



Instituut voor de nationale rekeningen

ANALYSE VAN DE PRIJZEN
EERSTE KWARTAALVERSLAG 2019 VAN HET
INSTITUUT VOOR DE NATIONALE REKENINGEN

Deel V. De werking van de markt van de
elektronische betalingen in België

PRIJZENOBSEVATORIUM

FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie
Algemene Directie Economische Analyses en Internationale Economie
Vooruitgangstraat 50
1210 Brussel
Tel.: 0800 120 33
<http://economie.fgov.be>

Verantwoordelijke uitgever: Pascal Vanderbecq
Vooruitgangstraat 50
1210 Brussel

Internetversie

Meer informatie:

FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie
Peter Van Herreweghe
City Atrium
Vooruitgangstraat 50
1210 BRUSSEL
Tel.: +32 2 277 83 96
E-mail: Peter.Vanherreweghe@economie.fgov.be

Inhoudstafel

Deel V. De werking van de markt van de elektronische betalingen in België.....	1
PRIJZENOBSERVATORIUM.....	1
Inhoudstafel	3
V De werking van de markt van de elektronische betalingen in België	4
V.1 Inleiding.....	4
V.2 Beschrijving van de markt voor elektronische betalingen in België en in de buurlanden	5
V.3 De markt voor elektronische betalingen in België	6
V.3.1 Theoretische uiteenzetting over de werking van de markt	6
V.3.2 De voornaamste actoren op de Belgische markt	11
V.3.3 Een markt in voortdurende evolutie	14
V.4 Analyse van de kosten voor de handelaar	16
4.1 Overzicht van de verschillende kosten voor de handelaar en hun evolutie.....	16
4.2 De evolutie van de totale factuur op basis van verschillende handelaarsprofielen	22
V.5 Toestand met betrekking tot de marktwerking	26
Lijst van afkortingen.....	28

V De werking van de markt van de elektronische betalingen in België

V.1 Inleiding

Sedert enkele jaren tracht de Europese Commissie een efficiënte en geïntegreerde markt voor betalingsdiensten binnen de Europese Unie tot stand te brengen. Daarvoor werd in 2007 beslist om via de eerste richtlijn voor betalingsdiensten (PSD 1) in de Europese Economische Ruimte een reeks van gemeenschappelijke regels voor elektronische betalingen in te voeren. In 2015 keurde de Europese Unie een tweede richtlijn voor betalingsdiensten (PSD 2)¹ goed met als doel de bestaande PSD 1-regels bij te werken en te verbeteren en tevens de elektronische betalingen te omkaderen. Een van de gevolgen van de omzetting van deze richtlijn naar Belgische wetgeving is de wet van 19 juli 2018 die het aanrekenen van meerkosten op elektronische betalingen verbiedt. Deze wet houdt in dat handelaars geen bijkomende kosten mogen aanrekenen aan klanten die hun aankopen elektronisch wensen af te handelen.

Bovendien maakt PSD2 deel uit van een ruimer wetgevend kader waaronder met name Verordening (EU) n°2015/751 betreffende interchange fees voor betalingstransacties op basis van een kaart.² Deze verordening beperkt de interchange fees die als kosten voor betalingstransacties moeten worden betaald door de handelaars³.

Ten gevolge van de nieuwe reglementeringen heeft de minister van Economie, de heer Kris Peeters, het Prijzenobservatorium aangesproken en verzocht te antwoorden op de volgende drie vragen:

- Hoe zijn de kosten voor elektronische betalingstransacties die aan handelaars worden aangerekend geëvolueerd?
- Wat zijn de oorzaken van deze evolutie?
- Zijn er obstakels die een goede marktwerking inzake elektronische betalingen in de weg staan?

Zoals verduidelijkt door de minister, gaat de aandacht in eerste instantie uit naar “fysieke” elektronische betalingstransacties, dit wil zeggen betalingen verricht bij een winkelier. Het betreft handelaars die relatief weinig winkels hebben en zodoende een beperkte onderhandelingsmacht hebben naar aanbieders van elektronische betalingen toe.

Voor het opstellen van zijn rapport heeft het Prijzenobservatorium, naast desk research, ook gesprekken gevoerd met verschillende actoren die op deze markt actief zijn. De eerste speler die het Prijzenobservatorium heeft aangesproken was de Belgische Mededingingsautoriteit. Daarna vond een interne vergadering binnen de FOD Economie plaats met als aanwezigen het Prijzenobservatorium zelf, de Economische

¹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015L2366>

² <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R0751>

³ Alhoewel het een verordening van de Europese Unie betreft, zijnde een juridische tekst die vanaf zijn inwerkingtreding een verplichting inhoudt, los van nationale omzetting, werd verordening (EU) n°2015/751 in de Belgische wetgeving opgenomen via een aantal maatregelen, te weten de wet van 29 juni 2016 houdende diverse bepalingen inzake economie, de wet van 1 december 2016 houdende uitvoeringsmaatregelen van verordening (EU) nr. 2015/751 van het Europese Parlement en van de Raad van 29 april 2015 betreffende interchange fees voor betalingstransacties op basis van een kaart (Belgisch Staatsblad van 15 december 2016) en het koninklijk besluit van 17 oktober 2016 tot vaststelling van een plafond voor interchange fees voor nationale betaaltransacties via debetkaart voor consumenten (Belgisch Staatsblad van 26 oktober 2016).

Inspectie die belast is met het toezicht op de verordening betreffende de interchange fees voor betalings-transacties op basis van een kaart⁴ en de Dienst Mededinging van de Algemene Directie Economische Reglementering, die werd belast met de totstandbrenging van het Belgisch wettelijk kader in uitvoering van genoemde verordening. Vervolgens werd een vergadering bijeengeroepen waaraan de Union des Classes Moyennes (UCM), de Unie voor Zelfstandige Ondernemers (Unizo) en het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen (NSZ) deelnamen. Het Prijzenobservatorium had ook een gesprek met een aantal verantwoordelijken van de dienst “Supervision des infrastructures de marché et *oversight*”⁵ van de Nationale Bank van België. Voorts heeft het Prijzenobservatorium samengewerkt met verschillende spelers op de markt voor elektronische betalingen zoals Worldline, Ingenico, CCV, Keyware, alsook Mastercard en Bancontact Payconiq Company.

In een eerste deel zal dit rapport, voor België en de buurlanden, de markt voor elektronische betalingen beschrijven. In dit deel wordt gewezen op de centrale rol die elektronische betalingen spelen in de handel. In het derde hoofdstuk van dit onderzoek wordt België onder de loep genomen en wordt vooreerst gepoogd, van uit theoretisch oogpunt, uiteen te zetten hoe deze markt functioneert. Verder in dat hoofdstuk zullen de verschillende spelers die aanwezig zijn op de markt voor elektronische betalingen worden belicht. In het laatste deel van het hoofdstuk wordt aandacht besteed aan de innovaties op deze markt. Het vierde hoofdstuk is gewijd aan de analyse van de evolutie van de verschillende kosten van elektronische betalen voor de handelaar. Tot slot zal het laatste hoofdstuk de toestand opmaken van de werking van de markt van de elektronische betalingen in België.

V.2 Beschrijving van de markt voor elektronische betalingen in België en in de buurlanden

De markt voor elektronische betalingen is van groot belang voor de handel aangezien, volgens de Bank voor Internationale Betalingen⁶, in 2017 in België meer dan 1,9 miljard elektronische betalingstransacties zijn verricht voor een totaal bedrag van meer dan 88 miljard euro. Ten opzichte van het voorgaande jaar komt dit overeen met een groei van 11 % en 9,3 %, respectievelijk in volume en in waarde. Zo was er tussen 2012 en 2017 een stijging met 49 % in transactievolume en met 31 % in waarde. De voornaamste stuwende factoren van deze toename zijn: het feit dat meer en meer handelaars elektronische betalingen aanvaarden, de opkomst van de elektronische handel en de toename van het aantal betalingen voor kleinere bedragen. Bovendien, als de elektronische betaling steeds meer wordt gebruikt, komt dit ook, zoals benadrukt door de Belgische Mededingingsautoriteit, doordat de elektronische betaling minder onderhevig is aan fraude en aan vergissingen, minder wordt gebruikt voor ongeoorloofde doeleinden en milieuvriendelijker is dan een betaling met cashgeld.

De klassieke debetkaarten worden het meest aangewend in België daar deze worden gebruikt in 86 % van de elektronische betaaltransacties en jaar na jaar aan terrein winnen. Nochtans zijn ze maar goed voor 78 % van de waarde van de betalingen. Dit valt te verklaren doordat andere categorieën van kaarten, met name kredietkaarten of kaarten met uitgestelde debitering, hoewel minder regelmatig gebruikt, de voorkeur genieten bij de betaling van grotere bedragen. Het is namelijk zo dat het doorsneebedrag dat met een

⁴ Verordening (EU) n°2015/751 van het Europese Parlement en van de Raad van 29 april 2015.

⁵ Met name belast met het toekennen van toelatingen aan betalingsinstellingen en aan instellingen voor elektronisch geld.

⁶ *Bank for International Settlements*: dit betreft een internationale financiële organisatie die als opdracht heeft de centrale banken te helpen bij hun streven naar monetaire en financiële stabiliteit, de internationale samenwerking in die domeinen te bevorderen en op te treden als bank voor centrale banken (<https://www.bis.org/>).

klassieke debetkaart wordt betaald 42 euro bedraagt, dat die som opklimt tot 73 euro voor een kaart met uitgestelde debitering,⁷ en tot 133 euro vooreen kredietkaart.

