in Nederland werd het bank- en verzekeringswezen in 1993 met behulp van de zogenoemde 'traagheidsratio' geïdentificeerd als een van de drie belangrijke probleemsectoren.⁴ De traagheidsratio meet in hoeverre prijzen (c.q. marges) reageren op over- en ondercapaciteit. Weliswaar is de bezettingsgraad niet ondubbelzinnig te bepalen voor ieder segment van de geld- en kapitaalmarkt. Voor sommige specifieke bank- en verzekeringsactiviteiten kan men echter een dergelijke maatstaf wel als zodanig interpreteren (denk aan te grote hoofdkantoren, overmatige ICT-overhead, enzovoort). Daarentegen kunnen voorschriften van toezichthouders ten aanzien van kapitaalsvereisten leiden tot een voor de financiële sector specifieke vertekening van het datamateriaal.

Daarom is het van belang dat ook andere onderzoeken een zelfde beeld laten zien, zoals blijkt uit tabel 2.1. In deze tabel is het Nederlandse vergelijkende empirische onderzoek naar marktwerking op meso- en microniveau samengevat. De algemene bevinding van deze wetenschappelijke publicaties is dat de financiële sector vanuit

mededingingsperspectief tot de relatief risicovolle sectoren moet worden gerekend.

De toetsgrootheden in deze onderzoeken zijn achtereenvolgens:

- de traagheidsratio, die meet of prijzen op de bezettingsgraad reageren;
- een prijsinertiemaatstaf die meet of prijzen flexibel of star zijn;
- een kostenmaatstaf voor de mate waarin kostenstijgingen en -dalingen aan de consument worden doorgegeven;
- een marktvraagdeterminant waarin tot uitdrukking komt of vraagschokken leiden tot hogere prijzen;
- een samengestelde indicator die uitdrukt wat het risico van marktfalen is;
- de marktmacht, dat wil zeggen een maatstaf voor de elasticiteit van de vraag;
- de bedrijfsdemografie, dat wil zeggen de toe- en uitbreiding in de vorm van nieuwe bedrijven, faillissementen en bedrijven die andere kernactiviteiten gaan ontplooiën;
- de relatieve kapitaalintensiteit in samenhang met de exportoriëntatie van de sector.

Tabel 2.1 Bevindingen van econometrische studies die empirische uitspraken doen over de marktwerking in het bank- en verzekeringswezen

Toetsgrootheid	Onderzoekperiode	Aantal sectoren	Rang	Genormaliseerde score
Traagheidsratio	1971-1992	19	4	97,0%
Prijsinertie	1970-2000	19	5	90,3%
Kostendoorwerking	1970-2000	19	2	80,2%
Marktvraagdeterminantie	1970-2000	19	3	57,1%
Marktfalen door verzekeraars	1998/1999	105	1	100,0%
Marktfalen door banken	1998/1999	105	2	89,7%
Marktmacht van verzekeraars	1990/1991	29	3	79,3%
Marktmacht van banken	1990/1991	29	1	100,0%
Bedrijfsdemografie bij verzekeraars	1990/1991	29	11	76,9%
Bedrijfsdemografie bij banken	1990/1991	29	4	84,6%
Kapitaalintensiteit/exportoriëntatie van verzekeraars	1990/1991	29	5	83,9%
Kapitaalintensiteit/ exportoriëntatie van banken	1990/1991	29	1	100,0%
Ongewogen gemiddelde			3 à 4	87,0%

Bronnen: J.C. Wijnstok, *Prijsaanpassing en marktstructuur*, 1995, Erasmus Universiteit; M. Verkoulen, *Prijzen na het kartelparadijs*, 2002, Universiteit van Utrecht; P.A.G. van Bergeijk en R.C.G. Haffner, *Privatization, Deregulation and the Macroeconomy*, Cheltenham, 1996; EIM, *Scorekaart marktfalen*, 2000; G.B. Dijksterhuis, H.J. Heeres en A.J.M. Kleijweg, 'Indicatoren voor dynamiek', *Economisch Statistische Berichten*, 19 juli 1995, blz. 652-657.

Op deze manier zijn de kenmerken van het marktmechanisme in de financiële sector vanuit een groot aantal verschillende invalshoeken belicht. In de eerste kolom van tabel 2.1 staat de toetsmaatstaf die gebruikt is om de sectoruitkomsten van het desbetreffende onderzoek te ordenen. Vervolgens worden enige kerngrootheden van de desbetreffende studies gerapporteerd, zoals de onderzoeksperiode en het aantal onderzochte sectoren.

De kern (vanuit mededingingseconomisch perspectief) bevindt zich in de laatste twee kolommen, die bondig de uitkomsten van al die onderzoeken samenvatten. In de eerste plaats zijn de sectoren voor iedere toetsgrootte geordend van hoge naar lage risicoindicaties. De eerste plaats gaat naar de sector met het hoogste risico. De plaats in de resulterende rangorde geeft een indruk van de mate van het gemeten gebrek aan marktwerking. De tabel laat bijvoorbeeld zien dat de financiële sector gemeten naar traagheidsratio een vierde plaats inneemt qua gebrekkige marktwerking. Het bank- en verzekeringswezen neemt gemiddeld een plaats in de top-5 van meest risicovolle sectoren in.

Belangrijker dan de rangorde op zich is natuurlijk hoe de prestatie uitpakt in vergelijking met andere sectoren. Het is immers te verwachten dat de haas in de regel hoog in het hardlooptklassement komt, maar of er een serieuze concurrentie om het goud is hangt af van de vraag of hij tegen de schilpad of de antilope in het strijdperk moet treden. Daarom is in de laatste kolom van tabel 2.1 per studie een aparte score berekend. Deze genormaliseerde score geeft weer welke plaats het bank- en verzekeringswezen inneemt tussen de best en slechtst presterende sectoren. Een score van nul duidt erop dat er in vergelijking met andere sectoren nauwelijks problemen zijn, bij een score van 100 komt het bank- en verzekeringswezen als slechtst presterende sector uit de bus. Gemiddeld is de score van de financiële sector ook hier opmerkelijk: de marktwerking blijft gemiddeld 87% achter bij de best presterende Nederlandse benchmark, oftewel doet het gemiddeld slechts 13% beter dan de slechtst presterende sector.

Het overzicht in tabel 2.1 laat al met al maar één conclusie toe: het bank- en verzekeringswezen wordt gekenmerkt door een hoog risico van tekortschietende marktwerking. Deze conclusie is allereerst gerechtvaardigd gezien het grote aantal gebruikte onderzoeksmethoden, gegevensbestanden alsmede de lange periode die door de diverse onderzoekingen wordt gedekt. Daarnaast herhalen de besproken onderzoeken dikwijls de analyses uit eerder onderzoek, maar dan voor andere gegevens en perioden. Hierbij worden steeds resultaten gevonden die goed vergelijkbaar zijn met die van de eerdere analyses. Bovendien is er gebruik gemaakt van aanvullende informatie die in

individuele gevallen op een dieper waarnemingsniveau kon worden aangeboord. Op grond van deze Nederlandse onderzoeken kan dus worden geconcludeerd dat de marktwerking in de financiële sector bijzonder is. Vanuit mededingingsperspectief is deze gevolgtrekking vooral relevant indien en voorzover het niet de door de overheid opgelegde randvoorwaarden zijn die dit gebrek aan marktdynamiek veroorzaken. Het kan bijvoorbeeld zijn dat lage toe- en uittreding wordt veroorzaakt doordat er van overheidswege hoge eisen aan nieuwe banken en verzekeraars worden gesteld, (omdat anders de stabiliteit van de financiële sector dan wel het vertrouwen van het publiek daarin kan worden ondergraven). Ook kunnen de wettelijke voorschriften voor beleggen en financieren alsmede kapitaalvereisten een rol spelen.

2.3 Concurrentie in internationaal perspectief

Hoewel er dus op basis van nationaal onderzoek redenen zijn om waakzaam te zijn, is het nuttig ook een internationaal perspectief te hanteren. Uit een internationaal vergelijkend onderzoek kan blijken of de Nederlandse sector ook ten opzichte van zijn 'counterparts' in het buitenland uit de pas loopt. Hierna concentreren we ons op het bankwezen, omdat relatief veel internationaal empirisch onderzoek naar onvolkomen concurrentie zich daarop concentreert.

2.3.1 Banktarieven

Het meten van transactieprijs (rentestanden) en prijs-kostenmarges op de geld- en kapitaalmarkt is gecompliceerd en kan misleidend zijn. De feitelijke rentetarieven die de klant betaalt zijn onder meer afhankelijk van looptijden, afsluitkosten en risico-opslagen. Deze vinden geen weerslag in de officiële tarieven. Het simpelweg vergelijken van (reële) rentestanden kan bovendien tot misleidende conclusies leiden omdat kruissubsidiëring tussen diverse markten vertekend kan werken. Ten slotte geven gepubliceerde rentestanden dikwijls een gemiddelde weer en zijn daarom ongeschikt om ontwikkelingen op relevante markten te analyseren. Internationale overzichten van rentestanden zijn, concluderend, moeilijk ondubbelzinnig te interpreteren.

Gelukkig is er relatief veel econometrisch onderzoek gedaan naar de mate waarin banken reageren op hun naaste concurrenten. In deze onderzoeken blijkt steeds weer dat Nederland een excentrische positie inneemt. Onderzoek van Bikker wijst erop dat het Nederlandse bankwezen in de periode 1992-1996 van de 15 onderzochte EU-landen de meest beperkte concurrentie had.⁵ Een van de te verwachten gevolgen is dat de prijzen op lokale markten waar sprake is van een gering aantal aanbieders hoger uitvallen dan in markten waar veel concurrentie heerst. Het Center of Economic Policy Research heeft deze hypothese bevestigd. Aan Nederlandse gezinnen en bedrijven

blijken hogere banktarieven in rekening te worden gebracht dan in België, Frankrijk, Duitsland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk.⁶ Onderzoeken laten ook zien dat veranderingen in relevante kosten zich beperkt vertalen in aanpassingen van klantentarieven. Het tempo waarmee bijvoorbeeld wijzigingen in officiële geldmarkttarieven zich vertalen in aanpassingen van marktrentes ligt in Nederland relatief laag. Uit tabel 2.2 blijkt dat Nederland ten opzichte van het EMU-gemiddelde in negatieve zin afwijkt wat spaarrekeningen en hypotheek betreft.⁷ Zo bedraagt bijvoorbeeld het doorrekeneffect van een verandering in de geldmarktrente op de rente op spaarrekeningen in Nederland slechts een derde van het Europese gemiddelde.

Tabel 2.2 *Correlatie eerste verschillen geldmarktrente en bancaire tarief, 1988-1998**

	Nederland	Eurogebied
Spaarrekening	0,15	0,47
Rekening-courant MKB	0,66	0,32
Hypotheek	0,21	0,35

* De eerste verschillen zijn de verschillen tussen opeenvolgende waarnemingen; het gaat hier dus om de correlatie tussen de veranderingen in beide parameters. Bij een correlatie van 1 gaan veranderingen in de geldmarktrente gepaard met een even grote verandering in het bancaire tarief.

Bron: B. Mojon, *Financial structure and the interest rate channel of ECB monetary policy*, ECB working paper no. 40, 2000.

Recente onderzoeken van het Centraal Planbureau (CPB), de Universiteit van Utrecht en de Rijksuniversiteit Groningen bevestigen dat er op de hypotheekmarkt sprake is van een opmerkelijk patroon in de spreiding van de tarieven en van asymmetrische prijsaanpassing.⁸ Beide effecten die in nationale studies worden gevonden bevestigen daarmee het beeld dat er mededingingseconomische risico's zijn. Hoe het ook zij, de snelheid van het monetaire transmissiemechanisme hangt sterk samen met de aard van het nationale financiële systeem en de mate waarin banken aan de kapitaaleisen voldoen. Ook een recente studie van de Europese Centrale Bank (ECB) is in deze context van belang.⁹ Daarin wordt een direct verband gelegd tussen de vanuit Europees perspectief hoge Nederlandse concentratiegraad in het bankwezen en bovencompetitieve marges.

2.3.2 Bedrijfsvoering

Te weinig concurrentie maakt de ondernemer lui. Indien de markt onvoldoende tucht uitoefent, wordt het management onvoldoende geprikkeld om tegen zo laag mogelijke kosten een zo goed mogelijk product aan te bieden. Het ligt daarom voor de hand ook nader te kijken naar de doelmatigheid die wordt behaald in de bedrijfsvoering.

De maatstaf die men hierbij hanteert is de zogenoemde X-inefficiency-maatstaf. X-inefficiency is een vorm van ondoelmatigheid: er is een te hoog kostenniveau door een gebrek aan concurrentie. Om deze maatstaf vast te stellen vergelijkt men de feitelijke bedrijfsvoering en het daaruit resulterende kostenniveau met hetgeen mogelijk zou zijn op basis van best practices die in de markt aanwezig zijn. Om de X-inefficiency zuiver te bepalen is internationaal vergelijkend onderzoek geboden. Tabel 2.3 vat de bevindingen samen. In de eerste kolom wordt in de tabel de X-inefficiency vermeld. Opmerkelijk is dat Nederland, wanneer wordt gekeken naar de kosten aan de inputzijde (arbeid, kapitaal, enzovoort), op het Europees gemiddelde zit. In die zin is er dus geen sprake van een mogelijke exogene verklaring voor de opvallende Nederlandse tariefstelling (zie vorige paragraaf) op basis van objectiveerbare kostenverschillen. Deze conclusie blijkt in kwalitatieve zin niet af te hangen van de vraag of in de analyse wordt gecorrigeerd voor verschillen in de structuur van het bankwezen, zoals blijkt uit de tweede en derde kolom.

Tabel 2.3 *X-inefficiency en kostenverschillen in het bankwezen, 1990-1997*

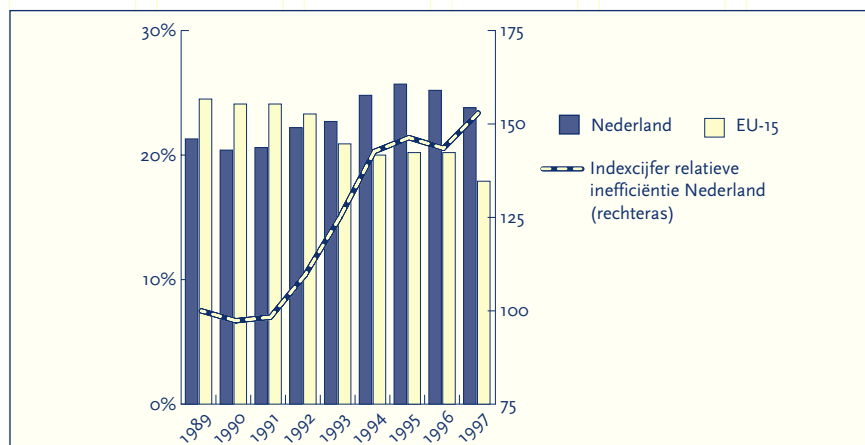
	X-inefficiency 1990-1997	Kostenverschil t.o.v. Europees gemiddelde Zonder correcties	Gecorrigeerd voor structuurverschillen
Ierland	20%	-23%	-17%
Duitsland	26%	0%	-3%
Finland	31%	-16%	-14%
Portugal	32%	-8%	-9%
Verenigd Koninkrijk	33%	-7%	-12%
Nederland	36%	4%	-1%
Denemarken	40%	14%	13%
Zweden	41%	0%	-6%
Italië	42%	17%	15%
Frankrijk	43%	17%	16%
Spanje	45%	24%	21%
België	48%	15%	16%
Griekenland	50%	32%	46%

* De mix van savings banking, investment banking, commercial banking enzovoort verschilt per land en kan de gemiddelde kostenratio's beïnvloeden. In de rechter kolom is hiervoor gecorrigeerd.

Bron: J.A. Bikker, *Efficiency and cost differences across countries in a unified European banking market*, DNB Research Series Supervision no. 34, 2001.

Van belang is verder dat de X-inefficiency in het Nederlandse bankwezen in de jaren negentig sterk lijkt te zijn toegenomen (zowel absoluut als in vergelijking met andere landen), zoals blijkt uit figuur 2.1.

Figuur 2.1 X-inefficiency van het bankwezen in Nederland en de EU, 1989-1997



Bron: Y. Altunbas, E.P.M. Gardener, P. Molyneux en B. Moore, 'Efficiency in banking', *European Economic Review*, 2001, blz. 1931-1955 (eigen bewerking).

2.4 Tot slot

Dit hoofdstuk vereist een analytische bijsluiter. Er zijn diverse economische aanwijzingen dat de mededinging in de financiële sector achterblijft. Voor een definitieve conclusie is dat echter niet voldoende. In de eerste plaats vormt gebrekkige marktwerking op zich niet per definitie een mededingingsprobleem. Belangrijker is evenwel dat analyses die op basis van geaggregeerde sectorgegevens plaatsvinden niet zonder meer geldig zijn op deelmarkten. Daarom zoomen de volgende hoofdstukken in op het niveau van de deelmarkt. In de vorm van casestudy's worden de betaalmarkt en de markt voor schadeverzekeringen onder de loep genomen.

Kader 2 Kansen en bedreigingen voor de concurrentie

De in dit hoofdstuk besproken onderzoeken behandelen het heden en recente verleden. Of in de toekomst de concurrentie in de financiële sector toe- of afneemt, hangt af van vele factoren. Hierna wordt van drie belangrijke ontwikkelingen bekeken welke gevolgen voor de mededinging denkbaar zijn.

Focus op core business

De afgelopen jaren zijn avonturen in nieuwe geografische markten en productsegmenten meer dan eens teleurstellend afgelopen. Bedrijven reageren hierop door zich weer te concentreren op de regio's en productsegmenten waar ze traditioneel sterk en groot in zijn. Kleine activiteiten (segmenten waarvan enkele jaren geleden veel groei werd verwacht) worden verkocht. Volume krijgt prioriteit boven diversificatie. De verkoop van Dexia's internetbroker Alex aan de Rabobank past in dit kader, maar ook de recente aankoop van een groot deel van de Nederlandse activiteiten van Zurich Verzekeringen door SNS Reaal.

Bedreiging: deze ontwikkeling kan leiden tot een grotere concentratie op deelmarkten als de af te stoten activiteiten worden gekocht door partijen die deze wel tot hun core business rekenen. Een hogere concentratiegraad leidt vaak tot een minder hevige concurrentie.

Kans: als instellingen de breedte loslaten, maken zij zich meer afhankelijk van het resultaat dat met de kernactiviteit wordt behaald. Dit kan een prikkel geven om alles in het werk te stellen om de marktpositie in deze kernactiviteit te versterken. Op deze wijze kan een grotere focus leiden tot heviger concurrentie. Wanneer door het afstoten van niet-kernactiviteiten nieuwe aanbieders ontstaan, dan kan de concurrentie bevorderd worden.

Bazel II

Voor banken worden over enkele jaren nieuwe solvabiliteitsrichtlijnen van kracht (Bazel II). Dit heeft invloed op vele onderdelen van de bancaire bedrijfsvoering. Het zal onder meer betekenen dat het kapitaalbeslag (en de daaraan gerelateerde kosten) voor een aantal productsoorten met een relatief laag kredietrisico, zoals hypotheeklen, substantieel vermindert. Daarnaast wordt het kapitaalbeslag voor interbancaire kredieten afhankelijk gemaakt van externe credit ratings (zoals Standard & Poor's en Moody's). Instellingen kunnen anticiperen op Bazel II door prijzen en productopties vroegtijdig aan te passen en door te investeren in geavanceerde credit scoring- en credit allocation-systemen. In de verzekeringsmarkt speelt een enigszins vergelijkbare ontwikkeling (Solvency II), waarvan de gevolgen voor de concurrentie echter naar

verwachting minder groot zijn.

Bedreiging: de credit rating van een instelling krijgt nog meer invloed op het bedrijfsresultaat dan nu al het geval is. Dit kan leiden tot verdringing van kleinere en financieel minder sterke instellingen door grote en sterke spelers. Hierdoor neemt de concentratiegraad toe, hetgeen kan leiden tot minder concurrentie.

Kans: Bazel II verlaagt door een lager kapitaalsbeslag de toetredingsdrempel voor sommige productmarkten. Een toename van de concurrentie kan hiervan het gevolg zijn.

Business Process Outsourcing

Na een golf van uitbesteding van ICT-systemen is er nu een ontwikkeling gaande om hele bedrijfsprocessen uit te besteden aan derden (Business Process Outsourcing, BPO). Het gaat daarbij meestal om backoffice-processen voor een bepaalde productsoort waarin de ICT-component aanzienlijk is. Door schaalvoordelen kunnen bedrijven die zijn gespecialiseerd in een bepaald bedrijfsproces vaak goedkoper werken dan de financiële instellingen zelf. Deze ontwikkeling leidt, door de beperkingen van processen en systemen van de externe backoffice-specialist, tot een uniformering van producten (inclusief acceptatiekaders, service, prijsbeleid enzovoort) in de markt. Sommige financiële instellingen overwegen om deze afgeleide markt te betreden door hun beste backoffices om te vormen tot profitcentra die ook voor derden mogen werken. Stater (voorheen de backoffice voor hypotheek van Bouwfonds) is een van de voorlopers op de Nederlandse BPO-markt.

