

**RETAIL BANKING SECTOR INQUIRY
PRELIMINARY REPORT II
CONSULTATION FEEDBACK FORM**

Name of organisation: Fachverband der Raiffeisenbanken

Type of organisation: Gesetzliche Interessenvertretung der österreichischen Raiffeisenbanken

Address: 1030 Wien, Am Stadtpark 9

Country: Österreich

Have you received a request for information as part of the sector inquiry:

Yes

No

Specific questions from Executive Summary:

A. Market structure and fragmentation

1. What are the main reasons for market fragmentation in Europe's retail banking sector? Please identify whether they are mainly of regulatory, structural or behavioural nature.

Die Hauptgründe für eine Fragmentierung der europäischen Retail-Märkte sind Verhaltensgründe, wie insbesondere die unterschiedliche Sprache, Kultur und Mentalität. Die Kunden schätzen sowohl die persönliche Beziehung zum Berater ihrer Hausbank als auch die rasche Betreuung vor Ort. Retail-Banking ist und bleibt ein lokales Geschäft!

Eine Integration muss durch den Markt selbst erfolgen, und nicht durch politische Vorgaben. Die Entwicklung in den CEE ist ein Beispiel dafür, dass Integration auch ohne Regulierung funktioniert und es nur darauf ankommt, dass der Markt eine solche verlangt, Integration also durch den Markt erfolgt. Ergänzend ist darauf hinzuweisen, dass Überregulierung die EU schwächt und bei der Erreichung der Lissabon-Ziele deutlich behindert.

2. What are the main causes and implications of the different level of concentration in the EU retail banking markets?

Eine starke Konzentration findet sich dort, wo einige wenige internationale Großbanken die Märkte beherrschen. Hier besteht allerdings die Gefahr, dass diese wenigen Großbanken die bewährten lokalen Regionalbanken verdrängen und auch die Kundeninteressen (persönliche Betreuung, schneller Service vor Ort, etc.) nachteilig beeinflussen. Einen funktionierenden Wettbewerb kann es nur dort geben, wo kleinere regional tätige Kreditinstitute ihre Leistungen anbieten, denn Vielfalt stärkt den Wettbewerb. Nur eine Vielzahl regionaler Anbieter schützt vor der Dominanz weniger internationaler Großbanken. Die sozial- und gesellschaftspolitische Rolle und Verantwortung regionaler Banken ist besonders zu beachten (Diskussion shareholder – stakeholder).

B. Banks' financial performance and pricing

3. What are the main reasons for the varying rates of profitability and income in retail banking across the Member States?

Siehe Frage 2.

Eine hohe Präsenz beim Kunden, die durch ein dichtes Bankstellennetz verwirklicht wird, kostet auf der einen Seite viel Geld, und bringt andererseits keine Vorteile für kleinere Institute. Darüber hinaus belasten die Regulierungsmaßnahmen kleine regional tätige Institute tendenziell stärker.

C. Entry barriers in retail banking

4. Are there other types of entry barriers in retail banking that have not been identified in the preliminary report?

Hindernisse im Retail-Banking sind: unterschiedliche Sprache, Kultur und Mentalität, das gerechtfertigte Vertrauen in regionale Anbieter sowie der Kundenwunsch nach einer langfristigen Geschäftsbeziehung. Möglicherweise wird hier von der Kommission ein Kundenbedürfnis unterstellt, das es offenbar gar nicht gibt (ist Kontenmobilität tatsächlich ein Kundenwunsch?) Denn mangelnde Kundenmobilität resultiert nicht notwendigerweise aus entsprechenden Hindernissen bzw. fehlenden Rahmenbedingungen, sondern ist die Folge allgemein zufriedener Kunden.

In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass sowohl die Konditionen als auch die Konten in Österreich im Vergleich zu anderen EU-Mitgliedstaaten deutlich günstiger sind. Eine Tatsache, die nur durch den gemeinsamen Aufbau im Verbund möglich wird!