Indien de Belgische cijfers vergeleken worden met deze in de buurlanden, dan is het interessant van te constateren dat de cultuur van cashgeld sterk ontwikkeld blijft in België, aangezien onder de buurlanden alleen de Duitsers nog vaker cash gebruiken dan de Belgen. Alleen de Duitsers verrichten namelijk nog minder elektronische betalingstransacties per inwoner dan de Belgen (55 elektronische transacties per Duitser tegenover 167 per Belg). Voor kleinere bedragen geven de Duitsers dus de voorkeur aan contante betalingen, hetgeen blijkt uit het gemiddeld bedrag per elektronische transactie dat in Duitsland hoger ligt dan elders. Daarentegen maken de Nederlanders regelmatig gebruik van elektronische betalingsmiddelen. Jaarlijks verrichten zij gemiddeld 250 elektronische betalingstransacties per inwoner. Tussen de Nederlanders en de Duitsers in situeren zich de Fransen, die met circa 185 transacties per jaar, cijfers laten optekenen die vergelijkbaar zijn met de Belgische (167 transacties jaarlijks in België). De kloof tussen Duitsland en de andere landen komt ook tot uiting in de waarde van de transacties, aangezien een Duitser via elektronische betaalmiddelen elk jaar “slechts” 3.404 euro uitgeeft, tegenover meer dan het dubbele daarvan in de andere landen uit deze steekproef. Jaarlijks besteedt een Belg met een elektronisch betaalmiddel gemiddeld 7.747 euro, een Fransman 7.814 euro en een Nederlander 8.134 euro.

Tabel 1. Cijfers met betrekking tot elektronische betalingstransacties in België en in de buurlanden (2017)

	België	Duitsland	Frankrijk	Nederland
Gemiddelde waarde van een transactie	€ 46,3	€ 62,1	€ 43,8	€ 31,3
“Elektronisch” uitgegeven bedrag per inwoner	€ 7.747,0	€ 3.404,2	€ 8.134,3	€ 7.814,5
Aantal elektronische transacties per inwoner	167,2	54,8	185,5	249,9

Bron: <https://stats.bis.org/statx/toc/CPMI.html>.

V.3 De markt voor elektronische betalingen in België

V.3.1 Theoretische uiteenzetting over de werking van de markt

Betalingssystemen worden vaak aangehaald als voorbeeld van een tweezijdige markt.

Een tweezijdige markt wordt gedefinieerd als een markt “die twee groepen van spelers met elkaar in verbinding plaatst die er potentieel belang bij hebben om onderling te interageren”⁸. In een tweezijdige markt treden dus twee onderscheiden groepen van gebruikers op. In het geval van elektronische betalingstransacties zijn er een of meerdere tussenschakels die betalingen tussen de handelaars en hun klanten vergemakkelijken. Een ander belangrijk kenmerk van een tweezijdige markt is het zogenaamde netwerkeffect waarbij het nut van een product wordt bepaald door het aantal gebruikers. Het meest van belang bij elektronische betalingen is het transversaal netwerkeffect, dit wil zeggen het aantal gebruikers van een bepaalde technologie aan de andere zijde van de tweezijdige markt. Bijvoorbeeld, des te groter het aantal handelaars die een bepaalde technologie aanvaarden, des te interessanter het voor een klant wordt om die technologie te gebruiken en omgekeerd.

Er bestaan twee modellen van betaalkaartschema's naar gelang het aantal actoren dat interageert. In het betaalkaarten-schema met vier partijen, of het *vierpartijen betaalschema*, bevinden zich vier hoofdactoren,

⁷ “Een bedrag betaald door middel van een kaart met uitgestelde debitering zal niet onmiddellijk van de zichtrekening gaan. Het tijdens de gehele maand gecumuleerde saldo van de kredietkaart wordt pas op het einde van de maand als globaal bedrag gedebiteerd van de rekening. Kaarten met uitgestelde debitering zijn het wijdst verspreide type van kredietkaart in België” (<https://www.visa.be/nl/producten/>).

⁸ http://www.autoritedelaconurrence.fr/doc/ocde_cp_06_2009.pdf.

met daarbovenop nog een tussenpartij. De vier partijen bij de betalingstransactie zijn: de klant, de handelaar, de issuer (te weten de financiële instelling die de betaalkaart aan de klant verstrekt)⁹ en de acquirer (die een contract heeft met de handelaar om zijn elektronische betalingen af te handelen). De tussenpartij is de leverancier van het betaalkaartenschema, dit wil zeggen het bedrijf dat het betaalschema levert. Een betaalkaartenschema is een soort van netwerk waarbinnen de instellingen die lid zijn een geheel van regels en technische normen, die de uitvoering van een betaling met een kaart regelt, dienen te respecteren. Om deel uit te maken van het netwerk moet voor een licentie betaald worden (zie schema fee hieronder). Bancontact, Visa (via V Pay of Visa) of nog MasterCard (via Maestro en MasterCard) zijn ondernemingen die betaalkaartenschema's aanbieden.

Als een klant zijn aankopen wil betalen met een betaalkaart moet, stroomopwaarts, een issuer hem eerst een dergelijke kaart hebben verstrekt ①.¹⁰ Daarna zal de klant, nadat hij zijn aankopen heeft gekozen, de elektronische betaaltransactie moeten initiëren met zijn betaalkaart ①. De handelaar geeft de transactie, via de betaalterminal, door aan de acquirer ②. Deze laatste stuurt de aanvraag door naar de juiste aanbieder van het betaalkaartenschema ③, die de aanvraag zal voorleggen aan de issuer ④.¹¹ Op dat ogenblik zal de issuer ofwel zijn goedkeuring geven aan de aanbieder van het betaalkaartenschema, ofwel de transactie afwijzen ⑤. In beide gevallen zal de aanbieder van het betaalkaartenschema de beslissing aan de acquirer overmaken ⑥, die dan via de betaalterminal de beslissing aan de handelaar zal meedelen ⑦. Op dat ogenblik houdt het betalingsmodel met vier partijen op en begint, indien de transactie werd aanvaard, het afhandelingsproces door de Clearing and Settlement Mechanisms. Immers¹², in plaats van alle transacties van de dag een per een te vereffenen, zal de acquirer de transacties registreren en ze, met regelmatige intervallen, doorsturen naar het Uitwisselingscentrum en Verrekening (UCV)¹³ ⑧ die ze zal compileren en aggregeren met andere door het systeem verwerkte categorieën van verrichtingen (overschrijvingen, domiciliëringen en cheques) om het netto-saldo van elke deelnemende bank afzonderlijk te kunnen berekenen¹⁴. Dit heet dan clearing¹⁵ ⑨. Daarna gaat de UCV over tot settlement, oftewel de afwikkeling van multilaterale saldi. Om die reden worden de saldi doorgestuurd naar TARGET2¹⁶ ⑩ alwaar ze worden afgewikkeld ⑪. Bijvoorbeeld, in geval er slechts één betalingstransactie plaatsvond, zal het

⁹ In vele landen geldt dat alleen banken betaalkaarten mogen uitreiken.

¹⁰ Zie schema.

¹¹ Er dient op gewezen te worden dat de acquirer processor (die de verwerkingen doet namens de handelaar voor rekening van de acquirer) en de issuer processor (die de verwerkingen doet namens de klant voor rekening van de issuer) een en dezelfde entiteit kunnen zijn. In dat geval kunnen de aanvragen voor goedkeuring niet passeren via de aanbieder van het betaalschema.

¹² De uiteenzetting die volgt komt overeen met wat gebeurt voor de meeste betaalverrichtingen met kaart in België en met name voor verrichtingen met Bancontact. Voor andere betaalkaartenschema's kan het voorkomen dat de clearing- en afwikkelingsmechanismen van MasterCard of van Visa worden ingezet. Dit is bijvoorbeeld steeds het geval bij grensoverschrijdende verrichtingen. Deze mechanismen zijn fundamenteel verschillend (settlement banks) en het UCV is daar niet bij betrokken. Dit verklaart de tweede pijl ⑧ (Toelichting van de Nationale Bank van België).

¹³ https://www.cecbelgium.be/fr/system/files/files/Rapport%20Annuel%202017_1.pdf (p. 9).