Bedreiging: omdat het hier om dienstverlening gaat waar schaalvoordelen van doorslaggevend belang zijn, zal er op de BPO-markt slechts een gering aantal spelers zijn. Bovendien, als een financiële instelling besluit om een deel van de back office-activiteiten uit te besteden, is de weg terug niet eenvoudig. Het is daarom niet uitgesloten dat er nieuwe economische machtsposities ontstaan, met mogelijk negatieve invloed op de concurrentie.

Kans: door verticale desintegratie wordt de bestaande marktstructuur van grote geïntegreerde financiële dienstverleners mogelijk doorbroken. Hierdoor ontstaan nieuwe (afgeleide) markten en wordt er geconcentreerd op terreinen waar dit in het verleden niet aan de orde was.

3 De betaalmarkt

3.1 Inleiding

De betaalmarkt staat sterk in de belangstelling, onder andere als gevolg van de discussie rondom de invoering van bank- en gironummerportabiliteit¹⁰ (dat is de mogelijkheid een rekeningnummer mee te nemen naar een andere aanbieder) en het eindrapport van de Werkgroep-Wellink.¹¹ De betaalmarkt heeft een spilfunctie binnen de bancaire sector. Zij fungeert als kapstok waaraan allerlei afgeleide productmarkten (zelfstandig) zijn opgehangen en van waaruit verschillende netwerkeffecten optreden. De betaalmarkt heeft een groot economisch belang. In 2001 zijn er via ruim 22 miljoen lopende rekeningen voor circa EUR 3,1 miljard girale overschrijvingen gedaan met een totaal geschatte waarde van EUR 3.500 miljard. Daarnaast zijn er in 2002 door Interpay circa 1 miljard pintransacties bij betaalautomaten en ruim 165 miljoen geldautomaat-transacties verwerkt.¹²

3.2 De structuur van de betaalmarkt

Belangrijke structuurkenmerken van de Nederlandse betaalmarkt zijn de hoge concentratiegraad, de koppeling van allerlei bancaire producten en diensten aan de betaalrekening, de aanwezigheid van toetredingsdrempels en de intransparantie.

3.2.1 Concentratiegraad

In Nederland is de concentratiegraad op de markt waar lopende rekeningen worden aangeboden aan particulieren en ondernemingen al jaren bijzonder hoog. De markt wordt gedomineerd door vier grote banken: ABN AMRO, ING, Rabobank en Fortis. In 2000 was ING de grootste aanbieder van betaalrekeningen aan particulieren, gevolgd door Rabobank. In het zakelijk segment is ABN AMRO de grootste speler, op de voet gevolgd door ING en Rabobank.¹³

Op de markten voor kredietverlening en sparen zijn daarnaast verscheidene buitenlandse en gespecialiseerde aanbieders actief. Desondanks kenmerken ook deze markten zich door een hoge concentratiegraad, zoals blijkt uit tabel 3.1.

Tabel 3.1 Concentratiegraad van banken voor enkele bancaire faciliteiten

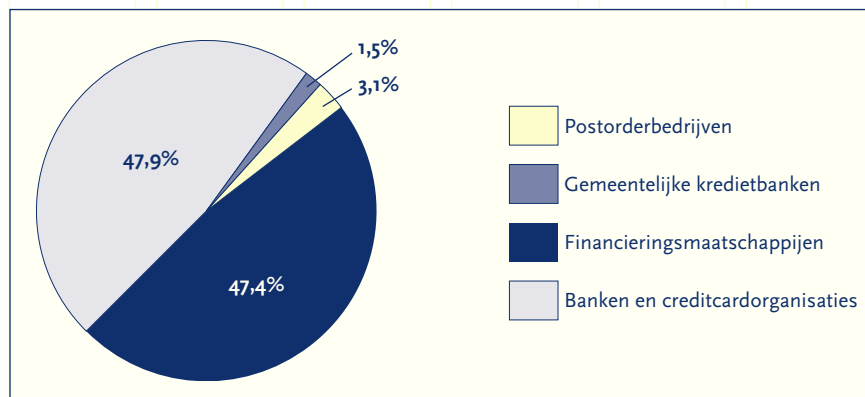
	C3*	C4	HHI
Betaalrekeningen	83	93	2558
Consumptieve kredietverlening	78	90	2264
Spaarrekeningen/deposito's	80	94	2386

* C3, respectievelijk C4 staat voor het gecombineerd marktaandeel van de 3 respectievelijk 4 grootste spelers. HHI staat voor Herfindahl-Hirschmann Index, zijnde de som van de kwadraten van de marktaandelen. Bij een HHI onder 1000 kan de marktconcentratie gering worden genoemd, tussen 1000 en 1800 middelmatig, boven 1800 sterk. Zie Richtsnoeren horizontalen, Mededeling van de Commissie van 6 januari 2001, Publikatieblad 2001, C3, blz. 2.

Bronnen: NEI, Fusies en overnames in het Nederlandse bankwezen, juli 2000. Voor nadere studies naar de concentratiegraad in het Nederlandse bankwezen zie o.a. J.A. Bikker en J.M. Groeneveld, 'Competition and concentration in the EU banking industry', *Kredit und Kapital*, 2001, blz. 62-98; J.A. Bikker en K. Haaf, *Competition, concentration and their relationship: an empirical analysis of the banking industry*, 2001, DNB Staff Reports 68, De Nederlandsche Bank; J.A. Bikker en A.A.T. Wesseling, 'Intermediatie, integratie en internationalisering: een overzicht van het Europese bankwezen', *Maandschrift Economie* 2003, blz. 287-311.

In de kredietverlening hebben de traditionele banken al jaren een groot marktaandeel. Indien van de ruimere definitie van consumptief krediet wordt uitgegaan (dus inclusief objectgerelateerde kredieten), is het marktaandeel van de traditionele banken echter beduidend lager. Figuur 3.1 illustreert dit.

Figuur 3.1 Geaggregeerde marktaandelen voor kredietverlening (2002)



Bron: Nederlandse Vereniging van Banken, Jaarverslag over 2002.

3.2.2 Relatie met andere bancaire producten

Banken verrichten over het algemeen veel verschillende aan de betaalrekening gerelateerde diensten voor hun particuliere en zakelijke klanten. Hierbij valt onder andere te denken aan de afhandeling van het betalingsverkeer (het verwerken van bij- en afschrijvingen en het versturen van kopieën van rekeningafschriften), het verstrekken van pinpassen, chippassen en creditcards voor betalingen en geldopnames, het aanhouden van huurkluisjes, alsmede kredietfaciliteiten (leningen en hypotheek).

Voor ondernemingen geldt dit ook voor het afhandelen van chartale geldstortingen en cash management services (waarbij de kaspositie van de onderneming wordt beheerd). Door deze koppeling, en ook door de frequentie van het aantal transacties en de hoogte van de bedragen, hebben zakelijke klanten over het algemeen een (nog) intensievere relatie met hun huisbankier dan particulieren.

Mededingingsautoriteiten maken over het algemeen onderscheid tussen de particuliere en zakelijke markt voor lopende rekeningen.¹⁴ Banken zien particuliere lopende rekeningen vaak als gateway om andere bancaire producten zoals spaarproducten en creditcards te kunnen verkopen. Voor zakelijke klanten maakt de lopende rekening veelal deel uit van een breder pakket van bancaire diensten, waaronder ook kredietverlening, leasing, facturering enzovoort. Afhankelijk van de marktomstandigheden kan het zo zijn dat banken, vooral in de dienstverlening aan zakelijke klanten, concurreren met pakketten van diensten in plaats van met losse producten zoals betaalrekeningen.

Banken geven zelf vaak aan dat het aanbieden van betaalrekeningen een weinig winstgevend tot zelfs een verlieslatende activiteit is. De winst wordt dan behaald met de gerelateerde producten en diensten.

3.2.3 Toetredingsdrempels

Om toe te kunnen treden tot de betaalmarkt moeten banken minimaal beschikken over een bankvergunning van De Nederlandsche Bank (DNB) of van de centrale bank uit hun moederland (voor andere EU-lidstaten geldt hierbij het home country control-principe). Daarnaast moeten zij toegang hebben tot het Interpay-circuit om het elektronische betalingsverkeer te kunnen effectueren. In beginsel vormen deze (exogene) toetredingsdrempels geen onoverkomelijke barrières voor bonafide potentiële toetreders. Dell'Ariccia toont aan dat indien de exogene toetredingsbarrières geslecht zijn, informatieasymmetrie (als gevolg van het ontberen van kennis over betalingsgedrag, risicoprofiel en dergelijke) voor toetredende banken een aanzienlijke (endogene) toetredingsbelemmering vormt.¹⁵ Onderzocht zal worden welke endogene toetredingsdrempels ertoe geleid hebben dat

toetreding van nieuwe spelers tot de Nederlandse betaalmarkt - in tegenstelling tot de spaarmarkt¹⁶ en de kredietmarkt¹⁷ - gering te noemen is.

Het is voor een bank nagenoeg onmogelijk tot de betaalmarkt toe te treden met slechts een of enkele bancaire producten die gerelateerd zijn aan een betaalrekening. Bovendien zijn de marges die met die individuele activiteit kunnen worden behaald te gering. De noodzaak van het aanbieden van een geïntegreerd productaanbod voor potentiële toetreders vormt volgens het CPB een hoge endogene toetredingsdrempel.¹⁸ Een bank zal veeleer eerst toetreden tot de spaar- of kredietmarkt en dan vervolgens zijn activiteiten uitbreiden tot de betaalmarkt.¹⁹

De concurrentie op de betaalmarkt vindt met name plaats op het binnenhalen van nieuwe, intredende rekeninghouders zoals jongeren, studenten en startende ondernemingen. Daarbij zijn reputatie en naamsbekendheid belangrijke activa voor een bank. De benodigde investeringen in tijd en middelen kunnen worden aangemerkt als een endogene toetredingsbarrière. Zoals gezegd, is de relatie van banken met ondernemingen (nog) intensiever dan met particulieren. Aangezien reputatie en naamsbekendheid van een bank van groot belang zijn, is het voor buitenlandse toetreders niet eenvoudig om zakelijke klanten aan zich te binden.²⁰

Gual stelt dat het kantorennetwerk dat de grote gevestigde binnenlandse banken hebben hen een dusdanige positie op de markt geeft, dat het voor een nieuwkomer als een potentiële toetredingsbarrière kan worden gezien.²¹ Gelet echter op de recente sluiting van bankfilialen zal het ontbreken van een kantorennetwerk in afnemende mate als een endogene toetredingsdrempel gezien worden. Immers, zoals ook uit een recente studie van de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) naar voren is gekomen, gaan banken er steeds meer toe over om hun bankkantoren (met name in dunbevolkte gebieden) te sluiten.²² Daarnaast hebben technologische vooruitgang op het gebied van nieuwe software toepassingen en de opkomst van internet geleid tot het ontstaan van nieuwe betaalmiddelen in de vorm van elektronisch geld en internetbankieren. Hierdoor is de noodzaak tot het hebben van bankkantoren eveneens afgenomen.²³

Een andere toetredingsdrempel vormen de hoge kosten die een overstap van betaalrekening (in tegenstelling tot een spaarrekening) met zich meebrengen.²⁴ Deze overstapkosten vloeien voort uit de administratieve lasten die ermee gepaard gaan én uit de koppeling van andere producten en diensten aan de betaalrekening. Door het ontbreken van nummerportabiliteit²⁵ gaat een overstap voor consumenten en ondernemingen gepaard met veel administratieve rompslomp. Volgens de Consumentenbond en Nyfer worden ondernemingen, vanwege het intensievere contact met hun huisbankier en het

veelvuldigere gebruik van hun betaalrekening, met nog hogere overstapkosten geconfronteerd dan particulieren indien zij van huisbankier/betaalrekening wisselen.²⁶ Te denken valt daarbij aan de kosten die gepaard gaan met het informeren van alle relaties, het tijdelijk werken met dubbele rekeningbestanden, het aanpassen van geautomatiseerde systemen en incassomachtigingen en het wijzigen van het briefpapier.

De koppeling van andere diensten aan een betaalrekening creëert een extra drempel om van aanbieder te wisselen.²⁷ Bij MKB-ondernemingen belemmert de koppeling van kredietfaciliteiten aan de betaalrekening een overstap. Het intensieve contact tussen een onderneming en haar huisbankier maakt dat de huisbankier beschikt over een betere inschatting van de winstgevendheid van de bedrijfsactiviteiten, van het risico-profiel, van het betalingsgedrag en van de kredietwaardigheid van de onderneming dan andere aanbieders. Derhalve zal een huisbankier doorgaans gunstigere kredietvoorwaarden bieden.²⁸ De prikkel voor particulieren en ondernemingen om over te stappen naar een andere aanbieder van betaalrekeningen is gezien al het bovenstaande gering, zelfs bij lagere tarieven.²⁹

3.2.4 Intransparantie

De tarieven van de verschillende banken zijn in beginsel eenvoudig opvraagbaar. Echter, banken koppelen meerdere producten aan een betaalrekening of bieden deze als pakket aan, waardoor een scala van verschillende producten en tarieven ontstaat. Voor ondernemingen liggen de feitelijk te betalen tarieven niet vast. Zij zijn het resultaat van bilaterale onderhandelingen tussen bank en ondernemer. De diversiteit van de aan de betaalrekening gekoppelde diensten en de veelal verschillende wijze van tarifiering van deze diensten maakt het voor particuliere en zakelijke afnemers lastig om een keuze te maken in het aanbod van de verschillende aanbieders.

Transactiegebonden tarieven worden in het particuliere betalingsverkeer niet of nauwelijks toegepast. De directe tarifiering voor consumenten blijft beperkt tot een jaarlijkse bijdrage voor het bezit van een pinpas of creditcard. Indirecte tarifiering vindt voornamelijk plaats in de vorm van valuterings- en van gederfde rente-inkomsten op positieve rekening-couranttegoeden. Hoewel ondernemingen deels wel worden geconfronteerd met transactiegebonden tarieven (bijvoorbeeld voor het transport van gegevens bij pin- en creditcardbetalingen en voor het afstorten van contant geld en het opnemen van wisselgeld), worden ook zij geconfronteerd met indirecte tarifiering in de vorm van gederfde rente-inkomsten en valuterings.³⁰

Gelet op het voorgaande kan worden geconcludeerd dat de transparantie van de betaalmarkt voor de consument en voor ondernemingen beperkt is.

Kader 3 Transparantie van de spaarmarkt en de kredietmarkt

Spaarmarkt

De spaarmarkt kan als een zeer transparante markt worden gekenschetst. Verschillende landelijke dagbladen publiceren regelmatig overzichten van de meest voordelige spaarproducten inclusief de bijbehorende rentepercentages. Daarnaast verschijnen er met enige regelmaat vergelijkende artikelen in de consumenten(geld)gidsen en zijn er verschillende vergelijkingssites op het internet. Ook op de internetsites van de aanbieders van spaarproducten zijn hun actuele rentetarieven eenvoudig te achterhalen. Daar komt bij dat de gepubliceerde spaartarieven geen venstertarieven zijn, maar vaste tarieven die niet onderhandelbaar zijn.

Kredietmarkt

De voorwaarden en tarieven voor consumptieve kredieten zijn onderling goed vergelijkbaar. Bovendien zijn de producten van de verschillende aanbieders in redelijke mate uitwisselbaar. Daarom kan men de markt voor consumptieve kredieten aan particulieren eveneens als een transparante markt kenschetsen. De kredietverlening aan ondernemingen is meer individueel maatwerk dan de kredietverlening aan particulieren. De tarieven zijn dan ook veelal de resultante van (pakket)onderhandelingen met de bank. De basisvoorwaarden en tarieven voor (recht toe recht aan) kredieten zijn evenwel onderling goed vergelijkbaar en de producten van de verschillende aanbieders zijn in redelijke mate uitwisselbaar. De markt voor zakelijke kredietverlening kan derhalve als een matig transparante markt worden gekenschetst.

Dat geldt overigens niet voor de hypothecaire kredietverlening. Deze markt is niet erg transparant. Hypotheekverschaffers werken met verschillende onderhandelbare (venster)tarieven, waarbij een onderscheid wordt gemaakt naar hypotheekvorm, looptijd en omvang. Sommige hypotheekverstrekkers hanteren zelfs voor eenzelfde hypotheekproduct, naar gelang de financiële positie van de klant, verschillende tarieven: een lager tarief voor nieuwe klanten en een iets hoger prolongatietarief voor bestaande klanten wiens rentevaste periode afloopt. Aangezien de klant niet weet wat het beleid van zijn hypotheekverschaffer zal zijn op het moment dat zijn rentevaste periode afloopt, versterkt deze informatieasymmetrie de intransparantie van de hypotheekmarkt.

Bronnen: Consumentenbond, Weggaan of blijven?, 2002; MDW-werkgroep overstapkosten, Kosten noch moeite. Drempels voor de switchende consument, juni 2003. Zie ook CPB Discussion Paper 21, Price-setting and price dispersion in the Dutch mortgage market, 2003; L.A. Toolsema, On competition and banking (Dissertatie Rijksuniversiteit Groningen), februari 2003, hoofdstuk 7.

3.3 Het gedrag op de betaalmarkt

Hoe vertalen de risicovolle structuurkenmerken zich in het gedrag van marktpartijen? Hiertoe is de ontwikkeling van een aantal bancaire tarieven in kaart gebracht.

3.3.1 De ontwikkeling van tarieven

De tarieven voor het gebruik van de betaalrekening hebben onder meer betrekking op:

- het gebruik van verschillende passen;
- het rood staan;
- het gebruik van de pinpas in het buitenland;
- de ontvangst van afschriften met een bepaalde frequentie.

Het bestaan van alles-in-één-rekeningen bemoeilijkt een directe vergelijking vanwege het feit dat deze rekeningen een combinatie zijn van verschillende faciliteiten op een verschillend kwaliteitsniveau. Het berekende jaarlijkse tarief is in zoverre ondoorzichtig, dat het onduidelijk is wat de gerekende vergoeding voor de afzonderlijke elementen is.

Het zakelijk gebruik van de betaalrekening komt voor een deel overeen met de faciliteiten op de particuliere betaalrekening. Daarnaast bieden deze rekeningen speciale diensten die enkel in bedrijfsmatige context van belang zijn en waar de particulier geen behoefte aan heeft, zoals het afstorten van muntgeld en bankbiljetten en handelscheques.

Cruickshank heeft voor een aantal landen de direct aan de consument in rekening gebrachte prijzen voor een betaalrekening in kaart gebracht.³¹ Indien deze tarieven worden afgezet tegen de gemiddelde (bruto) prijs die door Nederlandse banken direct aan de consument in rekening wordt gebracht voor een betaalrekening (volgens opgave van de NVB EUR 6,80), kan volgens de NVB worden geconcludeerd dat de totale kosten voor de Nederlandse consument voor een betaalrekening tot de laagste ter wereld behoren.³² Ook in het eindrapport van de Werkgroep-Wellink zijn tarieven voor het Nederlandse betalingsverkeer in kaart gebracht. Uit deze overzichten blijkt dat alle Nederlandse banken geen directe kosten in rekening brengen aan de consument. Dit in tegenstelling tot ondernemingen, die voor zowel ingaande als uitgaande overschrijvingen moeten betalen.³³ Voor sommige zakelijke betaalproducten vertonen de (venster)tarieven van de banken grote verschillen. Daarnaast valt op dat de venstertarieven de afgelopen tien jaar, ondanks de sterk verhoogde productiviteit en technologische ontwikkelingen, grosso modo in nominale termen gelijk zijn gebleven.³⁴

Onderzoek van ECORYS-NEI laat zien dat tot 1999 bepaalde functies van particuliere betaalrekeningen (acceptgiro's, automatische incasso's, geld opnemen via de

betaalautomaat, bankoverschrijvingen en weekafschriften) door alle Nederlandse banken gratis verkrijgbaar werden verstrekt.³⁵ In de periode 1999-2002 zijn banken³⁶ ertoe overgegaan om een vergoeding te vragen voor de toezending van weekafschriften. De hoogte van deze vergoeding varieert per bank, zoals blijkt uit tabel 3.2.

Tabel 3.2 Tarieven voor afschriften (in euro's)

		ABN AMRO	Generale Bank	VSB	Fortis Bank	ING Bank	Post-bank	Rabo-bank	SNS Bank
1999	2-wekelijks	Gratis	Gratis	Gratis	-	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis
	Wekelijks	Gratis	Gratis	Gratis	-	17,70	Gratis	Gratis	Gratis
	Dagelijks	n.b.	n.b.	n.b.	-	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.
	Kopie	1,36	Gratis	2,27	-	2,72	1,82	Wisselend per filiaal	0,23
2000	2-wekelijks	Gratis	-	-	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis
	Wekelijks	10	-	-	Gratis	17,70	Gratis	Gratis	9,1
	Dagelijks	30	-	-	13,50	230,52	27,23	71,76	118,65
	Kopie	1,60	-	-	2	2,27	1,82	Wisselend per filiaal	0,23
2003	2-wekelijks	Gratis	-	-	Gratis	Gratis	Gratis	3,22	Gratis
	Wekelijks	10	-	-	17,50	17,70	Gratis	9,43	9,1
	Dagelijks	30	-	-	25	230,52	27,20	48,76	118,65
	Kopie	2,50	-	-	2	2,27	1,80	Wisselend per filiaal	0,23

Bron: ECORYS-NEI, Parallele ontwikkeling van bancaire tarieven, augustus 2003.