5. Where and how does competition law have a role in tackling barriers to entry in retail banking?

Nicht in Österreich.

6. Access to credit databases and payment infrastructures are sometimes cited as a barrier to entry in retail banking markets. Are there significant barriers to access which merit further investigation?

Nicht in Österreich.

Zur Thematik Kartenmarkt, dessen Struktur als bedenklich angesehen wird, eine Anmerkung insofern, als die entsprechenden Produkte für die Kunden günstig angeboten werden können. Würden hier die Banken gesondert vorgehen, würde dies eine deutliche Kostenbelastung nach sich ziehen und beispielsweise kostenfreie Bankomatbehebungen unter Umständen unmöglich machen.

D. Customer choice and mobility

7. What are the main reasons for the low mobility of retail banking customers?

Hauptgründe für die mangelnde Kundenmobilität sind: Sprache, Kultur und Mentalität, das gerechtfertigte Vertrauen in regionale Anbieter sowie der Kundenwunsch nach einer langfristigen Geschäftsbeziehung. Möglicherweise wird hier von der Kommission ein Kundenbedürfnis unterstellt, das es offenbar gar nicht gibt (ist Kontenmobilität tatsächlich ein Kundenwunsch?) Denn mangelnde Kundenmobilität resultiert nicht notwendigerweise aus entsprechenden Hindernissen bzw. fehlenden Rahmenbedingungen, sondern ist die Folge allgemein zufriedener Kunden.

E. Development of payment infrastructures in the context of the Single Euro Payment Area

8. Are there features of the payment industry that limit competition either at the level of provision of clearing and settlement services or the provision of retail banking services? Please indicate areas that merit further investigation.

Auf Basis des derzeitigen Standes der Zahlungsdienstrichtlinie gibt es keine Wettbewerbsbeschränkungen.

9. Are interchange fees necessary for the development of payment instruments (credit transfers and direct debits) in the EU?

Interchange fees sind insbesondere für die direct debit SEPA Produkte notwendig. In diesem Zusammenhang sind der Arbeitsanfall und das Risiko der debtor bank zu kompensieren.

10. Are there issues related to industry initiatives in the context of SEPA that should be assessed from a competition view point?

- **Wenn in der Zahlungsdiensterichtlinie schon die Einführung von Zahlungsinstituten (Payment Institutions) vorgesehen wird, dann sind zumindest umfangreiche (Zulassungs-)Voraussetzungen vorzusehen, um Wettbewerbsverzerrungen zu verhindern.**
 - **Es ist immer dann Vorsicht geboten, wenn internationale Großbanken Voraussetzungen vorzusehen beabsichtigen, die aber von den kleinen regionalen Banken nicht umgesetzt werden können.**
-

F. Other issues

11. Please provide comments on any other competition-related issues in relation to retail banking markets.

- **Nur die Vielfalt und Vielzahl kleinerer, regional tätiger Anbieter stärkt den Wettbewerb und schützt den Markt vor der Dominanz einiger weniger internationaler Großbanken. Die damit verbundene Gefahr der Verdrängung bewährter regionaler Strukturen würde auch die Interessen der Kunden (rasche und persönliche Kundenbetreuung vor Ort) nachteilig beeinflussen.**
 - **Schließlich soll nicht unerwähnt bleiben, dass einige Mitbewerber im Laufe der 90er Jahre den Bereich Retail zugunsten eines höheren Profits im Investmentbanking stark vernachlässigt haben. Diese Mitbewerber haben die Retail-Kunden den regionalen Banken überlassen oder haben Kunden in manchen Mitgliedstaaten überhaupt ihr Konto verloren. Nunmehr wird unter Einsatz massiver Mittel danach getrachtet, diesen Bereich zurückzuerobern. Hier ist die Kommission aufgefordert, den Vorteil bewährter und langfristiger Kundenbeziehungen im Interesse der Retail-Kunden besonders zu bedenken.**
-