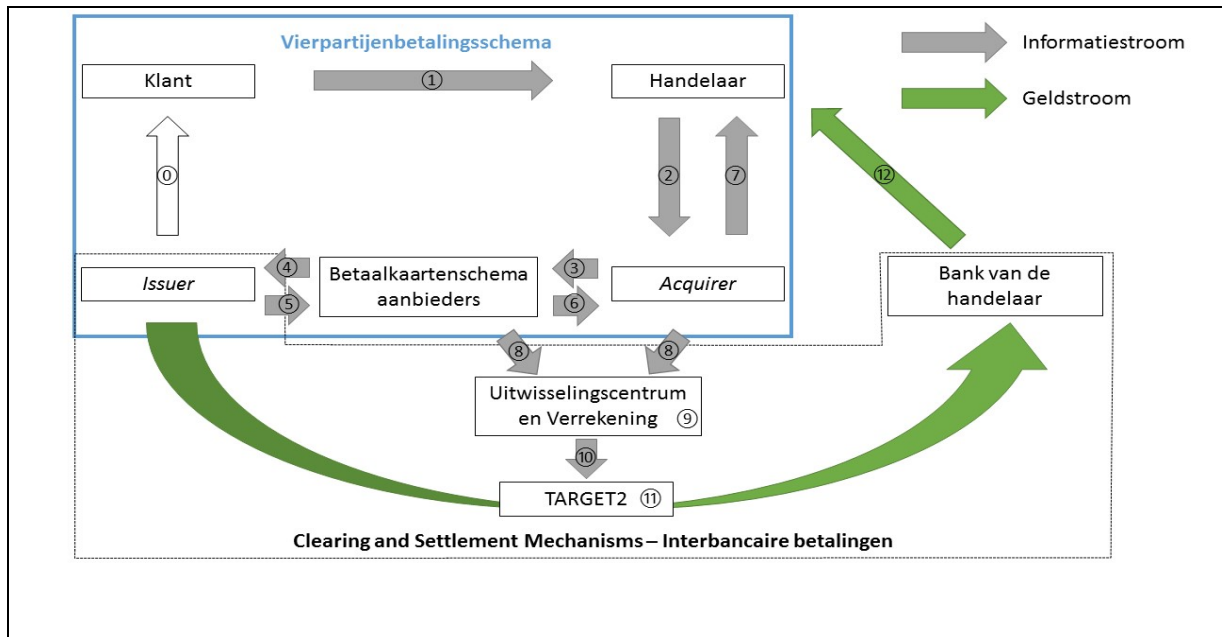
¹⁴ De aanbieder van het betaalkaartenschema gaat eveneens in bepaalde mate bijdragen tot de berekening van de netto saldi.

¹⁵ Definitie van de Europese Centrale Bank: "Clearing: the process of transmitting, reconciling and, in some cases, confirming transfer orders prior to settlement, potentially including the netting of orders and the establishment of final positions for settlement".

¹⁶ <https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me/html/target2.fr.html>.

geld worden overgeheveld van de issuer naar de bank van de handelaar. Tot slot zal de bank van de handelaar, van zodra ze het bedrag heeft ontvangen, de rekening van de handelaar voor dat bedrag crediteren ⑫.

Grafiek1. Betalingsmodel met vier partijen



Voor dit proces betaalt de handelaar aan de *acquirer* een *merchant service fee* die in zekere zin het aggregaat is van drie kosten. De *acquirer* neemt nadien de betaling van de verschillende tussenpersonen op zich.

De eerste kost is de *interchange fee*. Die is bestemd voor de *issuer*. Deze fee laat toe van een deel van hun kosten te dekken, zoals fraude met debetkaarten of voorfinanciering van kredietkaarten. De aanbieders van betaalkaartschema's bepalen een prijs "by default" voor de *interchange fee*. Niettemin staat het *acquirers* en *issuers* vrij om samen, via een bilaterale overeenkomst, een andere *interchange fee* te onderhandelen.

Sinds 2015 en de verordening (EU) nr. 2015/751 is de *interchange fee* geplafonneerd op 0,2% voor debetkaarten en 0,3% voor kredietkaarten, als het gaat over consumentenkaarten die binnen de Europese Unie worden uitgegeven. Indien een van de twee voorwaarden niet wordt gerespecteerd, dan staat het de leverancier van het betaalkaartschema vrij om de *interchange fee* te bepalen.

Er zijn een groot aantal aanbieders van betaalkaartschema's. Het vervolg van deze analyse zal zich echter alleen richten op de drie spelers die actueel het meest aanwezig zijn in België. Bij deze 3 aanbieders van betaalschema's bevindt zich één binnenlands betaalschema en twee internationale betaalschema's. Terwijl de aanbieder van het binnenlands betaalkaartschema alleen aanwezig is in het segment debetkaarten voor consumenten en commerciële debetkaarten die binnen de Europese Unie worden uitgegeven, zijn buitenlandse aanbieders van betaalkaartschema's aanwezig in alle andere segmenten, namelijk debet- en kredietkaarten, voor consumenten en handelaars, die binnen of buiten de Europese Unie worden uitgegeven. Voor elk van deze kaarten verschilt de *interchange fee*.

Zoals bepaald door de Europese regelgeving, is de *interchange fee* voor debetkaarten voor consumenten, uitgegeven binnen de Europese Unie, beperkt tot 0,2%. Er is echter niets dat de spelers ervan weerhoudt

om te overleggen en om een lager plafond vast te leggen. Zo werd het plafond in België vastgelegd op 0,05 euro¹⁷.

Voor commerciële debetkaarten, uitgegeven binnen de Europese Unie, bestaat de interchange fee ofwel uit een vaste kost van 0,6 euro voor het ene internationale betaalschema's, ofwel uit een tarief tussen 0,8 % en 1,9 %¹⁸ van het bedrag van de transactie voor het andere schema. De commerciële debetkaarten uitgegeven door het binnenlands betaalschema genieten van dezelfde interchange fee als de consumentenkaarten.

Het betreft hier, ter herinnering, de twee enige segmenten waarop het binnenlandse betaalschema aanwezig is (debetkaarten voor consumenten en commerciële debetkaarten uitgegeven binnen de EU). In het verder verloop van de analyse hebben de *interchange fees* alleen betrekking op de twee buitenlandse betaalschema's.

Voor kredietkaarten voor consumenten die binnen de Europese Unie worden uitgegeven, is het plafond van 0,3 % vastgesteld door een Europese verordening. Voor de commerciële kredietkaarten, uitgegeven onder dezelfde voorwaarden, schommelt de interchange fee tussen 0,8 % en 1,9 % naargelang het betaalschema, het type van kaart of van betaling.

Hoewel de twee buitenlandse betaalschema's ook actief zijn in het segment van de kaarten uitgegeven buiten de Europese Unie, zijn enkel de cijfers van één van de twee operatoren online beschikbaar. Deze aanbieder van betaalkaarten rekent tussen 0,06 euro en 0,22 euro aan voor debetkaarten voor consumenten en 0,6 euro voor commerciële debetkaarten¹⁹.

Voor kredietkaarten past de operator een tarief toe tussen 0,5 % en 0,75 % voor de consumentenkaarten en tussen 1,3 % en 1,5 % voor de commerciële kaarten. Ook hier varieert het tarief naargelang het type kaart of het type betaling²⁰.

Tabel 2. Interchange fee in België volgens kaarttype en plaats van uitgifte

UITGIFTES	KAARTTYPES	« CONSUMENTEN »	« COMMERCIEEL »
EU	Debetkaarten	0,2 % (tot € 0,05)	0,2 % (tot € 0,05) of 0,8 % - 1,9 % of € 0,6
	Kredietkaarten	0,3 %	0,8 % - 1,9 %
BUITEN DE EU ^a	Debetkaarten	€ 0,06 - € 0,22 ¹⁹	€ 0,6
	Kredietkaarten	0,5 % - 0,75 % ²⁰	1,3 % - 1,5 %

a : Cijfers voor een enkele aanbieder van betaalkaartschema.

Bron: Bancontact Payconiq Company, Mastercard en Visa.

De scheme fee is een commissie die wordt gestort aan de aanbieder van het betaalkaartschema. Hierdoor kan het elektronische betalingssysteem investeringen doen, zich aan de regelgeving aanpassen en fraude bestrijden. Het is relatief moeilijk om cijfers te verkrijgen met betrekking tot het bedrag van deze kosten,

¹⁷ Ter info: in Nederland is dit plafond vastgelegd op 0,02 euro. Toch is het delicaat om elektronische betalingen van verschillende landen met elkaar te vergelijken, omdat ze deel uitmaken van een relatief verschillend bancaire ecosysteem. Bovendien zijn in Nederland de schaalvoordelen belangrijker door een grotere markt, een betere penetratie van het elektronisch betalen en minder grote mogelijkheden voor het elektronisch betalen (bijvoorbeeld maaltijdcheques en andere ecocheques zijn in Nederland niet beschikbaar).

¹⁸ Het percentage verschilt naargelang de methode van acceptatie van de transactie.

¹⁹ Op 29 april 2019 zijn de Europese Commissie en de aanbieders van betaalkaartschema's het eens geworden om de interchange fees van debet- en kredietkaarten, uitgegeven buiten de Europese Unie, te plafonneren op respectievelijk 0,2 en 0,3 % (zoals voor de kaarten uitgegeven binnen de Europese Unie) voor een periode van 5 jaar en 6 maanden. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-2311_en.htm.

²⁰ Zie voetnoot 18 hierboven.

vanwege de vertrouwelijkheid van overeenkomst tussen aanbieders van betaalkaartschema's en *acquirers*. De *scheme fee* wordt betaald door de *issuers* en de *acquirers*. Deze fee bestaat uit een vaste kost - een licentie - en een variabele kost, afhankelijk van het transactievolume van de operator²¹. Indien enkel de interchange fees en niet de scheme fees werden geplafonneerd, is dit, volgens een van de geïnterviewde gesprekspartners, omdat de Europese Commissie gevoelig was voor de argumenten van de aanbieders van betaalkaartschema's die pleitten voor het stimuleren van elektronische betalingen. Elektronische betalingen gaan in tegen de parallelle economie, zijn veiliger en bestrijden fraude, voornamelijk dankzij, wat het laatste punt betreft, artificiële intelligentie. Al deze technologieën vereisen echter investeringen en dus een zekere mate van tariefvrijheid.

De service fee is het restant van de *merchant service fee* en is bestemd voor de *acquirer*. De fee dekt de operationele kosten en de marge.