In tabel 3.3 worden de tarieven voor een pinpas in ogenschouw genomen. Hier valt op dat alle banken hiervoor kosten in rekening brengen. Momenteel hanteren alle banken, met uitzondering van de Postbank, voor de aanschaf van een pinpas tarieven in de range van EUR 10 - EUR 11,50. Uitgaande van de marktaandeelen van de banken in 2000 bedraagt de gewogen gemiddelde prijsstijging in de periode 1999-2003 circa 60%.³⁷ Aangezien de Nederlandse consumenten in totaal circa 20 miljoen betaalrekeningen aanhouden, betekent deze tariefverhoging dat de totale kosten voor de rekeninghouders van het pinpasgebruik met enkele tientallen miljoenen euro's in deze periode zijn toegenomen.

Tabel 3.3 Jaarlijkse kosten voor pinpasgebruik (geldopnamen, in euro's)

Betaalfunctie	ABN AMRO	ING Bank	Rabobank	Postbank	SNS Bank	Fortis Bank
1999	9,08	7,94	7,94	Gratis	9,08	-
2000	9,08	7,94	n.b.	Gratis	9,08	n.b.
2002	11,00	10,00	7,92	7,00	11,25	9,00
2003	11,50	10,00	10,00	7,00	11,25	11,00

Bron: ECORYS-NEI, Parallele ontwikkeling van bancaire tarieven, augustus 2003.

De inventarisatie van de tarieven die banken hanteren voor transacties met de pinpas in binnenland en buitenland, dan wel in eurolanden en niet-eurolanden, laat daarentegen geen prijsstijgingen vanaf 1999 zien (zie tabel 3.4).

Tabel 3.4 Tarieven voor betalingen via betaalautomaat met pinpas (in euro's)

		ABN Amro	Generale Bank	VSB	Fortis Bank	ING Bank	Post-bank	Rabo-bank	SNS Bank
1999	Nederland	Gratis	n.b.	Gratis	-	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis
	Buitenland	0,16	n.b.	0,11	-	0,13	0,11	0,11	0,16
2000	Nederland	Gratis	-	-	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis
	Buitenland	0,16	-	-	0,11	0,13	0,11	0,11	0,16
2002	Eurolanden	Gratis	-	-	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis
	Niet-eurolanden	0,15	-	-	0,11	0,13	0,11	0,11	0,16
2003	Eurolanden	Gratis	-	-	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis
	Niet-eurolanden	0,15	-	-	0,11	0,13	0,11	Gratis	0,15

Bron: ECORYS-NEI, Parallele ontwikkeling van bancaire tarieven, augustus 2003.

Ook voor het zakelijke betalingsverkeer zijn de tarieven die de verschillende banken hanteren voor girale afschrijvingen en bijschrijvingen onderzocht. Over de periode 1999-2003 laten deze tarieven weinig mutaties zien, met uitzondering van girale bijschrijvingen per acceptgiro met bijlage, zoals te zien is in tabel 3.5. De spreiding tussen de verschillende tarieven die de banken hiervoor rekenen is eveneens gering.³⁸ Indien men daarentegen kijkt naar tabel 3.6, waarin de tarieven voor sealbagstortingen (afstorten van kasgeld) en voor wisselgeld over de periode 2000-2003 in kaart zijn gebracht, valt op dat hier over de gehele linie aanzienlijke prijsstijgingen hebben plaatsgevonden. Recente onderzoeken van het Hoofdbedrijfsschap Detailhandel laten een zelfde beeld zien.³⁹ Voor sealbagstortingen zijn de tarieven, afhankelijk van de kwaliteit ('schone' bankbiljetten) en het bedrag, per storting bij alle banken enkele honderden procentpunten gestegen. Door de verschillen in wijze van tarifiering is het

niet goed mogelijk om een uitspraak te doen over de spreiding tussen de verschillende tarieven.

Tabel 3.5 Tariefontwikkeling van girale afschrijvingen (per stuk in euro's), 1999-2003

	Bankgiro		Acceptgiro		Incasso/machtiging	
	1999	2003	1999	2003	1999	2003
ABN AMRO	0,56	0,70	0,54	0,54	0,09	0,09
ING Bank	0,72	0,80	0,54	0,54	0,09	0,09
Rabobank	0,56	0,70	0,45	0,45	0,09	0,09
Postbank	0,72	0,72	0,54	0,54	0,09	0,09

Bron: ECORYS-NEI, Parallele ontwikkeling van bancaire tarieven, augustus 2003.

Tabel 3.6 Tariefontwikkeling van sealbagstortingen, 2000-2003

	2000		2002		2003	
	< f 25.000	f 3,50	< € 11.500	€ 2,00	< € 3.000	€ 3,00
Rabobank*	f 25.000 - 50.000	f 4,50	€ 11.500 - 23.000	€ 2,00	€ 3.000 - 7.500	€ 4,50
	> f 50.000	Gratis	> € 23.000	Gratis	€ 7.500 - € 12.000	€ 7,00
					> € 12.000	Vanaf € 10,00
ABN AMRO		Per transactie € 1,10 + omzetprovisie 0,07%		Per transactie € 10,00		
ING Bank				Per transactie € 1,80 + omzetprovisie 0,1%		
SNS Bank**				Per transactie € 2,30 + omzetprovisie 0,1%		

* De tarieven van Rabobank in 2003 zijn voor stortingen 'kwaliteit' (= biljetten die automatisch kunnen worden verwerkt, oftewel droge biljetten zonder scheuren en ezelsoren). Voor stortingen 'niet-kwaliteit' gelden dubbele tarieven.

** Het tarief van SNS Bank voor 2003 geldt voor 'schone storting' (= categorie 'kwaliteit' van de Rabobank). Voor 'vuile storting' bedraagt het tarief €5,70 + omzetprovisie 0,1%.

Bron: ECORYS-NEI, Parallele ontwikkeling van bancaire tarieven, augustus 2003.

3.3.2 Introductie van nieuwe producten

Uit onderzoek van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) naar innovaties in de financiële sector over de periode 1998-2000 komt naar voren dat op het gebied van betaalrekeningen de financiële sector zelf het internetbankieren als de belangrijkste product vernieuwing aanmerkt.⁴⁰ Een nadere bestudering van de introductiedata van internetbankieren laat zien dat aan het eind van de jaren negentig alle traditionele banken relatief kort op elkaar volgend internetbankieren in de markt hebben gezet. Banken hebben daarbij veelal voortgeborduurd op de producten die ze in het kader van elektronisch bankieren al hadden geïntroduceerd. Overigens bieden banken momenteel veel verschillende diensten aan onder de noemer internetbankieren, zoals internetsparen en beleggen via internet.

In de toepassingen, gebruiksmogelijkheden en tarieven van internetbankieren blijken er bij alle banken duidelijke verschillen te bestaan tussen het zakelijke betalingsverkeer en het particuliere betalingsverkeer. Daarnaast verschillen ook de hoogte en wijze van tarifiering binnen het zakelijke en particuliere internetbankieren per bank, zoals blijkt uit tabel 3.7.⁴¹

Tabel 3.7 Actuele tarieven internetbankieren, eind september 2003

Bank	Particulier	Zakelijk
ABN AMRO	Geen	€ 2 per maand
Rabobank	€ 10 eenmalig	€ 10 eenmalig
Postbank	€ 1,82 per maand	€ 2,95 per maand (na 1 jaar gratis)
Fortis Bank	€ 15 eenmalig + € 1 per maand	Niet beschikbaar
ING Bank	Geen	Geen
SNS Bank	€ 9,05 eenmalig	€ 9,50 eenmalig + € 2 per maand

Bron: websites van banken.

3.4 Conclusie

Om de marktwerking binnen de Nederlandse betaalmarkt te typeren, is door middel van een statische analyse een aantal structuurkenmerken van deze markt nader onderzocht. Hierbij is onder meer naar voren gekomen dat de concentratiegraad hoog is en dat er sprake is van aanzienlijke (endogene) toetredingsdrempels, met name in de vorm van hoge overstapkosten voor klanten. De conclusie is derhalve gerechtvaardigd dat de Nederlandse betaalmarkt structuurkenmerken heeft die als risico's voor de mededinging kunnen worden getypeerd.

De overstapkosten kunnen afnemen indien nummerportabiliteit wordt ingevoerd. Voor zakelijke afnemers maakt de relatie tussen betaalrekeningen en verleende kredieten en de genoemde informatieasymmetrie het desondanks lastig om over te stappen naar een andere aanbieder.

Kader 4 Multilaterale interbancaire vergoedingen: SOGA en Telegiro

In het betalingsverkeer verrichten banken veel diensten voor klanten van andere banken. Bekende voorbeelden zijn overboekingen en het gastgebruik van geldautomaten. Voor dergelijke handelingen wordt vaak een interbancaire vergoeding in rekening gebracht voor de over-en-weer gemaakte kosten van verrichte handelingen. Om te voorkomen dat banken dergelijke vergoedingen op bilaterale basis moeten regelen, wordt geprobeerd een multilaterale interbancaire vergoeding (MIV) af te spreken. Op zulke afspraken is het kartelverbod (artikel 6) van de Mededingingswet veelal van toepassing, omdat het afspraken betreft die de concurrentie kunnen beïnvloeden. Anderzijds kunnen dergelijke afspraken ook bijdragen aan de efficiëntie van het betalingsverkeer. Het is dan ook mogelijk om een ontheffing van het kartelverbod aan te vragen.

De NMa heeft zich de afgelopen jaren gebogen over een aantal ontheffingsverzoeken met betrekking tot deze MIV's uit de banksector. Twee van deze ontheffingsverzoeken, de Overeenkomst Vergoeding Dooradvisering Telegiro (hierna: Telegiro) en de Samenwerkingsovereenkomst Geldautomaten (hierna: SOGA), worden hierna besproken.¹ Hierbij zullen we ingaan op de inhoud van de ontheffingsverzoeken en het hoe en waarom van de beslissing van de directeur-generaal van de NMa (d-g NMa).

De SOGA-overeenkomst betreft de invoering van een MIV voor het gastgebruik van een geldautomaat door een bankpashouder van een andere aan de overeenkomst deelnemende bank. Deze vergoeding wordt vastgesteld aan de hand van een gemiddelde van genormeerde kostprijzen per transactie van participanten die een landelijk gespreid eigen netwerk inbrengen in de samenwerking. Hier wordt een continuïteitsopslag aan toegevoegd.

De Telegiro-overeenkomst, die in 2002 in werking is getreden, betreft de invoering van een MIV voor spoedeisende betalingen. Een Telegiro is een spoedbetaling of -overboeking voor zowel de zakelijke als de particuliere markt waarmee de begunstigde nog dezelfde dag over het overgemaakte bedrag kan beschikken. Bij een Telegiro

informeert, indien de opdrachtgevende klant dit wenst, de bank die een spoedbetaling ontvangt de begunstigde (telefonisch) over de bijschrijving. Dit informeren wordt in jargon 'dooradviseren' genoemd. In de oude situatie kon niet gekozen worden voor een Telegiro zonder dooradvisering, het dooradviseren gebeurde automatisch. Door de overeenkomst is er een keuzemogelijkheid geïntroduceerd voor de klant, in feite een aspect van productdifferentiatie. Daarnaast is door de overeenkomst een MIV in het leven geroepen voor de kosten die verbonden zijn aan deze service. Voorheen was er geen sprake van onderlinge verrekening tussen de banken van de kosten van dooradvisering. Samenvattend is er dus sprake van twee belangrijke nieuwe elementen in de Telegiro-overeenkomst: een keuzemogelijkheid voor wel of niet dooradviseren en een MIV.

Een overeenkomst die onder het toepassingsgebied van artikel 6 van de Mededingingswet valt, kan in aanmerking komen voor een ontheffing van dit verbod als er wordt voldaan aan de vier cumulatieve voorwaarden van artikel 17 van de Mededingingswet:

- De overeenkomst moet bijdragen tot verbetering van de productie of van de distributie of tot bevordering van de technische of economische vooruitgang.
- Een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen moet de gebruikers ten goede komen.
- Er mogen geen beperkingen worden opgelegd die voor het bereiken van deze doelstellingen niet onmisbaar zijn.
- De overeenkomst mag niet de mogelijkheid geven de mededinging uit te schakelen voor een wezenlijk deel van de betrokken producten of diensten.

Het ontheffingsverzoek voor SOGA voldeed volgens de d-g NMa aan de cumulatieve voorwaarden van artikel 17 van de Mededingingswet. Hierbij was onder meer van belang dat door de aangemelde overeenkomst de distributie verbeterde, de toetreding op de relevante markt werd vergemakkelijkt en het aannemelijk was dat de gebruikers zouden profiteren van de behaalde voordelen. Voor de in de overeenkomst opgenomen 'continuïteitsopslag' werd het ontheffingsverzoek afgewezen², omdat deze opslag verder ging dan hetgeen noodzakelijk was voor het bereiken van de voordelen. Voor het overige deel werd er een ontheffing verleend voor een periode van vijf jaar, al werd er aan deze ontheffing wel een rapportageplicht verbonden.

Bij de Telegiro-overeenkomst werd het ontheffingsverzoek integraal afgewezen, omdat de aanvragers volgens de d-g NMa onvoldoende hadden onderbouwd dat de overeenkomst voldeed aan elk van de cumulatieve voorwaarden van artikel 17 van de Mededingingswet.

De Telegiro-overeenkomst voldeed wel aan de eerste voorwaarde van artikel 17 van de Mededingingswet. De helft van de gebruikers van de Telegiro-service bleek namelijk geen behoefte te hebben aan dooradvisering van hun spoedbetaling. De invoering van productdifferentiatie zou dus resulteren in een kostenbesparing.

De d-g NMa achtte het echter niet aannemelijk dat een billijk aandeel van de behaalde voordelen door de invoering van de MIV ten goede zou komen aan de klant. Ten eerste omdat onvoldoende onderbouwd was tot welke kostenvoordelen de invoering van de MIV zou leiden en hoe de gebruikers hiervan zouden profiteren in vergelijking tot de huidige situatie, waarin geen MIV of bilaterale vergoeding van kracht was. Volgens de d-g NMa was het niet aannemelijk dat het mechanisme van de concurrentiedruk tussen de banken hier in dit geval voor zou zorgen. Dit gezien het beperkte aandeel van de Telegiro in het totale dienstenpakket van de banken, waardoor het niet voor de hand lag dat een klant een rekening zou gaan openen bij een andere bank alleen vanwege een lager tarief voor de Telegiro-service.

Daarnaast werd volgens de d-g NMa ook aan de onmisbaarheids eis niet voldaan. Hierover merkte de d-g NMa in de eerste plaats op dat in het verleden door de banken nooit onderling werd betaald voor dooradvisering. Op basis van de verstrekte informatie viel volgens de d-g NMa dan ook niet in te zien waarom een MIV noodzakelijk zou zijn ingeval van een keuzemogelijkheid voor dooradviseren of niet. Ten tweede was de d-g NMa van mening dat invoering van de MIV niet noodzakelijk was om kostenbesparingen te realiseren als gevolg van het introduceren van de nieuwe keuzemogelijkheid inzake dooradvisering. Ten derde viel volgens de NMa uit de verstrekte gegevens niet af te leiden dat invoering van een MIV noodzakelijk zou zijn om kostenbesparingen door te geven aan de gebruiker.³

Zoals uit deze cases blijkt, is het geen vanzelfsprekendheid dat een MIV voor ontheffing door de d-g NMa in aanmerking komt. Pas na gedetailleerde analyse van de werking van de MIV en van de argumentatie om deze in te voeren, kan de juiste afweging worden gemaakt.

¹ Het eerste betreft het Besluit van de d-g NMa van 13 augustus 2003 zaaknummer 3035, Telegiro. Tegen dit besluit is bezwaar aangetekend. De d-g NMa heeft in de bezwaarprocedure nog geen standpunt ingenomen. Het tweede betreft het Besluit van de d-g NMa in zaaknummer 84 van 24 oktober 2002, Samenwerkingsovereenkomst Geldautomaten (SOGA). Ook tegen dit besluit is bezwaar aangetekend. De d-g NMa heeft in de bezwaarprocedure nog geen standpunt ingenomen.

² Volgens de banken hield deze opslag een vergoeding in voor niet nader gespecificeerde kosten in verband met het ondernemersrisico. De d-g NMa beschouwde deze kosten niet als daadwerkelijk gemaakte vaste en variabele kosten

verbonden aan geldopnames bij geldautomaten en achtte deze opslag niet noodzakelijk.

³ *De beantwoording van de vraag of er voldoende restconcurrentie overbleef werd achterwege gelaten, omdat er reeds niet was voldaan aan elk van de drie voorafgaande cumulatieve voorwaarden van artikel 17 van de Mededingingswet.*

4 De schadeverzekeringsmarkt

4.1 Inleiding

In hoofdstuk 3 is de betaalmarkt als belangrijke deelmarkt van de bancaire sector onder de loep genomen. In dit hoofdstuk wordt onderzocht of een belangrijke deelmarkt van de Nederlandse verzekeringssector, die voor schadeverzekeringen, een vergelijkbaar beeld vertoont en derhalve vanuit mededingingsperspectief eveneens als een risico-segment aangemerkt zou moeten worden.⁴²

De verzekeringssector vertegenwoordigt een omvangrijk deel van de Nederlandse economie. Zo was de totale omzet van de verzekeringssector in 2001 circa EUR 43 miljard. De bijdrage van de schadesector aan de totale omzet bedroeg in 2001 circa EUR 18 miljard. Een huishouden in Nederland had in 2000 gemiddeld 9,8 verzekeringen in portefeuille.

In de hierna volgende paragraaf bekijken we welke producten er op de schadeverzekeringsmarkt worden aangeboden. Vervolgens komt de structuur van de markt ter sprake. Tot slot geven we een eerste inschatting van eventuele risico's van een gebrekkige marktwerking.

4.2 Schadeverzekeringsproducten

Men kan de schademarkt onderverdelen naar soorten producten en productsegmenten.⁴³ Een relevant onderscheid daarbij is de onderverdeling in bedrijfsschade en particuliere schade. Tabel 4.1 geeft inzicht in de producten en segmenten in de schademarkt. Nader onderzoek moet uitwijzen of bepaalde segmenten als afzonderlijke productmarkt kunnen worden aangemerkt. Gelet op de beperkte mogelijkheden tot aanbodsubstitutie zal hiervan met name bij nichemarkten, waar zeer specialistische kennis nodig is, sprake kunnen zijn.

Tabel 4.1 Indeling van de schademarkt naar producten en segmenten

	Particulieren	Bedrijven
<i>Ongevallen en ziekte</i>	Ziektekostenverzekeringen Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen	Collectieve ziektekostenverzekeringen Loondoorbetalingsverzekering Pemba-verzekering
<i>Motorrijtuigen</i>	WA motorrijtuigen Casco motorrijtuigen	WA motorrijtuigen Casco motorrijtuigen
<i>Transport</i>	Niet van toepassing	Cascoverzekeringen Goederenverzekeringen Bedrijfsschadeverzekeringen Aansprakelijkheidsverzekeringen
<i>Brand</i>	Opstal en inboedel particulieren	Opstal en inboedel bedrijven Brand bedrijfsmatige risico's
<i>Overige varia</i>	Aansprakelijkheid particulieren Rechtsbijstand particulieren Reisverzekeringen	Aansprakelijkheid bedrijven Rechtsbijstand bedrijven Exportkrediet
<i>Indirect bedrijf (herverzekering)</i>	Tussen verzekeraars onderling	

Bron: Assurantiemagazine Jaarboek 2003.

Aangezien grote bedrijfsrisico's vaak worden (her)verzekerd op een internationaal verhandelbare beurspolis en derhalve een beduidend grotere (geografische) reikwijdte hebben dan Nederland, vallen deze buiten de scope van dit hoofdstuk. Ook ziektekostenverzekeringen zullen buiten beschouwing worden gelaten, gezien het zeer specifieke karakter van de zorgmarkt.

4.3 Structuur van de markt

4.3.1 Concentratiegraad

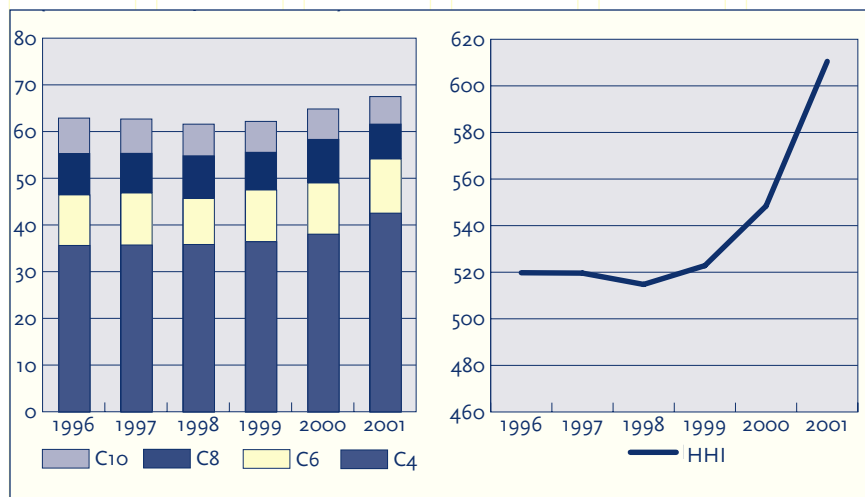
Uit gegevens van de Pensioen- en Verzekeringskamer (PVK) blijkt dat in 2001 in Nederland 981 schadeverzekeraars actief waren:

- 262 maatschappijen met een vergunning van de PVK; daarvan zijn 16 verzekeringsmaatschappijen afkomstig van buiten de EU; deze zijn in Nederland werkzaam vanuit een bijkantoor;

- 180 voor toezicht van de PVK vrijgestelde regionaal werkende (brand)onderlingen, die een marginale brutopremieomzet hebben;
- 539 toegelaten buitenlandse verzekeraars afkomstig uit EU-lidstaten, die in hun thuisland onder toezicht staan; zij werken in Nederland op basis van kennisgeving bij de PVK.

Voor alle gegevens van marktaandeelen en omzetten die afkomstig zijn van de PVK geldt dat deze slechts zijn gebaseerd op de bedrijfsgegevens van de eerste categorie van 262 maatschappijen met een zetel in Nederland. De premie-inkomsten van de andere twee groepen verzekeraars zijn niet in de gehanteerde statistieken verwerkt. De omvang van de activiteiten van deze beide groepen is echter zeer klein. Daarom zal de werkelijke concentratiegraad hooguit een fractie lager zijn dan de hierna gepresenteerde gegevens.

Figuur 4.1 Concentratiemaatstaven in de totale schademarkt (% van het brutopremie-inkomen)



Bron: Assurantiemagazine Jaarboek/PVK 2003.

Uit figuur 4.1 blijkt dat in de jaren 1996-1999 de concentratiemaatstaven zich op een stabiel, laag niveau bevinden. De HHI schommelt rond 520, hetgeen duidt op een lage concentratiegraad. De vier grootste verzekeraars hebben circa 35% van de markt in handen (C4). Vanaf 2000 neemt de concentratie evenwel toe. Deze toenemende concentratie is gedeeltelijk toe te schrijven aan de overname van ASR door Fortis in

december 2000. Desondanks dient de concentratiegraad in het totale schadebedrijf over de periode 1996-2001 (nog steeds) als laag gekwalificeerd te worden.

In tabel 4.2 zijn de concentratiegraden voor 1996 en 2001 per productsoort weergegeven. Dit overzicht nuanceert het beeld dat de schademarkt een laag geconcentreerde markt zou zijn. Zo blijken de markten voor rechtsbijstands- en exportkredietverzekeringen (waarin een beperkt aantal verzekeraars actief is) sterk geconcentreerd te zijn. Op transportverzekeringen en overige varia (onder andere reisverzekeringen) is de kwalificatie 'gemiddeld geconcentreerd' van toepassing. Voor de overige onderscheiden schadeverzekeringsproducten wordt het beeld van een markt met een lage concentratiegraad bevestigd.

Tabel 4.2 Concentratiegraden naar verschillende producten

	1996				2001			
	C4	C8	C10	HHI	C4	C8	C10	HHI
Motorrijtuigen WA	45,1	70,7	79,3	773,0	47,3	74,5	80,8	805,0
Motorrijtuigen casco	43,2	67,8	76,4	705,4	43,7	70,5	77,8	732,3
Ongeval/ziekte	39,9	61,0	67,9	643,1	47,1	68,0	75,0	751,6
Transport	38,0	64,8	72,8	638,5	47,5	71,0	79,1	1034,2
Brand	43,5	65,9	72,8	688,7	47,7	69,7	75,9	751,1
Aansprakelijkheid	50,0	75,5	83,5	936,9	50,2	75,7	81,3	916,4
Exportkrediet	99,9	100,0	100,0	8387,7	95,6	100,0	100,0	6691,7
Rechtsbijstand	85,7	95,6	96,8	2159,8	77,2	91,6	95,0	1723,0
Overige varia	42,7	59,8	65,8	677,2	56,3	74,0	80,3	1023,8
Indirect bedrijf	51,0	79,0	85,4	811,9	50,1	76,0	83,8	883,3

Bron: Assurantiemagazine Jaarboek 2003.

4.3.2 Toetredingsdrempels

Op basis van de gegevens over verzekeraars uit het Assurantiemagazine Jaarboek lijkt er relatief veel toe- en uittreding te hebben plaatsgevonden. Veelal gaat het echter om bestaande verzekeraars die onder een andere naam doorgaan, dan wel zijn opgegaan in een (ander) verzekeringsconglomeraat door fusies of overnames. Daarnaast zien we in de periode 1996-2001 dat enkele tientallen, van oorsprong buitenlandse verzekeringsmaatschappijen die reeds op een of meer deelmarkten in Nederland actief waren, op andere deelmarkten toetreden. Afgezet tegen de redelijk stabiele ontwikkeling van de geaggregeerde concentratiegraden (zie tabel 4.1) kan men stellen dat het toe- en

uittredingsproces geen grote veranderingen in de marktverhoudingen heeft teweeggebracht.

Exogene toetredingsbarrières

Om te kunnen toetreden tot de Nederlandse schademarkt moeten verzekeraars beschikken over een vergunning. Binnen de EU geldt het zogenoemde single license principle, waarbij een verzekeraar in zijn thuisland een voor de hele Europese markt geldende vergunning krijgt en er alleen in het thuisland bedrijfseconomisch toezicht wordt gehouden (home country control). Een verzekeringsmaatschappij kan met deze elders verkregen vergunning de Nederlandse markt betreden en hoeft de PVK alleen ervan in kennis te stellen dat er activiteiten worden ontplooid (kennisgevingsprocedure). Verzekeringsmaatschappijen van buiten de EU moeten wel bij de PVK een vergunning aanvragen.⁴⁴

Daarnaast zijn verzekeraars wettelijk verplicht om een minimale solvabiliteitsmarge aan te houden. Binnen de EU bestaat hierover een richtlijn, maar lidstaten kunnen hogere solvabiliteitseisen stellen.⁴⁵ Door het principe van home country control kan dit echter geen beletsel vormen voor toetreding van Europese verzekeringsmaatschappijen tot de Nederlandse markt. Voor ondernemingen die nog niet actief zijn op de verzekeringsmarkt zouden deze solvabiliteitseisen wel een belemmering kunnen vormen.

Endogene toetredingsbarrières

Over het algemeen hebben nieuwkomers op de verzekeringsmarkt een kennisachterstand ten opzichte van zittende partijen met betrekking tot de vaststelling van specifieke risico's. In Nederland maakt het Centrum voor Verzekeringstatistiek (CVS) statistieken over schadeverloop op basis van aangeleverde gegevens van de aangesloten verzekeraars. Het oogmerk van de Groepsvrijstellingsverordening⁴⁶ van de Europese Commissie, waarin het gezamenlijk verzamelen van statistieken wordt toegestaan, is dat deze tegen redelijke en niet-discriminerende voorwaarden ter beschikking gesteld dienen te worden aan iedere verzekeringsmaatschappij die daarom vraagt, ook degene die niet actief zijn op de Nederlandse markt.⁴⁷

Distributie

Verzekeringsproducten worden via diverse distributiekanaalen afgezet. Zoals uit tabel 4.3 blijkt, ligt de penetratiegraad van de distributiekanaalen 'rechtstreeks' en 'assurantie-tussenpersoon' bij de totale schade- en levenmarkt op ongeveer hetzelfde niveau (84% versus 85%). Tussen deze markten zijn er evenwel verschillen. De geringe adviesgevoeligheid van een schadeverzekeringsproduct en de goede onderlinge vergelijkbaarheid verklaart de hoge penetratiegraad van direct writers in de schademarkt in vergelijking

tot de levenmarkt. Acht van de tien huishoudens in Nederland heeft een of meer schadeproducten rechtstreeks bij een verzekeraar afgesloten.⁴⁸

Tabel 4.3 Penetratie van distributiekanaalen in huishoudens, 2000

Distributiekanaal	Levensverzekeringen	Schadeverzekeringen	Totaal levens- en schadeverzekeringen
Rechtstreeks	34%	79%	85%
Via een bank	20%	21%	33%
Via een tussenpersoon	56%	73%	84%
Via de werkgever*	3%	52%	53%

* De hoge penetratie van de werkgever in de schademarkt wordt voornamelijk veroorzaakt door producten als ziektekostenverzekeringen en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, die vaak via de werkgever worden afgesloten.

Bron: GfK PanelServices Belux, Totaal onderzoek financiële diensten, 2000.

Een onderzoek van ESI-VU laat zien dat schadeverzekeraars in 1999 zaken deden met gemiddeld 2.261 tussenpersonen en 29 agenten.⁴⁹ Een tussenpersoon werkt met gemiddeld 11 schadeverzekeraars samen. Door de toegenomen verticale integratie van de verzekeringsmarkt (captivisering) - waarbij verzekeraars via aandelenverwerving zeggenschap verkrijgen in assurantiebemiddelingskantoren - is de wederzijdse afhankelijkheid van intermediair en verzekeraar toegenomen. Uit een recent artikel in het Assurantiemagazine blijkt overigens dat de grote verzekeraars terughoudender zijn geworden in het nemen van participaties in intermediairs.⁵⁰

De nieuwe Wet op de financiële dienstverlening zal de assurantiebemiddelingskantoren verplichten deze zeggenschap van verzekeraars bekend te maken aan hun cliënten. Aangezien het intermediair nog steeds een groot deel van de afzet aan schadeverzekeringen voor haar rekening neemt en zij bovendien sterk op Nederlandse spelers is georiënteerd, is het voor buitenlandse verzekeraars moeilijker om via dit kanaal de schademarkt te betreden. Buitenlandse verzekeraars zullen aan de intermediairs een goed bereikbare en snel werkende backoffice, een concurrerende bonusregeling en een bepaald minimumserviceniveau moeten bieden willen zij toegang tot dit distributiekanaal krijgen. Dit zou een (endogene) toetredingsbarrière kunnen vormen. Echter, nieuwe toetreders kunnen zich ook rechtstreeks tot de afnemers richten.

Uit onderzoek van het Verzekeringsblad blijkt dat circa 75% van de huishoudens het (zeer) belangrijk vindt om zijn verzekeringen bij een bekende maatschappij af te sluiten.⁵¹ Het hebben van een goede reputatie en naamsbekendheid is voor verzekeringsmaatschappijen van groot belang. Nieuwe en/of kleinere en/of minder bekende maatschappijen zijn hierdoor in het nadeel.

Anders dan bij levensverzekeringen is er voor schadeverzekeringen geen vangnet-regeling.⁵² De potentiële schade die verzekerden kunnen oplopen bij faillissement van hun verzekeringsmaatschappij is bij schadeverzekeringen over het algemeen ook veel lager, namelijk maximaal de jaarpremie van de desbetreffende verzekering of een eventueel nog uit te keren schade. Het belang dat consumenten hechten aan een bekende naam ligt bij schadeverzekeringen, gelet op de beperktere omvang van het risico dat de consument hierbij draagt, dan ook lager dan bij levensverzekeringen. Het gebrek aan naamsbekendheid voor de buitenlandse verzekeraar kan daarom niet zonder meer aangemerkt worden als een (endogene) drempel voor toetreding tot de schademarkt.

4.3.3 Rijpheid van de markt

Voor de meeste schadeverzekeringen is de markt verzadigd.⁵³ Als gevolg van de groei van het aantal huishoudens, het aantal woningen en het wagenpark is er bij brand, aansprakelijkheid en motorrijtuigen nog wel sprake van enige autonome groei. De penetratiegraad van de meeste schadeverzekeringen is erg hoog. Dit komt voort uit het feit dat bepaalde schadeverzekeringen - zoals brand- of motorrijtuigenverzekeringen - verplicht zijn gesteld. Gezien het over het algemeen verzadigde karakter van de schadeverzekeringsmarkt is het aannemelijk dat concurrentie vooral op prijs plaats vindt.

Echte groeimarkten zijn de arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en rechtsbijstandverzekeringen. Bij rechtsbijstandverzekeringen is de penetratiegraad thans ongeveer 15%. Onderzoek laat zien dat de penetratiegraad hiervan kan groeien naar 40% tot 45%.⁵⁴ In de sfeer van de arbeidsongeschiktheidsverzekeringen wordt de groei vooral veroorzaakt door de herziening van het sociale zekerheidsstelsel. Zo legt de per 1 april van dit jaar in werking getreden Wet verbetering poortwachter de verantwoordelijkheid en het financiële risico voor reïntegratie van de zieke werknemer bij de werkgever.

4.3.4 Overstapkosten

Uit het onderzoek van de MDW-werkgroep overstapkosten⁵⁵ blijkt dat een afnemer die voor een schadeverzekering wil overstappen naar een andere aanbieder diverse soorten overstapkosten ervaart:

- de tijd en moeite die samenhangt met het zoeken van informatie over alternatieve verzekeraars;
- de rompslomp van het opzeggen van de oude verzekering (inmiddels wordt dit veelal door de nieuwe verzekeraar gedaan);
- de onzekerheid over de kwaliteit van alternatieve aanbieders. Het betreft hier vooral onzekerheid over de wijze waarop de nieuwe verzekeraar schadegevallen behandelt (in welke gevallen hij wel en niet uitkeert) en de snelheid waarmee uitkering plaatsvindt;
- de administratiekosten die in rekening worden gebracht voor de nieuwe polis;
- contractuele bepalingen ten aanzien van de contractduur en de opzegtermijn van de lopende verzekering. Verzekeraars geven over het algemeen geen premierestitutie bij tussentijdse beëindiging van een verzekering;
- premiestijgingen van andere verzekeringen, indien de consument pakketkorting krijgt voor gecombineerde verzekeringen en met één onderdeel van dit pakket overstapt.

Overstapkosten verlagen de dynamiek van de markt voor schadeverzekeringen. Het overstappen naar een alternatieve aanbieder kost eenmalig tijd en geld en creëert de nodige onzekerheid. Dit maakt het in principe minder aantrekkelijk om bij de huidige aanbieder weg te gaan, temeer omdat een klant vaak zal veronderstellen dat de verzekeraar na een jarenlange schadeloze verzekeringsrelatie coulanter zal zijn met uitkeren dan wanneer de verzekering kort voor de schade is aangegaan. Bovendien gaat het bij veel particuliere schadeverzekeringen om relatief kleine premiebedragen per jaar (autoverzekeringen uitgezonderd). Toch zijn de overstapkosten voor de meeste afnemers niet het grootste struikelblok. De klachten over schadeverzekeringen die binnenkomen bij het Klachteninstituut Verzekeringen hebben vooral betrekking op de weigering van verzekeraars om schade te vergoeden en niet op aanwezige overstapkosten.⁵⁶

Kader 5 Motorrijtuigenverzekeringen

De premiekorting (oplopend tot 80%) die verzekeraars hun klanten bij autoverzekeringen bieden op basis van het aantal schadevrije jaren zou een substantiële overstapdrempel kunnen vormen. Maar aangezien het aantal schadevrije jaren zowel voor de huidige als voor een alternatieve aanbieder een goede indicator voor het risicoprofiel van de afnemer is, zijn alle autoverzekeraars (ook in andere EU-lidstaten en niet EU-lidstaten) inmiddels ertoe overgegaan schadevrije jaren bij andere verzekeraars over te nemen en is er derhalve in beginsel geen sprake van een substantiële overstapdrempel.

De zwaarst wegende overstapbarrière, die van contractduur en opzegtermijn, is inmiddels ook aan banden gelegd. Niet alleen is in Nederland een wetsvoorstel in behandeling dat onredelijk lange opzegtermijnen verbiedt, maar eerder heeft het Verbond van Verzekeraars haar leden al geadviseerd om verzekerden voor particuliere schadeverzekeringen te kunnen laten kiezen voor eenjarige contracten. Verzekerden met bestaande langlopende contracten moesten vanaf 1 januari 2000 per premievalidatum in de gelegenheid worden gesteld te kiezen voor een andere contractduur.⁵⁷ Na enige aanloopproblemen vindt dit advies nu breed navolging. Een verzekerde kan dus altijd binnen maximaal 1 tot 2 jaar zijn schadeverzekering beëindigen.

4.4 Het marktgedrag van schadeverzekeraars

Hoe vertalen de hiervoor besproken structuurkenmerken zich in gedrag en resultaten van marktpartijen? Hiertoe zijn het prijszettinggedrag, de productinnovatie en de winstgevendheid van de schademarkt nader in kaart gebracht.

4.4.1 Prijszettinggedrag

Premieopbouw

Het belangrijkste deel van de premie voor schadeverzekeringen bestaat uit de risicopremie, die is op te splitsen in een zuivere risicopremie en een veiligheidsopslag. De overige bestanddelen van de premie zijn de (individuele) opslag voor doorlopende kosten en acquisitiekosten, de beleggingsopbrengsten over de vooruitontvangen premies en de winstmarge.

De zuivere risicopremie wordt vastgesteld op basis van de inschatting van het toekomstige risico en weerspiegelt de schadeverwachting. De hoogte van deze premie is voornamelijk gebaseerd op door het CVS berekende data, maar daarenboven bouwen verzekeraars ook hun eigen risicofactoren in. De veiligheidsopslag biedt de verzekeraar onder meer compensatie voor het geval hij het werkelijke schadeverloop binnen zijn verzekerde groep niet geheel juist heeft ingeschat. Directe premiedifferentiatie tussen schadeverzekeraars kan dus zowel in de risicopremie, de kostenopslag als de gecalculerde winstmarge zitten.

Volgens de Consumentenbond zijn de polisvoorwaarden bij schadeverzekeringen grotendeels gestandaardiseerd. De trend naar meer standaardisatie bij schadeverzekeringen is onder meer het gevolg van wettelijke voorschriften (bijvoorbeeld bij de WA-motorrijtuigenverzekering), eisen van herverzekeraars, kostenefficiëntie, maar ook van de beschikbaarheid van standaardpolismodellen ontwikkeld door het Verbond van Verzekeraars.⁵⁸ Steeds meer bedrijfsprocessen worden uitbesteed aan derden. Door schaalvoordelen kunnen bedrijven die zijn gespecialiseerd in een bepaald bedrijfsproces vaak goedkoper werken dan de verzekeringsmaatschappijen zelf.

Uit cijfers van het CBS blijkt dat de gemiddelde totaal betaalde verzekeringspremies voor schadeverzekeringen per inwoner in Nederland aanmerkelijk hoger zijn dan in alle andere Europese landen. De Nederlander betaalde in 1999 gemiddeld EUR 960 per jaar, het gemiddelde in de EU lag op EUR 672. De oorzaak hiervan is terug te voeren op het aantal verzekeringen per inwoner en (in sommige gevallen) een hogere gemiddelde premie per verzekering.⁵⁹

Volgens MKB Nederland zijn bedrijven de afgelopen jaren geconfronteerd met zeer forse premiestijgingen. Dit lijkt met name bij brandverzekeringen voor bedrijven het geval te zijn. Zo heeft Interpolis aangegeven zijn preventie- en acceptatiebeleid voor brandverzekeringen voor bedrijven aan te scherpen. Premiestijgingen van meer dan 50% sluit de verzekeraar daarbij niet uit. Bedrijven die weigeren iets aan preventie te doen krijgen te maken met zeer hoge eigen risico's of zelfs uitsluiting.⁶⁰

Kader 6

Premiestijgingen voor bedrijfsbrandverzekeringen

De forse premiestijgingen in de brandverzekeringen voor bedrijven lijken meerdere oorzaken te hebben:

- Sterk oplopende schades en een stijgend gemiddelde bedrag per schade. Deze bewering is in overeenstemming met de statistische gegevens over het aantal branden. In de periode 1997-2001 nam het aantal branden met een schade van boven EUR 1 miljoen toe van 82 naar 126 en het totale schadebedrag groeide van EUR 284 miljoen naar EUR 509 miljoen.
- Stijging van de herverzekeringspremies (met 20% in 2002). In het segment brandverzekeringen wordt het meeste gebruikgemaakt van herverzekering. Circa 30% van de brutopremies verdwijnt naar de buitenlandse herverzekeraars.¹
- Het teruglopen van het aantal spelers op de assurantiebeurzen van Rotterdam en Amsterdam, alwaar veel brandverzekeringen verhandeld worden. Zo is in Rotterdam het aantal teruggelopen van 25 (15 jaar geleden) tot circa 10 momenteel.²
- Te lage premiestelling in de afgelopen jaren (vanwege de hoge beleggingsopbrengsten die in de jaren negentig zijn gerealiseerd): “Brandverzekeraars hebben de afgelopen jaren gekozen voor omzet boven kwaliteit van de verzekerde risico’s. Dit heeft geleid tot lage premies, weinig aandacht voor preventie, het verdwijnen van kennis en veel schade. (...) Nu de beleggingsresultaten zijn verdampd en de technische resultaten weer tellen, moeten verzekeraars weer gaan verzekeren.”³

¹ Verzekeringsblad, 30 mei 2002, blz. 529: Resultaat brand bedrijven 10% negatief.