Vaak bestaat de *merchant service fee* uit een bepaalde kost per betalingstransactie. Maar er bestaan nog andere tariefformules. Het is bijvoorbeeld mogelijk van een abonnement te nemen waaronder een bepaald aantal betalingstransacties kosteloos worden uitgevoerd vooraleer over te gaan naar een tarief buiten pack. Wanneer de handelaar geen betaalterminal ter beschikking heeft, kan deze in de tariefformule worden opgenomen mits betaling van een toeslag. Er moet eveneens rekening gehouden worden met een toeslag voor de aanvaarding van andere betaalkaartschema's.

Doordat dit model thans openstaat voor concurrentie worden andere agenten aangezet zich bij het model te voegen door voor een of meerdere spelers te gaan werken. Denk bijvoorbeeld aan leveranciers van betaalterminals²² of aan *commercial acquirers*. In een partnerschap acquiring processor-commercial acquirer zal laatstgenoemde de rol van front desk spelen door contracten af te sluiten of betaalterminals te plaatsen, terwijl de acquiring processor zich bezighoudt met het technische gedeelte daar hij, van dat ogenblik af, ontlast is van een aantal taken. Bepaalde banken of ondernemingen vervullen zo de rol van commercial acquirer (ook *network service provider* genaamd) ten behoeve van een acquirer.

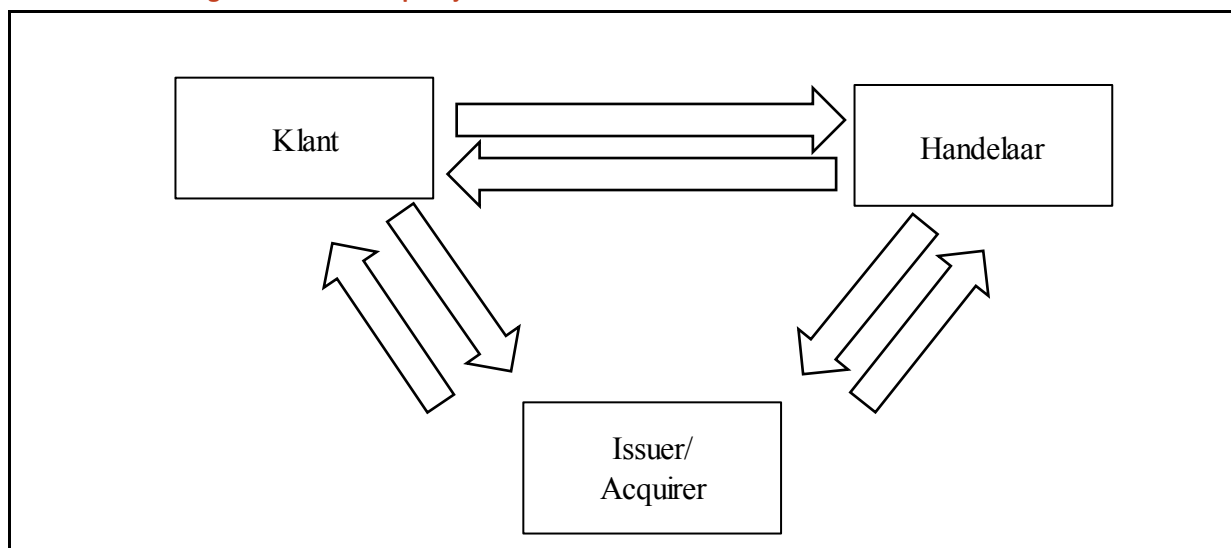
In de situatie van een model van betaalkaartschema met drie partijen of een driepartijen-betaalschema, dat in mindere mate voorkomt in België, worden de functies van issuer en van acquirer uitgeoefend door dezelfde entiteit. Daarbij hebben dan zowel de klant als de handelaar een directe relatie met de uitgever van de betaalkaart. Bovendien gebruikt de uitgever van de betaalkaart, in dit type van betaaloperatie, zijn eigen betaalschema. Bijgevolg heeft dit model slechts één derde instantie nodig, met name de *processor* om de fondsen van de ene rekening naar de andere te transfereren. Door zijn eenvoud en het beperkt aantal betrokken spelers, zou dit model kostenefficiënter moeten zijn. Aangezien bij een driepartijenmodel het kredietrisico evenwel groter is²³ voor de issuer/acquirer, is ook de kost voor hem hoger. American Expressen Paypal zijn typevoorbeelden van betaalkaartschema's met drie partijen.

²¹ Over de bestudeerde periode (2014-2019) zou de aanbieder van het binnenlandse betaalkaartschema zijn overgegaan tot een indexering van 5 % op de variabele kost en 2 % op de licentie (de vaste kosten). Het Prijzenobservatorium beschikt niet over nauwkeurige informatie met betrekking tot de evolutie van de scheme fees van de internationale aanbieders. Desalniettemin lijkt het erop dat ze eveneens een stijgende tendens zouden hebben gekend.

²² Er wordt op gewezen dat het gebruik van een betaalterminal van een bepaalde onderneming voor de handelaar geen verplichting inhoudt om van diezelfde onderneming gebruik te maken voor de verwerking van zijn betalingstransacties (*acquiring*).

²³ Dit valt te verantwoorden door het feit dat, bij een betaalmodel met drie partijen, de betaalschema's de rekeningen van de kaarthouders en van de handelaars niet in handen hebben. Indien dit wel het geval was, zouden de betaalschema's het kredietrisico beter kunnen inschatten. (<https://www.paiementor.com/the-three-corner-model-in-card-payments/>).

Grafiek 2. Betalingsmodel met drie partijen



V.3.2 De voornaamste actoren op de Belgische markt

Een betaalkaartschema is een betalingsmechanisme waar banken en andere verstrekkers van betalingsdiensten zich bij kunnen aansluiten. Door lid te worden kunnen ze betaalkaarten uitgeven of aanvaarden die op het betrokken netwerk van het betaalkaartschema-netwerk opereren.²⁴ In België zijn er drie aanbieders van betaalkaartschema's, die volgens het vierpartijenschema werken, naast elkaar actief.²⁵ Het gaat in de eerste plaats om Bancontact, dat naar schatting tussen 60 en 70 % van het transactievolume vertegenwoordigt voor betalingen via debetkaart wat van de onderneming de eerste actor maakt voor betaalkaartschema's in België. Zijn inworteling in België laat zich verklaren door het, sinds vele jaren, gevoerde beleid van de Belgische banken: het promoten van de elektronische betaling alsook van het betaalkaartschema Bancontact via de kost voor de handelaar die, historisch gezien, relatief lager ligt in vergelijking met andere betaalkaartschema's²⁶.

Bancontact bekleedt dus een dominante positie op de markt van de betaalkaartschema's in België dankzij haar aantrekkelijke kost, haar status van historische operator en haar Belgische verankering. Doelstelling van het bedrijf is om diensten te verlenen aan de Belgische banken, die lid zijn van haar netwerk, via de promotie van haar betaalschema. Wel valt sedert enige jaren een toename van de concurrentie op de markt van de betaalkaartschema's te constateren, met de komst van grote internationale spelers zoals Maestro en Vpay die de betalingsschema's voor debetkaarten zijn van de internationale ondernemingen Mastercard en Visa.

Indien Bancontact voordelen biedt op het niveau van prijs, dan is de voornaamste troef van de buitenlandse betaalkaartschema's het internationaal karakter van hun activiteiten. Het betaalschema van Bancontact wordt namelijk niet internationaal aanvaard. Dit houdt in dat een persoon, in het bezit van een bankkaart met daarop enkel het betaalschema van Bancontact, alleen in België betalingstransacties kan

²⁴ https://en.wikipedia.org/wiki/Card_scheme.

²⁵ Daar het betaalschema met drie partijen zeer beperkt is, zal het niet worden geanalyseerd in het verder verloop van het verslag.

²⁶ In het verleden was het betaalkaartschema Bancontact minder duur dan dit van haar concurrenten. Niettemin lijkt het dat deze laatsten hun tarieven de laatste jaren verminderd hebben.

verrichten.²⁷ Daardoor is het voor Belgische banken belangrijk de licentie te bezitten van een van de aanbieders van buitenlandse betaalkaartenschema's zodat hun klanten ook transacties buiten België kunnen uitvoeren. Bovendien stelt het internationale karakter van deze twee spelers hen in staat van supranationale overeenkomsten af te sluiten met internationale groepen. Een voorbeeld van een dergelijke situatie is de overeenkomst die Mastercard heeft afgesloten met een groot Europees distributiebedrijf opdat deze laatste het betaalschema Maestro zou gebruiken voor transacties met debetkaart. Dankzij zijn Europese omvang slaagt deze speler er aldus in van gunstiger tarieven (merchant service fee) te bekomen dan dat hij zou kunnen negociëren in België. Bovendien bieden Mastercard en Visa betaalschema's met kredietkaart aan, wat Bancontact niet doet.

Momenteel is Worldline de acquirer met het grootste marktaandeel in België. Aangezien er meerdere betaalschema's bestaan, dient het marktaandeel telkens gekoppeld te worden aan het gebruikte betaalschema. Zo verwerkt Worldline meer dan 90% van de transacties verricht met Bancontact, een cijfer dat de neiging heeft van licht te dalen sinds de vrijmaking van de markt. Bovendien zou Worldline 30% van de betaalverrichtingen van Maestro voor zijn rekening nemen en 70% van de betaalverrichtingen via kredietkaart. De andere acquirers verdelen bijgevolg de rest van de markt onder zich.

Deze dominante positie van Worldline is te verklaren door haar statuut van historische operator. Eind 2006 werden Banksys, die de betaaltransacties via debetkaart verwerkte, en Bank Card Company, die zich bezighield met de betaaltransacties via kredietkaart, door de Franse groep Atos Origin geabsorbeerd. Deze overname van twee Belgische historische operatoren, die tot dan filialen van Belgische banken waren geweest, liep vooruit op de Payment Service Directive I, die de weg opende voor de komst van de Single Euro Payment Area (SEPA).²⁸ Binnen de SEPA was het namelijk interessanter om internationale merken te hebben met een groot volume aan transacties.²⁹ Bovendien meenden de banken die eigenaar waren van Banksys en Bank Card Company dat de verwerking van kaarten (acquiring) niet hun kernactiviteit was en wensden dit bijgevolg uit handen te geven. Banksys en Bank Card Company gingen aldus op zoek naar een partner en kozen voor de onderneming Atos Origin. Hierdoor konden Banksys/BCC, bij de invoering van de SEPA, een vooraanstaande plaats innemen. Op 1 juni 2007 heeft Banksys/BCC de naam Atos Worldline aangenomen.

Toen Banksys en Bank Card Company door Atos Origin werden overgenomen vervulden de twee ondernemingen de functies van betaalkaartschema en acquirer. Gegeven dat Banksys op het eind van de jaren 80 werd opgericht, speciaal om het betaalkaartschema Bancontact te beheren, was het niet voorzien dat in de toekomst ook nog andere spelers zouden meespelen in het betaalkaartenschema. Bij de vrijmaking van de markt moesten beide functies uit elkaar gehaald worden om een onderscheid te maken tussen de rol van het betaalkaartschema en deze van acquiring. In 2013 was de zaak afgerond.

Bij de overname van Banksys door Atos Origin wilden de Belgische banken Bancontact niet samen met Banksys verkopen. Ze bleven dus intellectuele eigenaar van het schema. Indien het betaalkaartenschema Bancontact van eigenaar zou zijn veranderd, dan zou de nieuwe eigenaar het schema waarschijnlijk verder hebben ontwikkeld, niettegenstaande de Belgische banken Bancontact liever hadden zien opgedoekt worden. Ze waren namelijk van plan Bancontact te vervangen door een internationaal betaalkaartschema, zo-

²⁷ In de realiteit wordt Bancontact ook in bepaalde grensgebieden aanvaard, doch dit blijft marginaal.

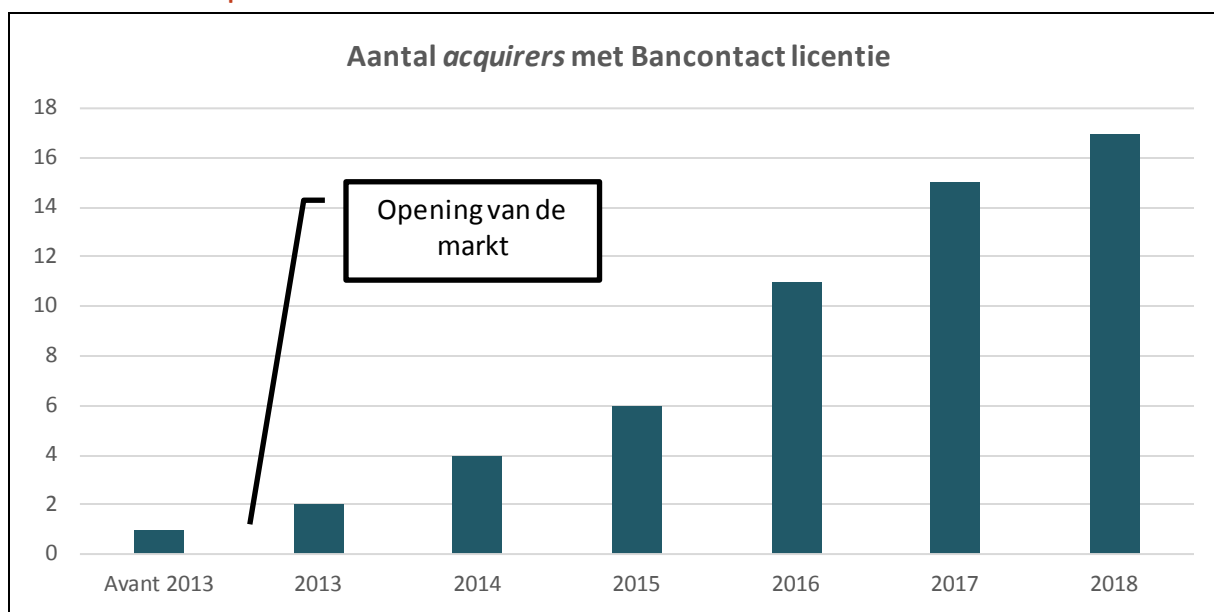
²⁸ SEPA: laat toe dat consumenten en bedrijven overal in de eurozone tegen dezelfde voorwaarden hun betalingen kunnen uitvoeren.

²⁹ <https://www.nbb.be/doc/ts/products/paymentsystems/sepa/belgianmigrationplan.pdf> (p. 18).

als dit in andere Europese landen al gebeurd was. Niettemin is Bancontact op dit ogenblik nog steeds present en gebruikt, daar de Belgische banken stuiten op de afwijzing van de handelaars, voor wie de verandering van betaalkaartschema zou leiden tot een verhoging van de kosten³⁰.

Het zijn dus redenen van technische aard die verklaren waarom destijds betrekkelijk weinig spelers op de Belgische markt actief waren. Tot in 2013 was immers alleen Worldline in staat om transacties uit te voeren door middel van het betaalkaartschema Bancontact. Sindsdien heeft de markt zich enigszins geopend vermits thans zeventien payment service providers een licentie van Bancontact bezitten.³¹ De markt lijkt zich, ten gevolge van de vrijmaking, in een trage overgangsfase te bevinden.

Grafiek 3. Aantal acquirers die beschikken over een licentie Bancontact



Bron: Bancontact Payconiq Company.

Niettegenstaande hun manoeuvreerruimte zeer beperkt was, hebben andere acquirers niet gewacht op de vrijmaking van de markt om te proberen erop een plaats te veroveren. Vanaf 2009 hebben namelijk andere acquirers, zoals Ingenico en CCV, gepoogd van de markt te penetreren door gebruik te maken van een buitenlands betaalschema zoals Maestro voor de debetkaarten. Sinds de openstelling van het betaalschema Bancontact voor andere acquirers daalde het marktaandeel van Worldline ten voordele van andere acquirers.

Een consolideringsproces is eveneens gaande op de markt voor elektronische betalingen, in die zin dat meerdere grote spelers zich de voorbije jaren hebben samengevoegd. In 2017 beslisten Worldline en Equens om te fuseren. Beide bedrijven kregen, voor deze fusie, de goedkeuring van de Europese Commissie, mits Worldline afstand zou doen van de Belgische activiteiten van PaySquare, een filiaal van Equens, teneinde geen al te dominante positie te bekleden op de Belgische markt. De klantenportfolio van PaySquare werd door de bank BNP Paribas Fortis opgekocht. Om elektronische betaaltransacties te kunnen uitvoeren, werkte BNP Paribas Fortis, als commercial acquirer, samen met Six Payment Services, een belangrijke acquirer op bepaalde West-Europese markten. In 2018 heeft Worldline de aandelen van Six Payment Services overgenomen. Finaal is het niet meer diezelfde onderneming die de klantenportfolio bezit daar het nog steeds een entiteit van de Worldline groep is die op technisch vlak de betalingen verricht

³⁰ In Nederland is dit uitgemond in de verdwijning van het binnenlands betaalschema "PIN", gegeven dat de banken de investering als te zwaar beschouwden. Het zijn voortaan de aanbieders van internationale betaalkaartschema's die de transacties uitvoeren.

³¹ <https://www.bancontact.com/en/stakeholders>.

voor deze portefeuille met een ander technisch platform en andere beheersregels in vergelijking met voorheen.

V.3.3 Een markt in voortdurende evolutie

De aanbieders van betalingsdiensten zijn op zoek naar steeds eenvoudigere en snellere betalingsoplossingen. Een van de laatste ontwikkelingen in de sector van het elektronisch betalen is het contactloos betalen door middel van een bankkaart. Zo heeft Mastercard, ondanks de sterke cultuur van cashgeld in België, een stijging opgetekend van 363 % van het aantal contactloze transacties tussen oktober 2017 en oktober 2018.³² Er moet op gewezen worden dat België, zoals verduidelijkt door MasterCard, enigszins achterop hinkt ten overstaan van zijn Europese burens vermits slechts 4 % van de elektronische transacties contactloos worden afgewikkeld tegenover 47 % gemiddeld voor de rest van Europa. Deze achterstand valt volgens MasterCard te verklaren, enerzijds door een ongegronde vrees voor een gebrek aan veiligheid van dit type van betaling en anderzijds door ontoereikende investeringen van de grote spelers. De voornaamste troef van dit betaalmiddel is de transactiesnelheid, waardoor een toenemend aantal consumenten de contactloze betaling gebruikt voor kleinere aankopen, en dit in een marktsegment waar gewoonlijk contante betalingen de regel zijn.³³

De aanbieders van betalingsdiensten hebben zich ook gericht naar smartphones en andere alledaagse voorwerpen. Zo was het, in een eerste fase, mogelijk van zijn aankopen te betalen via de technologie van de QR-code. Later werd de NFC-technologie (Near Field Communication), die gebruikt wordt voor de contactloze betaalkaarten, aangepast voor smartphones en verder ontwikkeld voor andere dagdagelijkse voorwerpen zoals auto's, uurwerken en zelfs voor juwelen. Bovendien is het voortaan mogelijk van te tanken zonder bankkaart of cashgeld dankzij de mobiele app van de bank³⁴.