² Verzekeringsblad, 2 mei 2002, blz. 431: Assurantiebeurs is begonnen aan wederopbouw.

³ Verzekeringsblad, 3 april 2003: Verzekeraars kennen hun eigen risico's niet.

4.4.2 Innovatie⁶¹

Naar de innovativiteit van de totale financiële sector ten opzichte van andere sectoren is onder meer onderzoek gedaan door het CBS.⁶² Uit een onderzoek uit 1998 blijkt dat de financiële sector een relatief weinig innovatieve sector is. Het aandeel bedrijven dat nieuwe producten op de markt brengt is relatief gering: 17% tegen 48% in de industrie en 21% in de totale sector bedrijven. De omzet die uit die nieuwe financiële producten wordt behaald is relatief gering. De bedrijven met nieuwe producten haalden 17% van hun omzet uit de nieuwe producten, tegen 30% in de industrie en 27% in de totale sector bedrijven. Als knelpunt noemen bedrijven in de financiële sector vaker dan andere bedrijven de lange tijd die nodig is om producten te ontwikkelen.

Een andere oorzaak van het geringe aantal productinnovaties in de financiële sector kan zijn dat innovatie, anders dan in andere branches, niet voor een langdurende voorsprong zorgt. Innovaties in de zin van nieuwe producten en productvoorwaarden kunnen immers direct worden gekopieerd. Er rusten namelijk geen intellectuele eigendomsrechten op financiële innovaties. Daarnaast is effectieve bescherming van financiële producten lastig tot onmogelijk.⁶³

Uit het eerdergenoemde CBS-onderzoek komt naar voren dat op het gebied van de schadeverzekeringen de financiële sector zelf de pakketverzekeringen als de belangrijkste productvernieuwing aanmerkt. Onderzoek van Decisio laat zien dat schadeverzekeraars de afgelopen jaren veel nieuwe productvarianten op de markt hebben gebracht.⁶⁴ Hierbij valt met name te denken aan woonlastenverzekeringen (bij arbeidsongeschiktheid), doorlopende reisverzekeringen en pakketverzekeringen. Er is geen verzekeraar aan te wijzen die bij deze innovaties vooroploopt.

4.4.3 Winstgevendheid

Het technische resultaat is (kort gezegd) het saldo van de premieopbrengsten minus uitkeringen, bedrijfskosten en toevoegingen aan de technische reserves. Rente- en beleggingsopbrengsten behoren niet tot het technische resultaat maar wel tot het nettoresultaat. Daardoor kan een verzekeraar met een negatief technisch resultaat toch winst - in de zin van een positief nettoresultaat - hebben gemaakt op dat product. In onderstaande tabellen is voor een aantal soorten schadeverzekeringen het gemiddeld nettoresultaat voor alle Nederlandse schadeverzekeraars weergegeven.

Tabel 4.4 Nettoresultaat als percentage van het brutopremie-inkomen

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Motorrijtuigen (WA en casco)	3,10	7,26	4,04	-0,18	-0,53	-0,21
Ongeval/ziekte	4,63	3,85	-0,57	1,15	2,99	0,35
Transport	5,05	1,57	2,76	2,82	-2,07	2,98
Brand	4,54	4,49	4,77	6,43	3,11	3,75
Overige branches	12,85	11,28	9,55	17,07	18,72	7,60

Bron: Assurantiemagazine Jaarboek 2003.

Opvallend is dat de overige branches, in tegenstelling tot de andere onderscheiden productsegmenten, over de gehele periode 1996-2001 hoge winstmarges hebben behaald, terwijl motorrijtuigenverzekeringen de laatste jaren zelfs negatieve bedrijfsresultaten laten zien. Indien de categorie overige branches buiten beschouwing wordt gelaten, is brand het marktsegment met de hoogste en meest stabiele rendementen in de afgelopen jaren.⁶⁵ Het nettowinstpercentage van 3,75% in 2001 komt neer op een bedrag van circa EUR 100 miljoen. Binnen het segment brand is overigens het nettoresultaat in de bedrijvensector - daar waar de grootste premiestijgingen worden gemeld - in 2000 negatief.

4.5 Conclusie

De structuurkenmerken van de Nederlandse schadeverzekeringsmarkt vertonen niet een zelfde beeld als die van de Nederlandse betaalmarkt. De schademarkt in zijn geheel wordt gekenmerkt door een lage concentratiegraad, beperkte aanwezigheid van toetredingsdrempels, een hoge verzadigingsgraad en lage overstapdrempels. Indien daarbij de transparantie in de premieopbouw en het prijszettingsbeleid en de matige winstgevendheid in oenschouw worden genomen, is de conclusie dat de markt voor schadeverzekeringen in zijn geheel, op basis van deze indicatoren, niet als risicovol vanuit het perspectief van de mededinging kan worden aangemerkt.

Indien daarentegen op productniveau een zelfde analyse wordt uitgevoerd, zijn er sterke aanwijzingen dat bepaalde productsegmenten worden gekenmerkt door een middelmatige tot hoge concentratiegraad, een lagere verzadigingsgraad, hoge winstgevendheid en wellicht in geval van bepaalde nichemarkten mogelijk toetredings- en overstapdrempels. Voor deze productsegmenten van de Nederlandse schadeverzekeringsmarkt is het risico van een gebrekkige concurrentie dus groter dan voor de markt als geheel. Om dit vast te stellen, is nadere analyse nodig op het niveau van de relevante markt.

Kader 7 De Italiaanse verzekeringszaak

Het juist inschatten van de risico's die samenhangen met een verzekering vereist een minimum aan historische informatie. Voor het vaststellen van een kostendekkende nettopremie kan het daarom nodig zijn dat verzekeraars deze informatie met elkaar delen. Een dergelijke vorm van samenwerking kan de mededinging beperken en valt daarom onder het EG-Verdrag en de nationale mededingingsregels, die vanzelfsprekend ook op de verzekeringssector van toepassing zijn.

Vanwege het specifieke karakter van deze sector bestaat er een Europese Groepsvrijstelling,¹ waarin onder meer bepaald is dat overeenkomsten tussen verzekeringsondernemingen, die noodzakelijk zijn om op correcte wijze het te verzekeren risico te beoordelen of de nettopremie te berekenen, onder bepaalde voorwaarden zijn vrijgesteld van de toepassing van de Europese mededingingsregels.²

De grenzen van deze groepsvrijstelling zijn aan de orde gekomen in een zaak met betrekking tot autoverzekeraars die op grond van het Italiaanse mededingingsrecht is behandeld door de Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (hierna: de Italiaanse mededingingsautoriteit).³

Uit een marktanalyse op basis van steekproeven uitgevoerd door het Italiaanse ministerie van Financiën bleek uniform gedrag voor te komen onder met name autoverzekeraars. Naar aanleiding hiervan startte de Italiaanse mededingingsautoriteit een onderzoek naar een grote groep autoverzekeraars. Uit materiaal gevonden bij invallen bleek dat onderling informatie werd uitgewisseld via een commercieel adviesbureau, RC Log.⁴ De autoverzekeraars wisselden via RC Log actuele informatie uit met betrekking tot onder meer prijzen, kortingen, incasso's, kosten van ongevallen en distributie. De activiteiten van RC Log bestonden onder meer uit het opzetten, invoeren, verwerken en analyseren van de door de autoverzekeraars geleverde gegevens in speciale databases, de zogenaamde 'observatoria'.⁵ Daarnaast bestonden er door de nationale sectororganisatie opgezette databases, gebaseerd op statistieken die slechts schadehistorie bevatten en geen inzicht gaven in de commerciële prijszetting. De observatoria van RC Log daarentegen stelden volgens het adviesbureau autoverzekeraars in staat de ontwikkeling van de sector en de concurrentiepositie van de marktleiders te monitoren en prijs- en productgegevens van hun concurrenten eenvoudig te achterhalen.

Dit marktgedrag wees erop dat de ondernemingen de onderlinge concurrentie zoveel mogelijk wilden uitschakelen. Door de uitwisseling van commercieel gevoelige

informatie werd het gedrag op kunstmatige wijze transparant gemaakt, hetgeen de concurrentie ernstig kon frustreren. Daarom was de conclusie van de Italiaanse mededingingsautoriteit dat de informatie-uitwisseling via RC Log verder ging dan hetgeen noodzakelijk was om op correcte wijze het risico en de nettopremie vast te stellen. De frequentie en stelselmatigheid van deze informatie-uitwisseling hadden tot gevolg dat iedere onderneming het gedrag van haar concurrenten in hoge mate kon voorzien. Het opzetten van een uitgebreid informatiesysteem en het parallelle gedrag van de autoverzekeraars dat hieruit voortvloeide, waren volgens de Italiaanse mededingingsautoriteit bewust gericht op het vermijden van de normale risico's die gepaard gaan met concurrentie.

De Italiaanse mededingingsautoriteit stelde in haar besluit dan ook vast dat de Groepsvrijstelling niet van toepassing was, gelet op het feit dat de uitwisseling van informatie tussen de verzekeraars verder ging dan noodzakelijk voor een risicoconforme berekening van de nettopremie. Daarnaast oordeelde de Italiaanse mededingingsautoriteit dat de gedragingen die werden uitgevoerd via RC Log, gelet op onder meer het belang, de frequentie van uitwisseling en de gevoeligheid, konden worden aangemerkt als een illegale kartelafpraak.

De Italiaanse mededingingsautoriteit legde als sanctie voor deze overtreding geldboetes op tot een maximum van bijna EUR 50 miljoen. Tevens dienden de verzekeraars de stelselmatige uitwisseling van commercieel gevoelige informatie te staken.

¹ Verordening 3932/92 van 21 december 1992 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op bepaalde groepen van overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in de verzekeringssector, Publikatieblad L398 van 31 december 1992. Met ingang van 1 april 2003 is deze verordening vervangen door verordening 358/03 van 27 februari 2003, Pb L053 van 28 februari 2003.

² Het uitwisselen van informatie met betrekking tot commerciële premies (=de netto risicodekkende premie plus een bedrijfspecifieke commerciële toeslag) valt niet onder de groepsvrijstelling.

³ Besluit nr. 8546 van l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato van 28 juli 2000, WA motorvoertuigen.

⁴ In deze zaak speelde naast de uitwisseling van informatie tussen verzekeraars tevens de weigering van verzekeraars om een verzekering tegen brand en diefstal af te sluiten anders dan in combinatie met een polis voor wettelijke aansprakelijkheid motorrijtuigen, de WAM-verzekering.

⁵ Daarnaast was er ook sprake van rechtstreekse uitwisseling van strategische informatie tussen de betrokken verzekeraars.

5 Minderheidsdeelnemingen in de financiële sector

5.1 Inleiding

De gevolgen van minderheidsdeelnemingen tussen concurrenten die geen directe zeggenschap tot gevolg hebben, zijn mededingingsrechtelijk niet altijd helder te duiden.⁶⁶ Pas als minderheidsdeelnemingen leiden tot directe zeggenschap over het strategische en commerciële gedrag van ondernemingen worden ze in de Nederlandse situatie gezien als een concentratie in de zin van artikel 27 van de Mededingingswet. Vooral op markten waar de concentratie relatief hoog is, kunnen minderheidsdeelnemingen, ondanks dat ze geen directe zeggenschap tot gevolg hebben, van invloed zijn op het oligopolistische karakter van de markt en op de marktmacht van ondernemingen. Dit wordt expliciet onderkend door de Europese Commissie, bijvoorbeeld in de zaak Nordbanken/Postgirot.⁶⁷ Volgens de Commissie bestond er een groot risico dat de structurele band tussen Postgirot en Bankgirot (waar Nordbanken een fors minderheidsaandeel in had) zou leiden tot het coördineren van prijzen en voorwaarden.

De Nederlandse financiële sector als geheel is een voorbeeld van een relatief geconcentreerde markt waar de belangrijkste spelers minderheidsbelangen in elkaar hebben zonder dat deze minderheidsbelangen zeggenschap (in de zin van het mededingingsrecht) geven. Uit een rapport van de ECB blijkt dat de marktconcentratie van banken in Nederland, waar de grootste 5 spelers 83% van de markt in handen hebben, hoog is in vergelijking met 10 andere belangrijke Europese landen.⁶⁸ De HHI is bijvoorbeeld alleen in Finland en Zwitserland hoger dan in Nederland.

Zoals al eerder in deze Monitor is vermeld, vertonen sommige deelmarkten van de Nederlandse financiële sector zeer hoge concentratie-indices.⁶⁹ De HHI overschrijdt, in veel van de onderscheiden markten, de in het mededingingstoezicht relevante waarde van 1800.⁷⁰ Ook het CPB noemt in een onderzoeksrapport retail banking een voorbeeld van een oligopolistische markt.⁷¹

Tabel 6.1 geeft een overzicht van de deelbelangen die een aantal grote spelers op de markt voor financiële diensten in Nederland in elkaar hebben, zoals vermeld in de jaarverslagen uit 2002. In het oog springt dat ABN AMRO voor ruwweg 40% in handen is van zijn directe concurrenten.

Tabel 5.1 Gemelde deelnemingen van financiële instellingen in elkaar

Aandeelhouder	Belang in					
	Rabobank	ABN AMRO	ING	Fortis	Aegon	Dexia
Rabobank		5,64%	-	-	-	-
ABN AMRO	-		5,12%	-	-	-
ING	-	12,93%		6,71%	-	-
Fortis	-	5,70%	6,15%		-	-
Aegon	-	9,99%	6,25%	-		-
Dexia	-	6,79%	-	-	-	

Bron: Website van Het Financieel Dagblad: WMZ-monitor (stand september 2003).

De vraag is wat de redenen van deze verstregeling kunnen zijn. Het CPB merkt hierover in zijn rapport over concurrentie en stabiliteit in het bankwezen op dat minderheidsdeelnemingen of kruisparticipaties tussen concurrenten een subtiele manier kunnen zijn om de onderlinge concurrentie af te zwakken en informatie uit te wisselen zonder de argwaan van de mededingingsautoriteit te wekken.⁷² Een andere reden die vooral door de sector zelf wordt genoemd, is dat deelnemingen een natuurlijke manier zouden zijn om risico's te diversifiëren. Dit kan de stabiliteit van de banksector ten goede komen. Deelnemingen in concurrenten diversifiëren echter alleen bedrijfsspecifieke risico's, die ook door beleggingen in andere sectoren gedekt zouden kunnen worden. Sectorspecifieke risico's, die alle banken in gelijke mate treffen, worden er niet door afgedekt. Voor dergelijke risico's kunnen deelnemingen mogelijk een versterkend effect hebben.

De verwevenheid van de financiële sector gaat natuurlijk verder dan alleen minderheidsparticipaties in concurrerende ondernemingen. Er zijn formele overlegorganen, zoals de Nederlandse Vereniging van Banken, waarin de belangrijkste marktpartijen elkaar regelmatig treffen, maar ook informele bijeenkomsten komen voor.⁷³ Daarnaast kan het voorkomen dat banken in elkaars raden van commissarissen zitting nemen, financiële belangen hebben in dezelfde niet-financiële onderneming, of dat risico's bij dezelfde herverzekeraar worden ondergebracht. Deze vormen van verwevenheid zullen hier buiten beschouwing worden gelaten, maar zijn niet onbelangrijk bij het beoordelen van (oligopolistische) marktstructuren.

Al met al blijken er voldoende redenen te zijn om na te gaan wat de economische consequenties zijn van minderheidsdeelnemingen en welke rol deelnemingen spelen in de beslissingspraktijk van de Europese Commissie.

5.2 Economische analyse

Er is een uitgebreide literatuur over de economische effecten van minderheidsdeelnemingen.⁷⁴ Indien een bedrijf deelnemingen heeft in andere bedrijven die op dezelfde markt actief zijn, vloeien uit deze deelnemingen winsten of verliezen voort die direct gerelateerd zijn aan de winsten of verliezen die deze concurrenten maken. Klanten die verloren gaan als gevolg van een prijsverhoging kunnen bij de concurrent terecht komen en de extra winst die de concurrent hierdoor boekt vloeit via de deelnemingen gedeeltelijk terug in eigen zak. Via hetzelfde mechanisme gaan klanten die binnengehaald worden als gevolg van een prijsverlaging deels ten koste van de eigen portemonnee. Deelnemingen hebben daarom een strategisch effect. Dat wil zeggen dat zij de strategie beïnvloeden waarmee een bedrijf zijn winst maximaliseert, gegeven diens verwachtingen over ontwikkelingen op de markt en gedragingen van concurrenten.

In de literatuur worden deze bevindingen onderbouwd en gekwantificeerd aan de hand van speltheoretische modellen, waaruit twee algemeen aanvaarde conclusies worden getrokken. Ten eerste leiden minderheidsdeelnemingen tot winstmaximaliserend gedrag dat afwijkt van het gedrag in een competitieve situatie zonder minderheidsbelangen. Bedrijven concurreren dus minder hard met elkaar, hetgeen een hogere winst tot gevolg heeft. Ten tweede onderschatten de veelgebruikte concentratiemaatstaven als C₃, C₄, C₅ en HHI de aanwezige marktmacht indien er sprake is van minderheidsdeelnemingen. Deze maatstaven zijn gebaseerd op een situatie waarin deelnemingen afwezig zijn. Zij houden evenmin rekening met de strategische effecten die uit deelnemingen voortvloeien. Een voorbeeld is de elektriciteitssector in de Scandinavische landen, waarin minderheidsdeelnemingen veelvuldig voorkomen. In reactie hierop hebben de toezichthouders aangegeven bij het bepalen van de mate van marktconcentratie ook met minderheidsparticipaties rekening te willen houden. Dit heeft geleid tot het voorstel een aangepaste HHI te gebruiken. Het effect op de mate van concentratie is op deze markt significant en heeft in een enkel geval een verdubbeling van de concentratiegraad tot gevolg.⁷⁵

Er is een aantal studies dat nagaat in hoeverre deze conclusies worden ondersteund door empirisch feitelijk materiaal. Twee onderzoeken analyseren het fenomeen van deelnemingen in concurrenten in het kader van de zes grote financiële keiretsu-groepen in Japan.⁷⁶ De conclusie luidt dat kruisparticipaties kunnen worden geïnterpreteerd als een instrument om coöperatief gedrag te ondersteunen. Volgens de onderzoekers is deze ondersteuning echter minder effectief wanneer het gaat om snel groeiende markten en in geval van sterke internationale competitie. Van meer recente datum is een studie naar de effecten van horizontale integratie in de Nederlandse financiële

sector.⁷⁷ In dit onderzoek wordt geconcludeerd dat minderheidsdeelnemingen kunnen leiden tot significant hogere marges en dus tot marktmacht.

De mogelijkheid van directe invloed op de beslissingen van het management door houders van een minderheidsbelang wordt in de voorgaande benaderingen buiten beschouwing gelaten. Een voorbeeld hiervan zijn de gevolgen van free-rider-gedrag van kleine aandeelhouders. Dit houdt in dat voor kleine aandeelhouders de kosten van ingrijpen ingeval van onderpresteren door het management niet opwegen tegen de baten, terwijl ze kosteloos meeprofiten als anderen actie ondernemen. Kleine aandeelhouders hebben dus een prikkel om hun stemgedrag af te stemmen op dat van grote aandeelhouders. Een andere mogelijkheid is dat het stemgedrag van een minderheidsaandeelhouder een minderheid van stemmen in de algemene vergadering van aandeelhouders kan doen omslaan in een meerderheid, de zogenaamde *swing vote*. Deze twee voorbeelden tonen aan dat minderheidsbelangen ook een significante directe invloed kunnen hebben op het gedrag van ondernemingen.

Uit deze beschouwingen komt naar voren dat minderheidsdeelnemingen op twee manieren invloed kunnen hebben op het gedrag van ondernemingen. Ten eerste hebben minderheidsparticipaties effect via financiële prikkels, die te kwantificeren zijn. Uitwisseling van commercieel gevoelige informatie en invloed van minderheidsaandeelhouders op het ondernemingsbestuur hebben een tweede, moeilijker te kwantificeren, potentieel effect op de mate van concurrentie.

5.3 Juridische analyse

Mededingingsrechtelijke zorgen om de effecten van minderheidsbelangen worden in een aantal beschikkingen van de Europese Commissie aangetroffen. Vaak gaat het daarbij om fusies en overnames waarbij de Commissie zich zorgen maakt om het ontstaan van de facto directe zeggenschap via een minderheidsdeelneming. De beslissingspraktijk van de Commissie sluit slechts in beperkte mate aan bij de hierboven besproken economische theorieën. De financiële sector blijkt echter bij uitstek een sector te zijn waarbij de Commissie de nadruk legt op de economische effecten van minderheidsbelangen, wellicht omdat minderheidsbelangen er vaker voorkomen dan in andere sectoren. Hierna volgen vijf sprekende voorbeelden.