De ontwikkeling van betaalmiddelen via smartphone of via andere voorwerpen heeft aldus reeds nieuwe spelers op de markt voor elektronische betalingen kunnen aantrekken. Dit zal des te meer zo zijn naarmate de instapkost voor het betreden van de markt lager wordt. Dit zou zeker het geval kunnen zijn aangezien het gebruik van dagdagelijkse voorwerpen als betalingsinstrument voor de verschillende spelers het voordeel heeft van niet meer de kosten te moeten dragen voor het maken van betaalkaarten. Dit is een relevant criterium in de wetenschap dat de kost voor het uitreiken van een betaalkaart ongeveer € 6-7 bedraagt en de levensduur ervan beperkt is daar een betaalkaart, volgens de veiligheidsnormen voor EMV-betaalkaarten, om de vijf jaar moet worden vervangen.

De intrede van nieuwe spelers op de markt van de elektronische betalingen werd begunstigd door een van de nieuwigheden in de Payment Service Directive II (PSD II). Banken zijn voortaan immers verplicht aan andere bancaire of niet-bancaire spelers bepaalde informatie te verstrekken onder inachtneming van twee strenge voorwaarden: de operator moet de toelating bezitten van de Nationale Bank en de klant moet zijn toestemming geven. Dit laat aan de nieuwe spelers toe van bepaalde betalingsdiensten aan te bieden. Deze nieuwe operatoren, derde aanbieders genoemd (Third Party Payment Service Providers), kunnen, volgens de aangeboden dienstverlening, in twee categorieën worden ingedeeld:

³² https://www.rtbf.be/tendance/techno/detail_en-un-an-les-paiements-sans-contact-ont-augmente-de-363-en-belgique?id=10077917.

³³ Via contactloze kaarten is het de spelers op de elektronische betaalmarkt gelukt van commissielonen op te strijken bij aankopen waar ze voorheen geen vat op hadden.

³⁴ <https://www.lecho.be/monargent/budget/avec-belfius-popup-la-banque-s-ancre-davantage-dans-votre-quotidien/10079779.html>.

- De aanbieders van diensten inzake rekeninginformatie (Account Information Service Providers) mogen, mits toestemming van de klant, diens rekeninggegevens consulteren. Dankzij dit kan de klant al zijn bankrekeningen consulteren op een unieke interface.
- De aanbieders van diensten inzake betalingsinitiatie (Payment Initiation Service Providers) mogen, mits toestemming van de klant, in diens naam betalingen initiëren. De klant kan dus een autorisatie geven opdat een creditorder geïnitieerd kan worden ten gunste van de bankrekening van de handelaar.

Voorbeelden van een account information service provider zijn de banken BNP Paribas Fortis en KBC die een multibancaire app hebben gelanceerd, waarmee het voor de klant mogelijk is het saldo van zijn bankrekeningen (de andere rekeningen dan deze bij BNP Paribas Fortis of KBC) te consulteren in de app van BNP Paribas Fortis of KBC³⁵.

Een voorbeeld van een dienstverlener inzake betalingsinitiatie is de onderneming Payconiq International, gevestigd in Luxemburg, waarvan het filiaal Bancontact Payconiq Company (BPC), die het resultaat is van de fusie tussen Bancontact en Payconiq België, de licentie bezit om op Belgisch grondgebied te opereren. Payconiq International heeft aldus toegang tot de bankrekening van de klant indien deze laatste hiermee heeft ingestemd. Die toegang gebruikt het bedrijf, enerzijds om, in naam van de klant, een overschrijving te verrichten en anderzijds om de handelaar de garantie te geven dat de overschrijving wel degelijk is uitgevoerd. Wat dit mobiel betaalmiddel zo aantrekkelijk maakt is dat geen betaalterminal meer nodig is en dat de verschillende banken en Europese centrale banken onlangs het ontstaan hebben bekrachtigd van de onmiddellijke overschrijving³⁶ in Europa. De betalingen verricht met behulp van Payconiq hebben bovendien geen interchange fee tot gevolg.

De Amerikaanse bedrijven Google en Apple zijn eveneens in de markt van de elektronische betalingen gestapt via hun diensten Google Pay en Apple Pay. De bezitters van een smartphone, die onder het operationeel systeem van een van beide ondernemingen werkt, kunnen, indien hun bank over een contract beschikt voor deze dienst, hun smartphone³⁷ gebruiken om een betaling in de winkel te verrichten via debet- of kredietkaart³⁸. Betaaloplossingen via een aangesloten horloge of via andere dagdagelijkse objecten zijn eveneens ontwikkeld.

Over het algemeen blijken de grote “traditionele” technologische spelers zoals Google, Amazon, Facebook of Apple in polepositie te staan om te profiteren van de vrijmaking van de markt ten gevolge van PSD II. Toegang krijgen tot rekeningen en tot de historiek van transacties van vele consumenten vormt voor hen een onschatbare bron van gegevens³⁹.

³⁵ <https://www.lecho.be/entreprises/banques/bnppfortis-entre-dans-l-ere-de-l-app-multibancaire/10096868.html>.

³⁶ Payconiq gebruikt actueel nog geen onmiddellijke overschrijvingen.

³⁷ Indien de beschikbare technologie op de smartphone het toelaat.

³⁸ <https://www.lecho.be/entreprises/banques/les-banques-sceptiques-face-a-apple-pay/10104517.html>.

³⁹ <https://www.lecho.be/monargent/budget/un-vent-nouveau-souffle-sur-nos-operations-bancaires/10105537.html>.

V.4 Analyse van de kosten voor de handelaar

In het eerste deel van deze studie werd een theoretische uiteenzetting over de marktwerking gegeven. Dit deel behandelt eveneens de historie van deze markt, wat toelaat van de huidige situatie beter te begrijpen. In het tweede deel van de analyse wordt aandacht besteed aan het niveau van de kosten, alsook aan de evolutie ervan.

4.1 Overzicht van de verschillende kosten voor de handelaar en hun evolutie

Dankzij de vergaderingen die werden georganiseerd met de belangrijkste *acquirers* aanwezig op de Belgische markt en de documenten die door hen werden verstrekt, is het mogelijk om vier belangrijke uitgavenposten voor de handelaar te bepalen:

- De merchant service fee, samengesteld uit drie kosten: de interchange fee, de scheme fee en de service fee;
- De kosten met betrekking tot betaalterminals;
- De activeringskosten;
- De bijkomende kosten.

Zoals gevraagd door de minister van Economie zullen deze verschillende kosten worden geanalyseerd voor de periode 2015-2019, met behulp van gegevens verstrekt door drie *acquirers* die tezamen een groot deel van de markt vertegenwoordigen.

Het relatieve gewicht van deze verschillende kosten varieert volgens het profiel van de handelaar. Daarom zal, in het tweede deel van dit hoofdstuk, de evolutie van het kostenniveau voor vier profielen van handelaars worden bestudeerd.

V.4.1.1 De transactiekost

De onderstaande tarieven werden aan het Prijzenobservatorium verstrekt door drie *acquirers* met wie het Prijzenobservatorium onder meer in contact is getreden. Deze tarieven omvatten de totale transactiekosten voor de handelaar, te weten de *merchant service fee*. De tarificatie die van toepassing is laat niet toe van een onderscheid te maken tussen de drie categorieën van *fees*. Er bestaan drie methodes van facturatie: *blended*, *interchange ++* en de *packs*. In het geval van de *blended*-methode betaalt de handelaar een vast tarief (of kost) voor een transactie van een bepaalde kaart, onafhankelijk van het betaalschema, de plaats van uitgifte van de kaart (binnen of buiten de Europese Unie), het type kaart (consumentenkaart of commerciële kaart) of de manier waarop de transactie werd aanvaard. In het geval van *interchange ++* varieert het bedrag dat door de handelaar voor elke transactie betaald wordt ten gevolge van de *interchange fee* en de *scheme fee* en dit niettegenstaande de commissie die betaald wordt aan de *acquirer* (de *service fee*) vast is⁴⁰. De *scheme fee* verandert naargelang de veiligheid van de transactie en naargelang de geaccepteerde kaarten. De *packs* zijn, tot slot, een tariefformule waarbij de handelaar voor een abonnement betaalt, gekoppeld aan kosten per transactie.

⁴⁰ <https://www.bankhawk.com/2015/07/15/interchange-vs-blended-pricing/>.

De eerste *acquirer* die bestudeerd werd, werkt met *packs* voor transacties die via het binnenlands betaalschema worden uitgevoerd^{41 42}. Het betreft een tariefaanbieding waarbij de handelaar maandelijks abonnementskosten alsook kosten per transactie betaalt. Deze *acquirer* stelt drie verschillende *packs* voor. Tussen 2015 en 2019 zijn de abonnementskosten voor deze packs verhoogd met 20,3 % voor het basispakket (van 8,37 naar 10,07 euro per maand), met 25,8 % voor het intermediaire pakket (van 12 naar 15,10 euro) en met 10,2 % voor het volledige pakket (van 23,74 euro naar 26,17 euro)⁴³. De stijging was vooral tussen 2016 en 2017 uitgesproken, met een toename van de drie *packs* van respectievelijk 19,5 %, 25 % en 9,5 %. Deze verhoging van de abonnementskosten, die vanaf 1 juni 2016 werd doorgevoerd, is te verklaren door de toevoeging van nieuwe diensten en een nieuwe tarificatie (lagere kosten per transactie en toevoeging van gratis transacties in de *packs*).