Nordbanken/Postgirot

Een eerste voorbeeld is de reeds aangehaalde zaak Nordbanken/Postgirot.⁷⁸ Vanwege de hoge concentratie op de markt voor girobetaalsystemen met slechts twee aanbieders en de significant commonality of interest van de vier grootste banken, was er volgens

de Commissie een groot risico dat de structurele band tussen Postgirot en Bankgirot (waar Nordbanken een fors minderheidsaandeel in had) zou leiden tot het coördineren van prijzen en voorwaarden. De Commissie ging pas tot goedkeuring van de concentratie over nadat enkele remedies door partijen waren voorgesteld. De Commissie oordeelde dat de ondernemingen het voortbestaan van twee onafhankelijke girobetaalsystemen en technische ondersteuning op het huidige niveau konden garanderen door de structurele banden te verbreken. Hierdoor werd het bestaan van een gezamenlijke machtspositie vermeden.

AXA/GRE

Een zelfde situatie deed zich voor in de zaak AXA/GRE (verzekeringsmarkt).⁷⁹ Deze partijen hadden beiden banden met derden. Het ging hier om de structurele banden tussen AXA en Le Foyer, een Luxemburgse verzekeraar waarin GRE een minderheidsbelang had. Naar het oordeel van de Commissie had het samengaan van AXA en GRE tot gevolg dat de concurrentie werd beperkt op de Luxemburgse verzekeringsmarkt. Om het ontstaan of de versterking van een economische machtspositie uit te sluiten, zegden partijen toe de onderlinge structurele banden te wijzigen of tot passende afstoting over te gaan. Het aantal grote ondernemingen dat elkaar beconcurrerde als onafhankelijke leveranciers op de schadeverzekeringsmarkt daadwerkelijk, bleef hierdoor gelijk.

Thyssen/Krupp

In de zaak Thyssen/Krupp⁸⁰ (productie van roltrappen en liften) vreesde de Commissie voor verbindingen in de vorm van interlocking directorates. Bovendien zou de fusie kunnen leiden tot een situatie waarin de gefuseerde onderneming rekening zou gaan houden met de strategische belangen van de concurrent. Hierdoor zouden de twee concurrenten parallel strategisch gedrag kunnen gaan vertonen. Met bepaalde wijzigingen in de relatie tussen Krupp en Kone werd de fusie echter geoorloofd.

Newscorp/Telepiu

In de zaak Newscorp/Telepiu⁸¹ (mediasector) zou de minderheidsdeelname volgens de Commissie theoretisch een mededingingsbeperkend effect kunnen hebben gehad. De Commissie oordeelde echter dat er onvoldoende bewijs was dat deze effecten na de voorgenomen concentratie daadwerkelijk zouden intreden.

Airtours

In de bekende Airtours-zaak⁸² deed zich de situatie voor dat 30% tot 40% van de aandelen van Airtours, First Choice en Thomson (drie van de vier leidende touroperators) in handen kwam van één groep institutionele investeerders. Dit zou

bijdragen tot het ontstaan van een collectieve machtspositie. Het Gerecht van Eerste Aanleg achtte dit echter onaannemelijk zolang niet was aangetoond dat deze investeerders over de ondernemingen in kwestie directe zeggenschap uitoefenden, bij het management ervan waren betrokken, of aanleiding gaven tot uitwisseling van gevoelige informatie tussen de ondernemingen. Het oordeel luidde dat het bestaan van een financieel effect door minderheidsdeelneming niet aannemelijk was.

De jurisprudentie en de beschikkingenpraktijk van de Commissie overziend komen we tot de conclusie dat Commissie veel gewicht toekent aan de facto zeggenschap en minder aandacht besteden aan verminderde concurrentieprikkels door minderheidsdeelnemingen.

5.4 Conclusie

De Nederlandse financiële markten zijn geconcentreerd en kennen bovendien een hoge mate van verwevenheid. Minderheidsparticipaties zijn hierbij van groot belang. De prikkels voor het concurrentiegedrag die hiervan het gevolg zijn verdienen extra aandacht vanwege de door de economische theorie voorspelde negatieve effecten. Het is dan ook zinvol om de netwerken van minderheidsdeelnemingen en andere vervlechtingen in kaart te brengen. Daarnaast dient nader onderzocht te worden hoe hiermee rekening moet worden gehouden bij de weging van competitieve effecten. Dit is van belang voor toekomstige beoordelingen van samenwerkingsovereenkomsten of fusies en kan eveneens een rol spelen bij mededingingsrechtelijk onderzoek.

Eindnoten

- 1 Werkgroep-Wellink, Tariefstructuren en infrastructuur in het Nederlandse massale betalingsverkeer, maart 2002.
- 2 D. Cruickshank, Competition in UK banking, maart 2000.
- 3 J.J.M. Kremers, 'Naar een sterkere binnenlandse groeidyndamiek', Economisch Statistische Berichten, 11 december 1991, blz. 1228-1232.
- 4 P.A.G. van Bergeijk en R.C.G. Haffner, 'Op zoek naar dynamiek', Economisch Statistische Berichten, 20 januari 1993, blz. 52-56.
- 5 J.A. Bikker, 'Bepaalde concurrentie in het bankwezen', Economisch Statistische Berichten, 5 februari 1999, blz. 84 e.v.
- 6 J. Gual en D.J. Neven, Deregulation of the European banking industry, CEPR discussion paper 703, 1992.
- 7 Voor de rentetarieven voor rekening-courant van het MKB is het aanpassingstempo sneller. Het marktwerkingsprobleem dat hier speelde werd in het midden van de jaren negentig onderkend en geattaqueerd. Zie P.A.G. van Bergeijk, C. van Gent, R.C.G. Haffner en A.J.M. Kleijweg, 'Mobiliteit en concurrentie op de kapitaalmarkt', Economisch Statistische Berichten, 6 september 1995, blz. 780-784.
- 8 W. Hassink en M. van Leuvenstein, Price-setting and price dispersion in the Dutch mortgage market, CPB discussion paper no. 21, 2003; L.A. Toolsema en J. Jacobs, Why do prices rise faster than they fall? With an application to mortgage rates, SOM, Rijksuniversiteit Groningen, CCSO working paper 200106, 2001.
- 9 "Average contractual rates on customer loans in (.....) e.g. The Netherlands or Finland are estimated to be about 120 basis points higher than in (.....) Portugal, Spain or Belgium. The difference would be 100 basis points for short-term loans and 240 basis points for mortgages. Demand deposits would be remunerated with an interest rate that is 140 basis points lower in the more highly concentrated market. In contrast, higher concentration in savings and time deposits results in 280 basis points higher remuneration of savings deposits and 100 basis points for time deposits." Zie: S. Corvoisier en R. Gropp, Bank concentration and retail interest rates, ECB Working Paper no. 72, 2001.
- 10 MDW-werkgroep overstapkosten, Kosten noch moeite. Drempels voor de switchende consument, juni 2003.
- 11 Werkgroep-Wellink, Tariefstructuren en infrastructuur in het Nederlandse massale betalingsverkeer, maart 2002.
- 12 Jaarverslag Interpay, Amsterdam, 2002; Werkgroep Wellink (op. cit.).
- 13 NEI, Fusies en overnames in het Nederlandse bankwezen, juli 2000.
- 14 Zie voor een overzicht: LEGG, Study of competition in the provision of non-investment banking services in Ireland, Phase 1 report, 21 augustus 2003.

- 15 G. Dell'Ariccia, Asymmetric information and market structure of the banking industry, IMF Working Paper, June 1998.
- 16 Door toetreding is het aantal aanbieders van spaarproducten alsmede het aantal spaarproducten de afgelopen jaren toegenomen. De opkomst van het internetsparen - waardoor een lokaal dekkend netwerk van bankkantoren niet meer is vereist om spaarproducten aan te bieden - heeft er eveneens toe geleid dat de toetreding tot de spaarmarkt is vereenvoudigd. Ook de Collectieve Garantie Regeling (waarbij een rekeninghouder een gegarandeerde dekking heeft van maximaal EUR 20.000 voor banken die niet meer aan hun verplichtingen kunnen voldoen) vergemakkelijkt de toetreding.
- 17 Het grote belang dat de consument hecht aan reputatie en naamsbekendheid veroorzaakt een sterke positie van de traditionele banken in deze markt. Desondanks hebben via reclame-inspanningen en (agressieve) marketing andere, gespecialiseerde kredietverschaffers een positie op deze markt verworven.
- 18 Zie onder meer CPB, Ticht oligopolies, februari 2003, blz. 92-93.
- 19 Ter illustratie: een buitenlandse bank die beschikt over een Nederlandse bankvergunning en die in Nederland reeds spaarproducten aanbiedt typeert het betalingsverkeer als duur en complex (Volkskrant, Turkse prijsvechters slaan hun vleugels uit, 23 juli 2003). Het Belgische bank- en verzekeringsconcern Argenta is evenwel voornemens in november 2003 met een geïntegreerd productaanbod van spaar- krediet- en betaalfaciliteiten de Nederlandse markt te betreden (De Telegraaf, 2 september 2003, 'Argenta opent jacht op Nederlands spaargeld').
- 20 Zie onder meer J. Gual, Deregulation, integration and market structure in European banking, IESE, Barcelona, 1999; CPB, Competition and stability in banking, december 2001, paragraaf 5.3; CPB, Ticht oligopolies, februari 2003; MDW-werkgroep overstapkosten, Kosten noch moeite. Drempels voor de switchende consument, juni 2003.
- 21 J. Gual, Deregulation, integration and market structure in European banking, IESE, Barcelona, 1999, blz. 9.
- 22 Nederlandse Vereniging van Banken, Toegankelijkheid en bereikbaarheid van bankdiensten, Amsterdam, mei 2002.
- 23 P. van Cayseele en H. Degryse, De nieuwe economie en bancaire marktstructuren, Leuvense economische standpunten 2000/98, CES, september 2000. Zie tevens D. Heremans en P. van Cayseele, Concentratie en concurrentie in de Belgische financiële sector, Leuvense economische standpunten 1996/82, CES, juni 1996, blz. 19-20 en NVBulletin, nummer 2, juli 2002, blz. 5.
- 24 Spaarproducten die niet gebonden zijn aan een bepaalde looptijd zijn zeer flexibel, zodat het spaargeld over het algemeen zonder kosten kan worden overgeboekt naar een andere rekening (de duur van de overboeking kan wel kosten met zich meebrengen als door valuterings rentedagen worden misgelopen). Voor spaartegoeden die voor een bepaalde periode zijn vastgezet geldt dat deze - tegen betaling van een boete/administratieve last - eveneens gemakkelijk aan een andere aanbieder van spaarproducten kunnen worden overgedragen.
- 25 De ministeries van Economische Zaken en Financiën zijn overigens een MDW-traject ingegaan om eind 2005 te komen tot nummerportabiliteit (zijnde de mogelijkheid een rekeningnummer bij de overstap mee te nemen naar de nieuwe aanbieder). MDW-werkgroep overstapkosten, Kosten noch moeite. Drempels voor de switchende consument, juni 2003, blz. 89.
- 26 Consumentenbond, Weggaan of blijven, februari 2002, paragraaf 3.1; Nyfer, Geld moet rollen, september 2000, paragraaf 2.1.
- 27 Consumentenbond, Consument en geld, februari/maart 2001, blz. 32-34.
- 28 Ook de consumenten kredietmarkt wordt gekarakteriseerd door een hechte relatie tussen bank en cliënt. L. A. Toolsema, On competition and banking, 2003, hoofdstuk 3.
- 29 G. Dell'Ariccia, Asymmetric information and market structure of the banking industry, IMF Working Paper, June 1998.
- 30 Werkgroep-Wellink, Tariefstructuren en infrastructuur in het Nederlandse massale betalingsverkeer, maart 2002, hoofdstuk 3.
- 31 D. Cruickshank, Competition in UK Banking, March 2000, blz. 299.
- 32 NVB Jaarverslag 2002, Amsterdam, blz. 26-27.
- 33 Enige uitzonderingen hierop betreffen speciale diensten zoals spoedbetalingen, geldautomaat opnames met creditcard en grensoverschrijdende eurotransacties naar niet-EU-landen.
- 34 Werkgroep-Wellink, Tariefstructuren en infrastructuur in het Nederlandse massale betalingsverkeer, 2002, hoofdstuk 3.
- 35 ECORYS-NEI, Parallele ontwikkeling van bancaire tarieven, augustus 2003.
- 36 Met uitzondering van de Postbank. ING Bank is hier in 1999 mee begonnen. In januari 2002 volgden ABN AMRO en SNS Bank. Rabobank en Fortis Bank zijn begin 2003 ertoe overgegaan kosten in rekening te brengen.
- 37 De marktaandeelen zijn ontleend aan NEI, Fusies en overnames in het Nederlandse bankwezen, juli 2000, annex F. In de berekening van de prijsstijging is Fortis buiten beschouwing gelaten bij gebrek aan gegevens. Daarnaast is met betrekking tot de particuliere klanten van ING verondersteld dat een kwart bankiert bij ING Bank en driekwart bij de Postbank.
- 38 Zie ook Hoofdbedrijfschap Detailhandel, De kassa rinkelt niet voor niets, afrekenen kost ook geld!, Editie 1999.
- 39 K. Jaarsma, Contant? Duurder! De invloed van bancaire tarieven op de kosten van het contant betalingsverkeer bij zelfstandige supermarkten, EIM, 2003; Hoofdbedrijfschap Detailhandel, E-day voor de betaalautomaat, juni 2002.

- 40 CBS, Innovatie-enquête 2000. Voor inzicht in de relatie tussen concurrentie en innovatie zie onder meer CPB Memorandum 23, Concurrentie en innovatie: implicaties voor marktwerkingsbeleid, 10 januari 2002.
- 41 Zie ook Elsevier-themagids Geld & Beleggen, november 2002.
- 42 M. Waterson heeft een soortgelijk vergelijkend onderzoek verricht, waarbij een vergelijking is gemaakt tussen de Britse betaalmarkt en de Britse markt voor motorrijtuigenverzekeringen. Zie M. Waterson, 'The role of consumers in competition and competition policy', International Journal of Industrial Organisation, 2003, blz. 129-150.
- 43 Hierna zal worden uitgegaan van de sector- en productindeling zoals die in de sectorstatistiek wordt gehanteerd. Dit is een pragmatische keuze, omdat op deze wijze de direct beschikbare statistische gegevens uit openbare bronnen benut kunnen worden. Voor een nadere marktafbakening zie NERA, Assessing mergers in the insurance sector in the Netherlands, juli 1999.
- 44 Zie www.pvk.nl voor meer informatie.
- 45 Op het moment van schrijven worden door de Europese Commissie nieuwe, scherpere solvabiliteitsvoorschriften (Solvency II) ontworpen.
- 46 Verordening 358/2003 van 27 februari 2003, betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op bepaalde groepen van overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in de verzekeringssector, L53/8.
- 47 Verordening 358/2003, artikel 3, lid 2, sub c.
- 48 Zie ook W. Graafmans en M. Smulders, 'Trends in distributie: de opmars van de banken', Tijdschrift voor Marketing, april 2002, blz. 14-17.
- 49 ESI-VU, Tussenpersonen in de financiële sector, december 2001. Van de ruim 23.000 in het WABB-register ingeschreven tussenpersonen (zijnde een ieder die anders dan uit hoofde van een arbeidsovereenkomst bemiddeling verleent bij het sluiten van een verzekering, zie artikel 1, sub b, WABB) zijn er ruim 11.000 daadwerkelijk actief. Kluwer/CBS, Assurantiejaarboek, 1999. Een gevolmachtigd agent is een ieder die als gevolmachtigd vertegenwoordiger van een verzekeraar voor diens rekening het verzekeringsbedrijf uitoefent (artikel 1, sub d, WABB).
- 50 'Verzekeraars zetten rem op participaties in kantoren', Assurantiemagazine, 31 januari 2003, blz. 4.
- 51 Verzekeringsblad, Verzekeringsbarometer, 24 oktober 2002, blz. 1091.
- 52 De Wet toezicht verzekeringswezen kent een zogenaamde opvangregeling voor levensverzekeraars. Deze voorziet erin dat een levensverzekeraar met een tekort aan (wettelijk vereist) vermogen door de PVK verplicht kan worden zijn portefeuille te herverzekeren dan wel over te dragen aan de zogenoemde Opvang NV. Deze Opvang NV wordt dan door de gezamenlijke levensverzekeraars van voldoende vermogen voorzien om de verplichtingen aan verzekerden af te wikkelen. Voorwaarde voor een

- dergelijke opvang is dat de portefeuille nog 'levensvatbaar' is, hetgeen wil zeggen dat de rechten van de polishouders na het saneringsplan in de toekomst wel kunnen worden gewaarborgd.
- 53 A. Oosenbrug e.a., Schadeverzekering in Nederland, 1996, blz. 27; W. Graafmans en M. Smulders, 'Trends in distributie: de opmars van de banken', Tijdschrift voor Marketing, april 2002, blz. 14-17.
- 54 VVP, 13 april 2003, SRK positioneren als kwaliteitslabel, blz. 12-13.
- 55 MDW-werkgroep overstapkosten (een project in het kader van de operatie Marktwerking, Deregulering en Wetgevingskwaliteit), Kosten noch moeite, Drempels voor het slechten voor de switchende consument, juni 2003.
- 56 Dit in tegenstelling tot de klachten over levensverzekeringen. Stichting Klachteninstituut Verzekeringen, 2001: Jaarverslag 2000, blz. 27-39 en blz. 12.
- 57 Stichting Klachteninstituut Verzekeringen, Jaarverslag over 2000, blz. 36.
- 58 Verzekeringsblad, 30 mei 2002, 'Resultaat brand bedrijven 10% negatief', blz. 529 en Verzekeringsblad, 3 april 2003, 'Verzekeraars kennen hun eigen risico's niet'. Zie ook A. Oosenbrug e.a., Schadeverzekering in Nederland, 1996, blz. 207.
- 59 CBS, Statistisch Jaarboek 2002, blz. 468.
- 60 Verzekeringsblad, 3 april 2003, 'Interpolis, we weten te weinig van onze risico's', blz. 275.
- 61 In deze paragraaf wordt uitsluitend ingegaan op productinnovatie en niet op - de op zich ook belangrijke - procesinnovatie in de sector.
- 62 CBS, Innovatie-enquête, cijfers 1998.
- 63 W. Klok en J.H. van Dalen, De commerciële activiteit van banken, Twynstra en Gudde, Amersfoort, 1998.
- 64 Decisio BV, Introductie en navolging van nieuwe bank- en verzekeringsproducten, juli 2003.
- 65 Zie ook PricewaterhouseCoopers, Trends bij verzekeringsmaatschappijen, Ondernemingsanalyses, 2003, blz. 30.
- 66 De termen 'minderheidsdeelnemingen', 'minderheidsbelangen' en 'minderheidsparticipaties' zijn alle synoniem voor deelnemingen die niet leiden tot zeggenschap.
- 67 Beschikking van de Europese Commissie van 8 november 2001 in zaak IV/M.2567-Nordbanken/Postgirot.
- 68 ECB working paper no. 72, Bank concentration and retail interest rates, juli 2001. Volgens een meer recent onderzoek is de marktconcentratie inmiddels opgelopen tot 88%, zie J.A. Bikker en A.A.T. Wesseling, 'Intermediatie, integratie en internationalisatie: een overzicht van het Europese bankwezen', Maandschrift economie, 2003, blz. 297-311.
- 69 NEI, Fusies en overnames in het Nederlandse bankwezen: een instrument voor

- NMa, Rotterdam, juli 2000.
- 70 De marktaandeelen zijn bepaald op basis van expert opinion.
- 71 CPB, Ticht oligopolies, februari 2003.
- 72 CPB, Competition and stability in banking, december 2001.
- 73 Het Financieele Dagblad van 10 juli 2003 maakt bijvoorbeeld gewag van een informeel periodiek overleg van zes grote Nederlandse verzekeraars.
- 74 Zie bijvoorbeeld D.P. O'Brien and S.C. Salop, 'Competitive effects of partial ownership: financial interest and corporate control', *Antitrust Law Journal*, 2000, blz. 559-614.
- 75 Gezamenlijk rapport van de Scandinavische mededingingsautoriteiten, *A powerful competition policy*, 2003.
- 76 E. Berglöf and E. Perotti, 'The governance structure of the Japanese financial keiretsu', *Journal of Financial Economics*, 1994, blz. 259-284; D. Flath, 'Indirect shareholdings within Japan's business groups', *Economics Letters*, 1992, blz. 223-227.
- 77 E. Dietzenbacher, B. Smid and B. Volkerink, 'Horizontal integration in the Dutch financial sector', *International Journal of Industrial Organization*, 2000, blz. 1223-1242.
- 78 Beschikking van de Europese Commissie van 8 november 2001 in zaak IV/M.2567-Nordbanken/Postgirot.
- 79 Beschikking van de Europese Commissie van 8 april 1999, in zaak IV/M.1453-AXA/GRE.
- 80 Beschikking van de Europese Commissie van 2 juni 1998, in zaak IV/M.1080-Thyssen/Krupp.
- 81 Beschikking van de Europese Commissie van 29 december 2002, in zaak IV/M.2876-Newscorp/Telepiu.
- 82 GvEA EG 6 juni 2002, zaak T-342/99, *Airtours/First Choice*. Zie tevens de annotatie van E.J. Kloosterhuis in *Markt en Mededinging*, 2002, nr. 8, blz. 266-271.