Tabel 3. Evolutie van de prijs van een abonnement voor de eerste acquirer (2015-2019)

2015 = 100	2015	2016 ^a	2017 ^b	2018	2019	GJG
Basispakket	100,0	100,0	119,5	119,5	120,3	4,73 %
Intermediair pakket	100,0	100,0	125,0	125,0	125,8	5,91 %
Volledig pakket	100,0	100,0	109,5	109,5	110,2	2,47 %

a : situatie tot 1 juni 2016

b : situatie vanaf 1 juni 2016

De stijging van de maandelijkse kosten werd gecompenseerd door een daling van de kost per transactie. Voor 1 juni 2016 waren de kosten per transactie van het basispakket en het volledige pakket afhankelijk van het bedrag van de transactie. Indien het transactiebedrag minder dan 10 euro bedroeg, betaalde de handelaar 0,0255 euro plus 0,5 % van het transactiebedrag. Indien het bedrag van de transactie groter was dan of gelijk was aan 10 euro, bedroegen de kosten per transactie 0,1882 euro voor het basispakket en 0,0771 euro voor het volledige pakket. Het intermediaire pakket functioneerde anders omdat de kosten van de transactie afhankelijk waren van het aantal transacties dat de handelaar al had uitgevoerd. De eerste schijf was gratis, wat betekent dat een bepaald aantal transacties in het pack waren opgenomen. Van zodra dit aantal transacties werd bereikt, kwam de handelaar in de tweede schijf terecht waarin hij een vast bedrag per transactie betaalde. In de derde beschikbare schijf bleef de handelaar een vast bedrag betalen, maar dit was iets lager in vergelijking met de vorige schijf.

Zoals hierboven aangegeven, heeft deze *acquirer* op 1 juni 2016 besloten om de pakketten die hij aan handelaars aanbood te harmoniseren. Voortaan zijn de kosten per transactie voor alle drie de pakketten afhankelijk van het bedrag van de transactie. Voor transacties tot 5 euro zijn de kosten per transactie vastgesteld op 0,02 euro, terwijl voor transacties van meer dan 5 euro maar minder dan of gelijk aan 10 euro, de handelaar 0,05 euro zal moeten betalen. Het verschil tussen de *packs* ontstaat voornamelijk voor transacties boven de 10 euro, aangezien de kosten per transactie 0,1711 euro bedragen voor het basispakket, 0,1510 euro voor het intermediaire pakket en 0,0737 euro voor het volledige pakket. Bovendien omvat het basispakket 40 gratis transacties voor een bedrag van 5 euro of minder en het intermediair pakket 50 gratis transacties (voor alle bedragen tezamen).

Rekening houdend met de wijzigingen in het aanbod van deze *acquirer*, werd beslist om de evolutie van de kosten per transactie tussen 2015 en 2019 zo goed mogelijk te analyseren, om enerzijds het intermediair pakket uit te sluiten van de vergelijking en om anderzijds zich te baseren op de minimale transactiekosten die de handelaar moest betalen voor de tarieven die van kracht waren voor 1 juni. Dit betekent dat

⁴¹ Dit betekent dat de transacties, uitgevoerd via andere betaalschema's, niet opgenomen zijn in de *packs* van deze *acquirer* en dus ook niet in dit deel van de analyse.

⁴² Ter herinnering, het binnenlands betaalschema voert enkel transacties uit met debetkaarten.

⁴³ De kwaliteit van het aanbod van het *pack* wordt bepaald door de abonnementskosten. Het basispakket is dus het goedkoopste pakket en het volledige pakket heeft de hoogste abonnementskosten.

wanneer de handelaar een variabel gedeelte moest betalen, dit zal worden bepaald op basis van het minimumbedrag van het interval. Bijvoorbeeld, voor transacties waarvoor het bedrag minder dan 5 euro bedraagt, zal het bedrag dat gebruikt wordt om de kosten van de transactie te ramen 0,01 euro bedragen. De kosten van de transactie komen dus overeen met het vaste bedrag plus een percentage (0,5 %) van 0,01.

In het algemeen zijn, tussen 2015 en 2019, de kosten per transactie, gefactureerd door deze acquirer, gedaald voor transacties die via het binnenlandse betaalschema worden uitgevoerd. Deze daling was het sterkst voor transacties van een bedrag lager dan of gelijk aan 5 euro, en dit in de twee onderzochte tarief-formules (-21,6%). Voor transacties voor een bedrag hoger dan 10 euro, was, in de geanalyseerde periode, de daling van de kosten groter voor het basispakket (-9,1%) dan voor het volledige pakket (-4,4%). De kleinste daling van de kosten per transactie, tot slot, betreft transacties voor een bedrag van 10 euro of minder (-1,1%). De daling zou groter zijn geweest als de oplossing van de bovengrens of een gemiddelde waarde van het interval de voorkeur zou hebben gekregen. Voor de jaren 2015 en 2016 wordt het variabele deel van de kosten per transactie genomen aan de ondergrens van het interval, terwijl er voor de jaren 2017, 2018 en 2019 geen variabel deel meer was.

Tabel 4. Evolutie van de kost per transactie voor de eerste acquirer (2015-2019)

2015 = 100		2015	2016	2017	2018	2019	GJG
Basispakket	Bedrag ≤ € 5	100,0	100,0	78,4	78,4	78,4	-5,89 %
	Bedrag ≤ € 10	100,0	100,0	98,9	98,9	98,9	-0,27 %
	Bedrag > € 10	100,0	100,1	90,3	90,3	90,9	-2,35 %
Volledig pakket	Bedrag ≤ € 5	100,0	100,0	78,4	78,4	78,4	-5,89 %
	Bedrag ≤ € 10	100,0	100,0	98,9	98,9	98,9	-0,27 %
	Bedrag > € 10	100,0	100,0	92,9	94,9	95,6	-1,12 %

Deze *acquirer* biedt zijn klanten eveneens andere pakketten aan. Deze aanbiedingen zijn echter redelijk recent wat een gedetailleerde analyse van de evolutie van de kosten niet toelaat.

Voor transacties die via andere betaalschema's worden uitgevoerd, werkt deze *acquirer* met de facturatiemethode *interchange ++*. In 2015 en 2016 is het niet mogelijk om de kosten van dit soort transacties te ramen daar het bedrag van de transactie alleen op aanvraag beschikbaar was. Vanaf 1 juni 2016, en door de wijziging van het aanbod van deze *acquirer*, zijn de kosten van deze transacties een beetje meer transparant geworden. Vanaf deze datum bestaan de transactiekosten voor een kredietkaart uit een vaste kost plus een percentage op het bedrag van de transactie, de *plus fee*, waaraan de *scheme fee* moet toegevoegd worden. De vaste kost en het percentage van de *plus fee* bleven constant tussen het tweede semester van 2016 en 2019. Een transactie van 10 euro kost 0,25 euro, waarbij de kosten van de *scheme fee* nog bijgeteld moeten worden. Het is echter niet mogelijk om de waarde van deze laatste te schatten noch de evolutie ervan daar deze "door het systeem wordt berekend" en aldus onbekend blijft voor het Prijzenobservatorium.

De tweede *acquirer* die geanalyseerd werd werkte enkel met buitenlandse betaalschema's voor debetkaarten in de periode 2015-2018. Deze tweede *acquirer* bood geen packs aan, de handelaar diende enkel maar een vergoeding per transactie te betalen⁴⁴. Het betreft hier de *blended* methode van facturatie daar alles is inbegrepen in de kost per transactie en er dus geen abonnementskosten moeten worden toegevoegd. Deze kost per transactie was bij aanvang van de periode afhankelijk van het aantal transacties dat de handelaar reeds had uitgevoerd in de betreffende maand, net als het intermediaire pakket van de vorige *acquirer* voor 1 juni 2016. De kost van de transactie is dus onafhankelijk van het betaalde bedrag. Deze *acquirer* maakte een onderscheid tussen vier schijven. Voor de eerste x transacties factureerde de *acquirer* aldus een bepaald bedrag aan de handelaar. Eens de handelaar x transacties had uitgevoerd, kwam hij in de tweede tariefschijf terecht waarin hij per transactie een lagere kost betaalde dan in de eerste schijf. De

⁴⁴ Er waren dus geen abonnementskosten.

kosten per transactie daalden nog in de derde schijf en opnieuw in de vierde schijf⁴⁵. Vanaf 2016 of 2017 is de kost per transactie niet langer afhankelijk van het aantal reeds uitgevoerde transacties en worden ze gewoon een vast bedrag. Daar de kosten per transactie niet beschikbaar zijn voor het jaar 2016, is het niet mogelijk om het exacte jaar van deze tariefwijziging te bepalen.

In onderstaande indextabel is de noemer van de index, voor elke input, de kost van de eerste schijf in 2015. Dit toont aan dat, hoe meer transacties de handelaar doet, hoe lager zijn kost per transactie zal zijn. Bovendien is deze *acquirer*, zoals uit de tabel blijkt, in 2016 of 2017 overgegaan tot het uniformiseren van zijn kosten per transactie. In 2017 en 2018 had elke transactie, die door deze *acquirer* werd uitgevoerd, dus dezelfde kost voor de handelaar. Bovendien heeft de *acquirer*, als nieuwe kost per transactie, gekozen voor deze die het laagst was per transactie in 2015, namelijk de kost per transactie in de vierde schijf. Hierdoor zijn de kosten per transactie in de overige schijven tussen 2015 en 2018 gedaald. Dit komt neer op een daling van 48 % voor transacties in de eerste schijf (van 0,25 naar 0,13 euro), van 35 % voor de tweede schijf (van 0,20 naar 0,13 euro) en van 27,7 % voor de derde schijf (van 0,18 naar 0,13 euro).