Bijlage 1: Suggesties voor nadere verdieping

Onderzoeksrapporten

- Consumentenbond, *Weggaan of blijven?*, februari 2002.
- CPB, *Competition and stability in banking*, December 2001.
- CPB, *Ticht oligopolies*, February 2003.
- Cruickshank, *Competition in UK banking*, March 2000.
- DNB, *Intermediation, integration and internationalisation: a survey on banking in Europe*, 2003.
- ECB, *Structural analysis of the EU banking sector 2001*, November 2002.
- ECORYS-NEI, *Werking betaalmarkt*, november 2002.
- EIM, *Contant? Duurder! De invloed van bancaire tarieven op de kosten van het contant betalingsverkeer bij zelfstandige supermarkten*, 2003.
- ESI-VU, *Tussenpersonen in financiële sector*, december 2001.
- Group of Ten, *Report on consolidation in the financial sector*, January 2001.
- HBD, *De kassa rinkelt niet voor niets, afrekenen kost ook geld!*, 1999.
- HBD, *Afrekenen in winkels 2002*, oktober 2002.
- Kluwer, *AM Jaarboek*, jaarlijkse uitgave.
- LECCG, *Study of competition in the provision of non-investment banking services in Ireland*, 21 August 2003.
- MDW werkgroep overstapkosten, *Kosten noch moeite, Drempels voor het slechten voor de switchende consument*, juni 2003.
- NEI, *Fusies en overnames in het Nederlandse bankwezen*, juli 2000.
- NERA, *Assessing mergers in the insurance sector in the Netherlands*, July 1999.
- Nyfer, *Geld moet rollen*, september 2000.
- OECD, *Competition and related regulation issues in the insurance industry*, 1999.
- A. Oosenbrug e.a., *Schadeverzekering in Nederland*, 1996.
- PricewaterhouseCoopers en Reed Business Information by, *Ondernemingsanalyses 2003 - Trends bij banken*, 2003.
- PricewaterhouseCoopers en Reed Business Information by, *Ondernemingsanalyses 2003 - Trends bij verzekeringsmaatschappijen*, 2003.
- SEO, *Toegang van consumenten tot financiële diensten*, mei 2002.
- The Committee of Wise Men: Lamfalussy e.a., *Final report on the regulation of European securities markets*, 15 February 2001.
- L.A. Toolsema, *On competition and banking*, February 2003.
- Twynstra & Gudde, *De commerciële activiteit van banken*, 1998.

- Werkgroep Wellink, Tariefstructuren en infrastructuur in het Nederlandse massale betalingsverkeer, maart 2002.

Toezichthouders en brancheorganisaties

- Autoriteit Financiële Markten, <http://www.autoriteit-fm.nl>
- De Nederlandsche Bank, <http://www.dnb.nl>
- European Central Bank, <http://www.ecb.int>
- European Commission, <http://europa.eu.int>
- Nederlandse Mededingingsautoriteit, <http://www.nmanet.nl>
- Nederlandse Vereniging van Banken, <http://www.nvb.nl>
- Pensioen- & Verzekeringskamer, <http://www.pvk.nl>
- Verbond van Verzekeraars, <http://www.verzekeraars.nl>

Bijlage 2: Jurisprudentie

In onderstaand overzicht is een selectie opgenomen van enkele interessante Nederlandse en Europese zaken op mededingingsrechtelijk gebied inzake financiële instellingen en markten. Concentratiezaken zijn niet opgenomen. In dit overzicht is in alle gevallen de huidige nummering van het EG-Verdrag gehanteerd.

Bankwezen

Europese zaken

1. *Beschikking 92/212/EEG van 25 maart 1992, Pb nr L 095 van 09/04/1992 blz. 0050-0067: Eurocheque: Overeenkomst van Helsinki.*

De overeenkomst van Helsinki, waarbij Franse banken en financiële instellingen overeen kwamen dat handelaren buitenlandse eurocheques op dezelfde voorwaarden zouden accepteren als een Carte Bleue of een Eurocard en die de invoering van een extra commissie inhielden, werd strijdig bevonden met artikel 85, eerste lid EG-Verdrag. Deze overeenkomst kwam niet in aanmerking voor een ontheffing overeenkomstig artikel 85, derde lid EG-Verdrag, omdat niet voldaan was aan de voorwaarden. Aan de Groupement des cartes bancaires 'CB' werd een geldboete opgelegd van 5 miljoen ecu en aan Eurocheque International een geldboete van 1 miljoen ecu.

2. *Gevoegde zaken T-39/92 en T-40/92, 23/2/1994, Jur. 1994 II-00049: Groupement des Cartes Bancaires en Europay International SA vs Commissie.*

Het betreft een beroep tot nietigverklaring van beschikking 92/212/EEG van de Commissie van 25 maart 1992, waarin de Overeenkomst van Helsinki in strijd met artikel 85, eerste lid EG-Verdrag werd bevonden. Het Gerecht van Eerste Aanleg verklaart nietig de artikelen 1 en 3 van de beschikking voorzover het Europay International betreft. Het Gerecht stelt de hoogte van de aan de Groupement des Cartes Bancaires CB in artikel 3 van de beschikking opgelegde geldboete vast op 2 miljoen ECU. Het Gerecht verwerpt voor het overige het beroep van Groupement des Cartes Bancaires CB.

3. *Beschikking 96/454/EG van 24 juni 1996, Pb L188 van 27 juli 1996: Banque Nationale de Paris/ Dresdner Bank.*

Er wordt een samenwerkingsovereenkomst aangemeld en er wordt verzocht om een negatieve verklaring. De overeenkomst voorziet in een algemene, en in beginsel exclusieve, mondiale samenwerking tussen de, twee banken op het gebied van bancaire

activiteiten. Er wordt een ontheffing verleend op grond van artikel 81 lid 3 EG voor een periode van 10 jaar.

4. *Bekendmaking in zaak nummer IV 36.120, La Poste/SWIFT+GUF, IP/97/870 en PB C335 van 6 november 1997.*

Klacht van het Franse staatsbedrijf La Poste tegen de weigering van toegang tot het net van de Society for Worldwide International Financial Telecommunications (SWIFT). SWIFT, een coöperatie van 2000 banken beheert een internationaal telecommunicatienetwerk gespecialiseerd in het aanbieden van transmissie- en gegevensverwerkingsdiensten aan financiële instellingen over de hele wereld en heeft een machtspositie als gevolg van het feit dat zij de enige is die deze dienst aanbiedt. Mededeling van de Commissie dat zij het onderzoek staakt nadat SWIFT zich bereid heeft verklaard iedere instelling, die voldoet aan de door het Europees Monetair Instituut vastgestelde criteria voor de toelating tot systemen voor binnenlandse betalingen, volledige toegang te verschaffen.

5. *Arrest van het Hof in de gevoegde zaken C-215/96 en C-216/96 van 21 januari 1999, Carlo Bagnasco e.a. tegen Banca Popolare di Novara soc. coop. en Cassa di Risparmio di Genova e Imperia SpA, Jur. 1999 blz. I-00135.*

Verzoek om een prejudiciële beslissing over de uitlegging van de artikelen 81 en 82 EG met betrekking tot bepaalde uniforme bankcondities die de Associazione Italiana haar leden oplegt bij het sluiten van contracten inzake de opening van een rekening-courant-krediet en de algemene borgtocht. De uniforme bankcondities vallen noch onder het toepassingsgebied van artikel 81 noch onder die van artikel 82 EG.

6. *Beschikking 1999/687/EG van 8 september 1999 Pb L271 van 21 oktober 1999: Nederlandse Vereniging van Banken, Nederlandse Postorderbond, VNU, NOTU, NCRV.*

Aanmelding van een overeenkomst inzake de Gemeenschappelijke Stortings- en Acceptgiroprocedure, de GSA-overeenkomst, met het verzoek om een negatieve verklaring dan wel een ontheffing. In deze overeenkomst is een multilaterale interbancaire vergoeding opgenomen. Er bestaat voor de Commissie geen aanleiding om tegen de aangemelde overeenkomst op te treden krachtens artikel 81 lid 1 EG.

7. *Beschikking 2001/696/EG van 31 juli 2001 Identrus, Publicatieblad 2000 L249 van 19 september 1999.*

In de zaak Identrus keurde de Commissie de overeenkomsten betreffende de oprichting van een netwerk van financiële instellingen, teneinde als certificatie instanties van vertrouwde transacties op het gebied van de e-commerce te kunnen opereren, alleen betrekking hebbend op business-to-business transacties, goed.

8. *Bekendmaking van de Europese Commissie in de zaken COMP/34.324, Maestro, COMP/34579, Europay en COMP/35578, Lidmaatschaps- en licentieregels van Europay, Pb 2002 Co89 van 13 april 2002.*

Europay International SA heeft verschillende regels en voorschriften inzake haar internationale betaalkaarten, met name Eurocard-Mastercard en Maestro, en haar licentie- en lidmaatschapsregels. De Commissie is voornemens een gunstig standpunt in te nemen ten aanzien van de aangemelde overeenkomsten. Deze bekendmaking heeft geen betrekking op de afwikkelingsprovisies en de regels inzake kaarten voor geldopneming via automaten.

9. *Bekendmaking van de Europese Commissie in de zaak COMP/36571, Oostenrijkse banken, IP/02/844 van 11 juni 2002.*

Er wordt een boete opgelegd wegens overtreding van de mededingingsregels aan acht Oostenrijkse banken die deelnamen aan een prijskartel, de zogenaamde Lombard Club. Dit kartel strekte zich uit tot het gehele Oostenrijkse territorium en had betrekking op alle bankproducten en –diensten, zoals onder meer rentetarieven, alsmede reclameactiviteiten. Het kartel werd al opgezet vóór de toetreding van Oostenrijk tot de Europese Economische Ruimte. De Commissie kon de boete alleen opleggen voor de periode na de toetreding van Oostenrijk in 1995 tot de Europese Unie. De opgelegde boetes hebben een maximum van ruim 37 miljoen euro.

10. *Beschikking 2002/914/EG van 24 juli 2002 Pb L318 van 22 november 2002, Visa International.*

Aanmelding van regels en voorschriften waaraan de VISA-vereniging en haar leden onderworpen zijn. Het gaat in deze zaak om de multilaterale afwikkelingsprovisie, die de banken aan elkaar verschuldigd zijn voor elke intra-regionale transactie in de EU met een Visa-kaart. Er wordt onder voorwaarden en met een rapportageplicht een ontheffing verleend op grond van artikel 81 lid 3 EG voor een periode van vijf jaar.

Nationale zaken

11. *Besluit van de d-g NMa in zaak 81 van 4 juli 2001, Overeenkomst inzake de gemeenschappelijke Stortings-Acceptgiroprocedure.*

Verzoek om een ontheffing door Interpay namens de deelnemende banken voor de Overeenkomst inzake de Gemeenschappelijke Acceptgiroprocedure waarbij voor gemaakte kosten door een bank voor een acceptgiro een multilaterale interbancaire vergoeding werd ingevoerd. Er wordt door de d-g NMa een ontheffing verleend voor een periode van vijf jaar.

12. *Besluit van de d-g NMa in zaak 82 van 24 juli 2002, Overeenkomst inzake de gemeenschappelijke incassoprocedure.*

Verzoek om een ontheffing voor een overeenkomst tussen banken waarin afspraken zijn gemaakt voor de overboeking. Voor de verrichte handelingen en gemaakte kosten zou door de crediterende bank aan de debiterende bank een multilaterale interbancaire vergoeding worden betaald. Er wordt door de d-g NMa een ontheffing verleend voor een periode van 5 jaar. Er wordt aan de ontheffing een rapportageplicht verbonden.

13. *Besluit van de d-g NMa in zaak 84 van 24 oktober 2002, Samenwerkingsovereenkomst Geldautomaten.*

Verzoek om een ontheffing voor een overeenkomst, die het gastgebruik van geldautomaten van een andere bank regelt. Als vergoeding voor het gastgebruik zouden de banken elkaar een multilaterale interbancaire vergoeding betalen. De d-g NMa verleent geen ontheffing voor de in de overeenkomst opgenomen continuïteitsopslag, omdat deze verder gaat dan noodzakelijk is voor het bereiken van de voordelen. Voor de overige bepalingen van de overeenkomst wordt er een ontheffing verleend voor een periode van vijf jaar. Aan de ontheffing wordt wel een rapportageplicht verbonden.

14. *Besluit van de d-g NMa in zaak 2978 van 28 april 2003, Superunie vs. Interpay.*

Klacht van Coöperatieve Inkoopvereniging Superunie B.A. tegen Interpay. Interpay zou misbruik maken van haar economische machtspositie door als monopolist voor dezelfde dienstverlening verschillende tarieven te hanteren ten aanzien van ondernemingen die concurrenten zijn van elkaar en Ahold een bijzondere korting te verlenen. Er is volgens de d-g NMa niet gebleken dat er sprake is van verboden discriminatie in de zin van artikel 24 MW. De klacht van Superunie wordt derhalve afgewezen.

15. *Besluit van de d-g NMa in zaak 3035 van 13 augustus 2003, Overeenkomst Dooradvisering Telegiro.*

Verzoek om een ontheffing voor een overeenkomst die de spoedbetaling regelt middels Telegiro. De deelnemende banken zijn overeengekomen dat zij, in het geval dat de cliënt kiest voor dooradvisering van de bijschrijving aan de begunstigde, elkaar een multilaterale interbancaire vergoeding zullen betalen. De d-g NMa wijst het ontheffingsverzoek af, omdat niet is voldaan aan elk van de voorwaarden van artikel 17 van de Mededingingswet.

Verzekeringswezen

(Leven en schade, exclusief zorgverzekeringen)

Europese zaken

1. *Arrest van het Hof in de zaak 45/85 van 27 januari 1987, Verband der Sachversicherer vs. Europese Commissie, Jur. 1987 blz. 00405.*

Beroep tot nietigverklaring van een beschikking van de Commissie, waarin deze een verzoek om een negatieve verklaring en een vrijstelling voor een aanbeveling van de vereniging aan haar leden, had afgewezen. Het Hof overweegt dat een aanbeveling van een ondernemersvereniging die een getrouwe weergave is van de wil van die vereniging om het gedrag van haar leden op de markt te coördineren, een besluit is van een ondernemersvereniging in de zin van artikel 81 lid 1 EG. De aanbeveling waarbij een premieverhoging wordt opgelegd, kan de handel tussen de lidstaten ongunstig beïnvloeden, ook al blijft zij beperkt tot het grondgebied van een lidstaat. Deze premieverhoging kan ook de toetreding tot de nationale markt bemoeilijken. Aangezien de premieverhoging niet alleen de dekking van de door de verzekerde schadegevallen veroorzaakte kosten omvatte, maar ook de bedrijfskosten van de verzekeringsmaatschappij, kon zij de mededinging meer beperken dan nodig was ter sanering van de sector. Het beroep wordt verworpen.

2. *Arrest van het Hof in de gevoegde zaken C-159/91 en 160/91 van 17 februari 1993, Christian Poucet tegen Assurances Générales de France en Caisse mutuelle regionale du Languedoc-Roussillon en Daniel Pistre tegen Caisse autonome nationale de compensation de l'assurance vieillesse des artisans, Jur. 1993 blz. I-00637.*

Verzoeken om een prejudiciële beslissing. Het begrip onderneming in de zin van de artikelen 81 en 82 van het Verdrag omvat elke eenheid die een economische activiteit uitoefent. Daaronder vallen dus niet organen die meewerken aan het beheer van de openbare dienst van de sociale zekerheid, die een taak van zuiver sociale aard vervullen en een werkzaamheid verrichten die gebaseerd is op het beginsel van nationale solidariteit en ieder winst oogmerk mist.

3. *Arrest van het Hof in de gevoegde zaken C-430/93 en C-431/93 van 14 december 1995, Van Schijndel en van Veen tegen Stichting Pensioenfonds voor Fysiotherapeuten, Jur. 1995 blz. I-4705.*

Verzoek om een prejudiciële beslissing. Naar aanleiding van de vraag of de nationale burgerlijke rechter de artikelen 81 en 82 behoort toe te passen wanneer daarop door procespartijen geen beroep is gedaan. Een rechter is verplicht om ambtshalve mededingingsregels toe te passen, ook in het geval dat er door partijen geen beroep op wordt gedaan.

4. *Arrest van het Hof in de zaak C-67/96 van 21 september 1999, Albany International B.V. tegen Stichting Bedrijfspensioenfonds Textielindustrie, Jur. 1999 blz. I-05751*

Verzoek om een prejudiciële beslissing. Wegens haar aard en doel valt een overeenkomst die is gesloten in de vorm van een collectieve overeenkomst, waarbij in een bedrijfstak een aanvullend pensioenregeling is getroffen die wordt beheerd door een pensioenfonds waarbij aansluiting door de overheid verplicht kan worden gesteld, buiten de werkingssfeer van artikel 85, lid 1, van het Verdrag. Een dergelijk bedrijfspensioenfonds kan worden aangemerkt als een onderneming. Noch het ontbreken van winstoogmerk, noch het nastreven van een sociaal doel zijn voldoende om een dergelijk fonds zijn hoedanigheid van onderneming in de zin van de mededingingsregels van het Verdrag te ontnemen.

Nationale zaken

5. *Besluit van de d-g NMa in de zaak 21 van 19 oktober 1998, Interpolis en Cobac.*

Verzoek om een ontheffing voor een aantal overeenkomsten voor het totstandkomen van een samenwerkingsverband tussen Interpolis en Cobac op het gebied van kredietverzekeringen. Er is geen ontheffing vereist, omdat de aangemelde overeenkomsten geen inbreuken maken op het verbod van artikel 6 van de Mededingingswet.

6. *Besluit van de d-g NMa in zaak 1157 en 1096 van 10 augustus 1999, Millenniumbeleid van het Verbond van Verzekeraars en BCCI tegen Verbond van Verzekeraars.*

Het millenniumbeleid van het Verbond van Verzekeraars omvat het advies aan de leden om in het kader van de millenniumproblematiek bepaalde clausuleteksten in de polissen op te nemen in verband met de dekking van millenniumschade. Daarnaast is er sprake van een vangnetvoorziening van 1 miljard gulden. Er is geen ontheffing vereist voor het millenniumbeleid van het Verbond van Verzekeraars. De geadviseerde clausuleteksten vallen namelijk niet onder de Mededingingswet, maar onder de Europese groepsvrijstelling voor de verzekeringssector. Ook voor de vangnetconstructie is geen ontheffing vereist.

7. *Besluit van de d-g NMa in zaak 597 van 15 november 2001, Stichting Schadegarant.*

Verzoek om een ontheffing voor een aantal standaardovereenkomsten tussen de Stichting Schadegarant, een samenwerkingsverband van verzekeraars, enerzijds en dealerbedrijven en autoschadeherstelbedrijven anderzijds. Tevens heeft de aanvraag betrekking op de samenwerking tussen schadeverzekeraars onderling en met de Stichting Schadegarant waarvan dezelfde schadeverzekeraars deel uitmaken. Er wordt een ontheffing verleend voor een periode van vijf jaar.

8. *Besluit van de d-g NMa in zaak 469 van 15 november 2001, Royal Nederland Schadeverzekering N.V.*

Verzoek om een ontheffing voor het Topherstel-systeem. Topherstel is een samenwerkingsverband van 10 verzekeraars, waaronder Royal Nederland, met ruim 300 geselecteerde autoschadeherstelbedrijven. De d-g NMa oordeelt dat de afspraken die partijen hebben gemaakt in het kader van hun samenwerkingsverband niet merkbaar mededingingsbeperkend zijn en derhalve verenigbaar zijn met artikel 6 van de Mededingingswet.

9. *Besluit van de d-g NMa in de zaken 1979 en 2502 van 19 juli 2002, Barbara-Dela Uitvaartverzorging B.V.*

Verzoek om een ontheffing voor de samenwerking tussen St. Barbara en Dela Verzorging door middel van de oprichting van Barbara-Dela Uitvaartverzorging BV en een aanvraag tot het nemen van een besluit op grond van artikel 56 Mw met betrekking tot dit samenwerkingsverband. De d-g NMa is van mening dat de samenwerking tussen St. Barbara en Dela Verzorging geen mededingingsbeperkende gevolgen heeft op de relevante markten. Er is voor de samenwerking geen ontheffing vereist, omdat het verbod van artikel 6 van de Mededingingswet niet wordt overtreden. De aanvraag tot het nemen van een besluit op grond van artikel 56 Mw wordt afgewezen, omdat artikel 6 van de Mw niet wordt overtreden.

10. *Besluit van de d-g NMa in de zaak 1184 van 19 oktober 2000, GlasGarage Rotterdam vs. Carglass.*

GlasGarage klaagt over het kortingssysteem, dat Carglass hanteert in haar contracten met verzekeraars. Carglass zou door middel van een systeem van kortingen en bonussen de verzekeraars aan zich binden en de toegang van concurrenten tot deze verzekeraars verhinderen. Volgens de NMa zijn de meeste volumekortingen niet transparant omdat ze mondeling overeengekomen zijn en bevatten de groepsbonussen bepaalde loyaliteits-elementen die niet toegestaan zijn, omdat zij verzekeraars aan Carglass binden. Carglass zegt toe volumekortingen voortaan schriftelijk op te nemen in contracten en het systeem van de groepsbonussen af te schaffen. Hiermee is het kortingssysteem aangepast aan de Mededingingswet. Zo er al sprake zou zijn van een economische machtspositie, heeft Carglass haar kortingssysteem zodanig aangepast dat er geen sprake is van misbruik. De Nederlandse Mededingingsautoriteit ziet af van het opleggen van een boete of een last onder dwangsom.

Bijlage 3: Kwantitatieve indicatoren

Toelichting

De kwantitatieve bijlage bevat gegevens die een indicatie kunnen geven van de marktstructuur van de financiële sector. Er zijn uitsluitend openbare bronnen gebruikt. Voor de bancaire sector zijn het data afkomstig van DNB, de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB), Ernst & Young, het EIM en het Hoofd Bedrijfschap Detailhandel (HBD). Gegevens over marktaandelen en concentratiegraden in de verschillende productsegmenten van de bancaire sector zijn niet uit Nederlandse openbare bronnen beschikbaar. Hiervoor is in 2000 in opdracht van de NMa door het NEI een onderzoek uitgevoerd onder de titel 'Fusies en overnames in het Nederlandse bankwezen', waarin op basis van expertpanels marktaandelen zijn geschat. Als indicatoren voor de concentratiegraad worden de C4, de som van de marktaandelen van de vier grootste spelers, en de HHI index, de som van de gekwadraterde marktaandelen van de verschillende spelers, gebruikt. Op grond van de Richtsnoeren Horizontalen van de Europese Commissie (Publicatieblad 2001, C3, p.2, randnummer 29) kan bij een HHI onder de 1000 de marktconcentratie gering worden genoemd, tussen de 1000 en 1800 middelmatig en boven de 1800 sterk.

Voor de verzekeringssector zijn wel via openbare bronnen marktaandelen beschikbaar. In het Assurantiemagazine Jaarboek wordt jaarlijks een overzicht gegeven van het bruto premie-inkomen per verzekeringsmaatschappij. De NMa heeft deze gegevens voor de berekening van de C4 en HHI geaggregeerd tot conglomeratniveau, omdat mag worden aangenomen dat de concurrentie tussen twee verzekeringsmaatschappijen die deel uitmaken van hetzelfde conglomeraat minder sterk zal zijn dan tussen twee conglomeraten. Andere bronnen die voor de verzekeringssector zijn gehanteerd zijn het CBS, de PVK en het Verbond van Verzekeraars. Er zijn veelal aparte tabellen voor levens- en schadeverzekeringen.

Kerngegevens bancaire sector

Tabel 1 Aantal algemene bankvergunningen¹ binnen Nederland

	1996	1997	1998	1999	2000	2003 (sept)
Binnenland ²	60	60	62	65	68	74
EU ²	131	150	166	190	214	269
Buiten de EU	9	9	9	9	9	9
Totaal	200	219	237	264	291	352

1 Op concernniveau gerekend. D.w.z. banken zijn samengenomen wanneer zij met meerdere vergunningen actief zijn onder dezelfde merknaam. Bijvoorbeeld: ING Bank N.V. (vergunning ingevolge art. 6 WTK 1992) en ING Belgium (vergunning ingevolge art. 31 WTK 1992) worden gezien als één en dezelfde instelling. Echter, Achmea Bank Holding en Staal Bank N.V. hebben beiden een vergunning ingevolge art. 6 WTK 1992, maar zijn apart opgenomen in dit overzicht omdat ze een andere naam voeren.

2 Berekend op basis van het jaar van toekenning vergunning door DNB. Uittreding is op deze manier niet te traceren.

Bron: DNB (eigen bewerking op concernniveau)

Tabel 2 Marktaandelen¹ (2000)

	ABN Amro Holding	Rabobank Groep	ING Groep	Fortis	Overige
Producten voor de particuliere client					
Betaalrekening	20	28	35	10	10
Consumenten krediet	30	25	23	12	9
Hypotheek financiering	20	22	25	12	11
Spaarrekening/deposito's	25	30	25	14	8
Vermogensbeheer	30	25	12	15	4
Producten voor kleine en middelgrote ondernemingen					
Rekening courant plus rc-krediet	27	28	30	12	1
Buitenlands betalingsverkeer	30	25	28	12	1
Exportfinanciering en documentair krediet	30	25	30	10	2
Producten voor grote ondernemingen					
Buitenlands betalingsverkeer	38	15	25	15	8
Exportfinanciering en documentair krediet	45	15	25	10	5
Commercial paper, medium term notes	50	10	25	10	5
Middellang-, langlopendkrediet	40	20	20	10	10
Obligatie- converteerbare obligatie en aandelen emissie	40	20	20	10	11

¹ Gebaseerd op expert opinions marktaandelen. Gemiddelde schatting per product.

Bron: NEI

Tabel 3 Concentratie maatstaven¹ (2000)

	C4	HHI
Producten voor de particuliere client		
Betaalrekeningen	93	2558
Consumptieve kredietverlening	90	2264
Hypotheek financiering	79	1702
Spaarrekeningen/deposito's	94	2386
Vermogensbeheer	82	2090
Producten voor kleine en middelgrote ondernemingen		
Rekening courant plus rc-krediet	97	2561
Buitenlands betalingsverkeer	95	2469
Exportfinanciering en documentair krediet	95	2534
Producten voor grote ondernemingen		
Buitenlands betalingsverkeer	93	2528
Exportfinanciering en documentair krediet	95	2979
Commercial paper, medium term notes	95	3350
Middellang-, langlopendkrediet	90	2525
Obligatie- converteerbare obligatie en aandelen emissie	90	2500

¹ Gebaseerd op expert opinions marktaandeelen. Gemiddelde schatting per product.

Bron: NEI

Tabel 4 Kerngegevens betaalmarkt

Mln	2000	2001	2002
Totaal aantal betaalrekeningen	22,4	22,6	22,6
Aantal bankkaarten	21	21,1	21,6
Aantal creditcards	4,5	4,7	4,8
Aantal transacties geldautomaten	470	490	480
Aantal pintransacties	801	950	1070
Aantal overschrijvingen waarvan:	247	245	239
Acceptgiro	198	192	182
Periodieke overboekingen	49	53	57

Bron: NVB

Tabel 5 Marktaandeelen internetbankieren (retail)

In procenten	2003
Rabobank groep	30,0
Postbank	30,0
ABN Amro	27,0
SNS Bank	4,6
Fortis	2,8
ING	2,8
C4	91,6
C6	97,2
HHI	2565,8

Bron: Ernst & Young - Trends in ICT (2003)

Tabel 6 Betaalmiddelen waar consumenten over beschikken (2002)

In procenten	
Bank-/giropas	99
Bank-/giropas met PINmogelijkheid	97
Bank-/giropas met chipkaart	67
Creditcard	38

Bron: Consumentenonderzoek HBD

Tabel 7 Samenstelling van het betalingsverkeer in de gevestigde detailhandel

Procenten van totaal aantal transacties	1998	2001	2002 (exp.)
Contant	87,1	84,6	82,1
Cheque/giropas	1,2	0,1	-
PIN (incl. Maestro)	9	13,2	15,7
Chipkaart	0,2	0,1	0,2
Creditcard	0,4	0,4	0,5
Overschrijving (giraal)	2,1	1,6	1,5
Overig			
Totaal	100	100	100

Bron: raming EIM (2002)

Kerngegevens verzekeringssector algemeen

Tabel 1 Kerngegevens algemeen

	1999	2000	2001
Aantal maatschappijen			
Levensverzekeringsmaatschappijen	253	254	261
Pensioenfondsen	1014	986	961
Natura-uitvaartverzekeraars	57	54	47
Schadeverzekeringsmaatschappijen	1049	1008	981
Bruto premie-inkomen in mrd euro's			
Levensverzekeraars en spaarkassen	21,1	23,8	25,8
Pensioenfondsen	10,3	10,8	12,6
Schadeverzekeraars	15,5	16,5	18,2
Uitkeringen in mrd euro's			
Levensverzekeraars en spaarkassen	11,6	14,1	13,7
Pensioenfondsen	11,3	12,5	12,8
Schadeverzekeraars	10,8	11,3	12,7
Kosten en provisie in mrd euro's			
Levensverzekeraars en spaarkassen	2,9	3,0	4,3
Schadeverzekeraars (excl. ziektekosten)	3,4	3,9	4,7

Bron: PVK/CBS

Tabel 2 Groei aantal verzekeringspolissen (indexcijfers, basisjaar 1998)

	1999	2000	2001	2002
Levensverzekeringen	103	100	108	n.b.
Schade personenauto's WA	110	114	115	116
Schade personenauto's casco	113	117	120	122
Schade brand	102	105	107	108
Schade aansprakelijkheid bedrijven	111	121	125	134
Schade rechtsbijstand bedrijven	105	111	119	123

Bron: PVK/CBS

Kerngegevens schademarkt

Tabel 1 Bruto premie-inkomen schadesegmenten als percentage van totaal bruto premie-inkomen

In procenten	1995	1999	2000	2001
Ongevallen en en ziekte	42,0	46,3	45,9	46,9
Motorrijtuigen	23,7	22,3	22,8	22,2
Brand	19,0	16,5	16,0	15,7
Transport	4,1	3,1	3,1	3,0
Overigen	11,2	11,7	12,1	12,2
Totaal	100	100	100	100

Bron: CBS

Tabel 2 Marktaandelen 10 schadeconcerns¹ in Nederland

In procenten	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Achmea	12,1	12,1	12,2	12,3	11,7	11,8
Fortis (vanaf 2001 incl ASR)	4,8	4,7	4,3	4,3	5,2	11,4
ASR (t/m 2000)	5,7	5,9	5,9	6,1	6,1	
ING	10,7	11,1	10,8	11,0	10,8	10,6
Delta Lloyd	6,7	6,7	6,9	7,1	9,4	8,8
Rabo-Interpolis	5,2	5,3	5,6	5,8	5,8	6,1
Allianz	6,2	5,9	5,5	5,3	5,1	5,5
Univé	3,9	3,7	3,6	3,8	4,2	4,3
Aegon	3,7	3,6	3,4	3,5	3,2	3,2
AXA (vanaf 1998 opvolger UAP)			3,4	3,2	3,3	3,1
UAP (tot 1997)	4,1	3,8				
VGZ Ziekenfonds						2,8
C4	35,6	35,7	35,8	36,4	38,0	42,5
C6	46,4	46,9	46,9	47,5	49,0	54,1
C8	55,3	55,3	54,8	55,6	58,3	61,6
C10	62,9	62,7	61,6	62,2	64,8	67,5
HHI	519,8	519,6	514,8	522,8	548,4	610,5

¹ De indeling naar conglomeraatniveau is gebaseerd op de indeling zoals deze in 2003 bekend is. Zo zijn bijvoorbeeld Centraal Beheer en Groene Land reeds vanaf 1996 bij Achmea gerekend.

Bron: AM Jaarboek (eigen bewerking naar conglomeraatniveau)

Tabel 3 Concentratiegraden naar verschillende producten

	1996				2001			
	C4	C8	C10	HHI	C4	C8	C10	HHI
Motorrijtuigen:								
WA	45,1	70,7	79,3	773	47,3	74,5	80,8	805
Casco	43,2	67,8	76,4	705,4	43,7	70,5	77,8	732,3
Ongeval/ziekte	39,9	61	67,9	643,1	47,1	68	75	751,6
Transport	38	64,8	72,8	638,5	47,5	71	79,1	1034,2
Brand	43,5	65,9	72,8	688,7	47,7	69,7	75,9	751,1
Aansprakelijkheid	50	75,5	83,5	936,9	50,2	75,7	81,3	916,4
Exportkrediet	99,9	100		8387,7	95,6	100		6691,7
Rechtsbijstand	85,7	95,6	96,8	2159,8	77,2	91,6	95	1723
Overige varia	42,7	59,8	65,8	677,2	56,3	74	80,3	1023,8
Indirect bedrijf	51	79	85,4	811,9	50,1	76	83,8	883,3

Bron: AM Jaarboek

Tabel 4 Winstgevendheid top 10 schadeconcerns in Nederland

In procenten	Technisch resultaat ¹		Netto resultaat ²	
	2000	2001	2000	2001
Achmea	2,7	3,4	4,1	3,3
Fortis	2,8	3,8	6,3	5,2
ING	-3,2	2,8	1,8	4,6
Delta-Lloyd	-1,4	0,2	0,3	2,0
Rabobank	1,5	1,6	4,6	4,0
Allianz	1,1	-0,9	6,5	0,4
Univé	-0,5	-0,2	0,4	1,6
AEGON	1,9	2,4	7,5	9,0
AXA	-0,4	-3,5	1,2	-6,9
Goudse	0,7	0,5	5,6	2,6

1 Technisch resultaat als percentage van bruto premie-inkomen

2 Netto resultaat als percentage van bruto premie-inkomen

Bron: AM Jaarboek (eigen bewerking naar conglomeratniveau)

Tabel 5 Netto resultaat als percentage van bruto premie-inkomen

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Motorrijtuigen (WA en casco)	3,1	7,3	4,0	-0,2	-0,5	-0,2
Ongeval/ziekte	4,6	3,9	-0,6	1,2	3,0	0,4
Transport	5,1	1,6	2,8	2,8	-2,1	3,0
Brand	4,5	4,5	4,8	6,4	3,1	3,8
Overige branches	12,9	11,3	9,6	17,1	18,7	7,6

Bron: AM Jaarboek

Tabel 6 Schademarkt - distributiekkanalen per productgroep

In procenten	1996	2002
Rechtstreeks	25,4	30,3
Via bank	12,9	12,7
Via ATP	54,3	49
Via werkgever	3	3,1
Overig	4,4	4,9
Totaal	100	100

Bron: Verbond van Verzekeraars

Tabel 7 Ontwikkeling distributiekkanalen van schadeverzekeringen

In procenten	Rechtstreeks		Bank		ATP	
	Aantal verzekeringen	Premievolumen	Aantal verzekeringen	Premievolumen	Aantal verzekeringen	Premievolumen
1996	38	52	12	7	51	41
1997	39	48	16	10	44	42
1998	39	51	14	7	48	42
1999	42	50	14	9	44	41

Bron: Verbond van Verzekeraars

Tabel 8 Schademarkt penetratie¹ verzekeringen per distributiekanaal

In procenten	Tussenpersoon	Direct writing	Bank	Werkgever	Overig
Motorrijtuigen					
1996	32,9	24,4	5,8	5,1	2,2
2002	32,6	29,9	6,4	5,7	3,4
Inboedel					
1996	60,4	20,8	11,8	1,3	2,5
2002	58,4	25,5	10,9	1,3	1,8
Opstal					
1996	24,3	9,2	8,6	0,7	3,6
2002	27,9	13,6	7,5	1	3,3
AVP					
1996	59	20,7	11,8	1,5	2,2
2002	57	25,4	11,1	1,7	1,7
Rechtsbijstand					
1996	9	4,6	1,9	0,6	0,4
2002	14,4	10,7	4,2	1,4	1,6

¹ Percentage huishoudens dat een schadeverzekering uit de aangegeven productsegmenten via een bepaald distributiekanaal heeft afgesloten.

Bron: Verbond van Verzekeraars

Kerngegevens levenmarkt

Tabel 1 Bruto premie-inkomen levenssegmenten als percentage van totaal bruto premie-inkomen

In procenten	1999		Totaal	2001		Totaal
	Risico verzekeraar ¹	Risico polishouder ²		Risico verzekeraar	Risico polishouder	
Periodieke premiebetaling						
Individueel (zonder winstdeling)	8,0	15,7	23,7	11,7	18,1	29,8
Individueel (met winstdeling)	15,7	1,5	17,2	8,5	1,2	9,7
Collectief (zonder winstdeling)	0,3	0,6	0,9	0,3	0,2	0,6
Collectief (met winstdeling)	8,5	6,9	15,4	6,6	6,3	12,9
Eenmalige premiebetaling (koopsom)						
Individueel (zonder winstdeling)	3,3	7,9	11,1	1,8	5,3	7,1
Individueel (met winstdeling)	13,3	1,9	15,2	14,6	1,6	16,2
Collectief (zonder winstdeling)	0,1	0,3	0,4	0,1	0,2	0,3
Collectief (met winstdeling)	7,2	6,8	14,0	9,7	12,2	21,9
Totaal indirect bedrijf			2,2			1,5
Totaal generaal			100			100

¹ Risico polishouder; beleggingsrisico ligt bij de polishouder.

² Risico verzekeraar; de polishouder krijgt een vast bedrag aan het einde van de looptijd. Beleggingsrisico ligt bij de verzekeraar.

Bron: CBS/AM Jaarboek

Tabel 2 Marktaandeelen levensconcerns¹ in Nederland

In procenten	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ING	25,6	25,5	24,4	23,1	24,1	22,4
Aegon	12,8	12,5	12,3	15,2	13,1	13,3
Fortis (vanaf 2001 incl ASR)	6,6	6,9	8,6	6,7	6	13,3
ASR (tot en met 2000)	4,7	5	5,7	4,2	5,9	
Delta Lloyd	8,2	8,8	9	10,2	10,4	10
Rabo-Interpolis	6,6	7,6	7,8	8	8,5	8,2
Achmea	8,1	7,4	6,9	9,6	7,1	7,2
SNS Reaal	4,9	5	4,7	3,7	4,8	4,8
Zwitserleven	4,4	4,4	3,7	4,7	4,3	4,7
AXA (in 1996 en 1997 nog UAP)	2	1,7	3,6	2,3	2,9	2,5
Allianz						1,6
Overig	16,1	15,2	13,3	12,3	12,9	12
C4	54,7	54,4	54,3	58,1	56,1	59
C6	67,9	68,7	69	72,8	69,2	74,4
C8	77,5	78,7	79,4	81,7	79,9	83,9
C10	84,8	85,5	86,7	87,7	87,1	88
HHI	1129,1	1078,6	1103,1	1145,6	1114,9	1152,7

¹ De indeling naar conglomeraatniveau is gebaseerd op de indeling zoals deze in 2003 bekend is. Zo zijn bijvoorbeeld Centraal Beheer en Groene Land reeds vanaf 1996 bij Achmea gerekend.

Bron: AM Jaarboek (eigen bewerking naar conglomeraatniveau)

Tabel 3 Winstgevendheid levensconcerns in Nederland

In procenten	Technisch resultaat ¹		Netto resultaat ²	
	2000	2001	2000	2001
ING	6,8	7,0	1,0	9,6
Aegon	13,7	13,2	17,0	12,8
Fortis	7,7	8,7	17,1	11,8
Rabo-Interpolis	4,3	3,7	5,5	4,3
Achmea	2,4	-0,1	14,3	10,6
Delta Lloyd	8,2	4,5	14,4	12,2
SNS Reaal	4,8	6,4	6,6	6,4
Zwitserleven	2,6	3,2	1,9	2,1
ABN AMRO	-0,4	-0,7	-0,1	0,2
AXA	10,0	11,3	10,4	9,7

¹ Technisch resultaat als percentage van bruto premie-inkomen

² Netto resultaat als percentage van bruto premie-inkomen

Bron: AM Jaarboek (eigen bewerking naar conglomeraatniveau)

Tabel 4 Levenmarkt - distributiekanaalen per productgroep

In procenten	1996	2002
Via ATP	58	53,2
Rechtstreeks	20,6	25
Via bank	9,3	12,1
Via werkgever	1,2	1,8
Overig	10,8	7,9
Totaal	100	100

Bron: Verbond van Verzekeraars

Tabel 5 Ontwikkeling distributiekanaalen van levensverzekeringen

In procenten	Rechtstreeks		Bank		ATP	
	Aantal verzekeringen	Premievolume	Aantal verzekeringen	Premievolume	Aantal verzekeringen	Premievolume
1996	23	16	19	24	58	60
1997	20	13	21	26	59	61
1998	24	14	20	30	56	56
1999	18	14	17	20	64	66

Bron: Verbond van Verzekeraars

Tabel 6 Levenmarkt - penetratie¹ verzekeringen per distributiekanaal

In procenten	Tussenpersoon	Direct writing	Bank	Werkgever	Overig
Totaal verzekeringen					
1996	86,9	81	43,9	59,9	33,8
2002	82	82	41,8	58,2	36
Levensverzekeringen					
1996	33,2	11,8	13,9	11,8	8,2
2002	35,5	14,3	18,4	14,3	8,1

¹ Zie voetnoot bij tabel 8 kerngegevens schademarkt

Bron: Verbond van Verzekeraars

Overname van teksten, tabellen en grafieken is toegestaan, met bronvermelding. Aan de inhoud van deze publicatie kunnen geen rechten worden ontleend.

Tekst en samenstelling NMa, Den Haag
Productie Egger Communicatie, Hilversum
NMa-B/MFS-nov2003