Tabel 5. Evolutie van de kosten per transactie voor de tweede acquirer (2015-2018)

EERSTE SCHIJF 2015 = 100*	2015	2016	2017	2018	GJG
EERSTE SCHIJF	100,0	X	52,0	52,0	-19,59 %
TWEDE SCHIJF	80,0	X	52,0	52,0	-13,38 %
DERDE SCHIJF	72,0	X	52,0	52,0	-10,28 %
VIERDE SCHIJF	52,0	X	52,0	52,0	0 %

* Wijziging ten opzichte van de kost per transactie voor de eerste schijf in 2015

Voor kredietkaarten werkt deze *acquirer* via de tarificatiemethode blended. Dit vertaalt zich in het feit dat de handelaar voor elke transactie hetzelfde percentage betaalt op het bedrag van de transactie. Tussen 2015 en 2018 is dit percentage van het transactiebedrag met 0,05 procentpunt gestegen voor de kredietkaarten van de twee belangrijkste buitenlandse betaalschema's, van 1,25 % naar 1,30 %. Voor de andere kredietkaarten, die werken volgens het betaalmodel met drie partijen, is het percentage op het transactiebedrag gelijk gebleven in de geanalyseerde periode.

De derde acquirer werkt eveneens via de tarificatiemethode blended waarbij de kost per transactie afhangt van het aantal reeds uitgevoerde transacties door de handelaar. In 2014 maakte deze acquirer een onderscheid tussen zes transactieschijven tegenover vier in 2019 daar de schijven 1 en 2, evenals de schijven 3 en 4 werden samengesmolten. Bovendien worden, op het tijdstip van deze aanpassing, de transactiekosten naar beneden toe herzien daar het tarief in voege voor de twee nieuwe schijven, overeenstemt met het laagste tarief van de twee eerdere schijven. Deze gedachtengang wordt geïllustreerd in onderstaande tabel. Bovendien werd de kost per transactie van de verschillende schijven afgerond (tot op het centiem) gedurende de bestudeerde periode. De kost per transactie ging dus voor de schijven 1 en 6 van respectievelijk 0,3542 en 0,1316 euro naar 0,25 en 0,13 euro.

Tabel 6. Wijziging van de kost in vergelijking met het aantal transacties tussen 2014 en 2019*

2014			2019			Groeipercantage tussen 2014 en 2019
	Aantal transacties			Aantal transacties		
Schijf 1	$X_1 - X_2$	100	Schijf 1bis	$X_1 - X_3$	70,6	-29,4 %
Schijf 2	$X_{2+1} - X_3$	71,4			70,6	-1,2 %

⁴⁵ De vierde schijf had geen bovengrens. Van zodra de handelaar deze schijf bereikte, hadden alle resterende transacties dezelfde kost.

Schijf3	$X_{3+1}-X_4$	57,1	Schijf3bis	$X_{3+1}-X_5$	48	-16 %
Schijf4	$X_{4+1}-X_5$	48,6			48	-1,2 %
Schijf5	$X_{5+1}-X_6$	42,9	Schijf5	$X_{5+1}-X_6$	42,3	-1,2 %
Schijf6	$X_{6+1}-X_7$	37,2	Schijf6	$X_{6+1}-X_7$	36,7	-1,2 %

* Wijziging in vergelijking met de kost per transactie voor de schijf in 2014 (Schijf 1 (2014) = 100).

Samenvattend kan worden gesteld dat voor debetkaarten, die ongeveer 80% van de markt voor elektronische transacties vertegenwoordigen, bij de eerste *acquirer* de stijging van de abonnementskosten gepaard ging met een daling van de kost per transactie. Niettemin moet worden nagegaan of dit leidt tot een stijging of een daling van de totale kost voor de handelaar, wat zal gedaan worden in hoofdstuk V.4.2. Voor de tweede en derde onderzochte *acquirer* daalden de kosten per transactie.

V.4.1.2 De kosten met betrekking tot betaalterminals

De handelaar wordt geconfronteerd met vijf soorten van kosten met betrekking tot zijn betaalterminal: de huur of aankoop van de terminal, het onderhoud en de installatie ervan en de kosten van telecommunicatie die deze terminal met zich meebrengt.

Een van de *acquirers* stelde in 2015 zeven formules voor de huur van betaalterminals voor. Elk aanbod omvat eveneens de onderhoudskosten van de gehuurde terminal. De prijs van deze verschillende formules is tussen 2015 en 2019 met 2,9% of 3% gestegen. De prijzen zijn begin 2018 eerst met 2,3% gestegen, om begin 2019 opnieuw te stijgen met 0,6% of 0,7%. Bovendien werd in 2018 het aanbod van deze *acquirer* inzake de verhuur van betaalterminals uitgebreid daar deze een nieuwe formule begon aan te bieden. Tussen 2018 en 2019 is ook de prijs van deze nieuwe formule met 0,7% gestegen. De prijs per maand voor de huur van een terminal ligt tussen 19,9 euro en 54,9 euro in 2019. De onderhoudskosten zijn inbegrepen in deze prijs.

Met betrekking tot de aankoop van een betaalterminal, kosten de verschillende modellen van terminals, die door deze *acquirer* worden verkocht, in 2019 hetzelfde als in 2015. De verkoopprijs van elk van de terminals is in de geanalyseerde periode immers gelijk gebleven. Bij aankoop kost een betaalterminal van deze *acquirer* tussen 695 euro en 945 euro.

De onderhoudskosten zijn daarentegen in de geanalyseerde periode veranderd. Bij deze *acquirer* is elke betaalterminal die wordt aangekocht gekoppeld aan een bepaalde onderhoudskost⁴⁶. Zo waren er in 2015 drie verschillende formules voor onderhoudskosten, tegenover slechts twee in 2018, daar de formule met de hoogste onderhoudskosten geïntegreerd werd in de formule met de op een na hoogste onderhoudskosten⁴⁷. Dit resulteerde in een daling van 18,4% van de onderhoudskosten voor de duurste formule tussen 2017 en 2018. Deze daling blijft een zeldzaam verschijnsel, aangezien tijdens de bestudeerde periode de onderhoudskosten de neiging hadden om te stijgen. Tussen 2015 en 2019 zijn de prijzen van de twee laagste categorieën van onderhoudskosten met 3,6 en 3,7% gestegen. De hoogste onderhoudskosten daalden met 17,3% waarbij het grootste deel van die daling plaatsvond tussen 2017 en 2018. In 2019

⁴⁶ Er dient opgemerkt te worden dat, bij de aankoop van een betaalterminal, de onderhoudskosten het eerste jaar gratis zijn.

⁴⁷ De diensten van de verschillende tariefformules voor onderhoudskosten zijn identiek. De verklaring voor het verschil in onderhoudskosten lijkt de technologie te zijn die in de terminal is ingebouwd, aangezien de hoogste onderhoudskosten overeenkomen met de duurste terminals.

bedragen de onderhoudskosten 8,9 euro per maand voor de goedkoopste terminals en 14,35 euro per maand voor de duurste terminals.

Tabel 7. Jaarlijkse groei van de onderhoudskosten voor de eerste acquirer (2016-2019)

JAARLIJKE GROEI PERCENTAGE	2016	2017	2018	2019	GJG
ONDERHOUDSKOSTEN 1	0,0 %	0,6 %	2,3 %	0,7 %	0,89 %
ONDERHOUDSKOSTEN 2	0,1 %	0,6 %	2,3 %	0,6 %	0,91 %
ONDERHOUDSKOSTEN 3	0,1 %	0,6 %	-18,4 %	0,6 %	-4,65 %

Met t Onderhoudskosten 1 < Onderhoudskosten 2 < Onderhoudskosten 3

Met betrekking tot de gemeenschappelijke kosten voor de huur en aankoop van betaalterminals, zijn de installatiekosten bij deze acquirer tussen 2015 en 2019 gestegen met 3,8 % voor een klassieke installatie (van 132 naar 137 euro) en met 4,9 % voor een procedure "Plug & Play" (van 52 naar 54,56 euro). Bovendien zijn de telecommunicatiekosten, waardoor sommige betaalterminals toegang hebben tot het mobiel internet, met 3,58 % gestegen (van 6,98 naar 7,23 euro per maand). In de drie gevallen gaat het over kleine jaarlijkse stijgingen.

De tweede onderzochte acquirer biedt vier betaalterminals op huurbasis aan. De huur van een betaalterminal bij deze acquirer omvat, bovenop de terminal, ook de onderhoudskosten, de abonnementskosten voor transacties alsook de telecommunicatiekosten. Tussen 2015 en 2018 is de huurprijs voor drie van de vier aangeboden modellen gelijk gebleven. De prijs van de laatste betaalterminal is begin 2016 met 4,8 % gedaald, alvorens tot op het einde van de geanalyseerde periode stabiel te blijven. De prijs voor het huren van een betaalterminal schommelt tussen 33 en 45 euro per maand, afhankelijk van het gekozen model.

Ook deze laatste betaalterminal kende een afname van zijn aankoopprijs daar deze begin 2016 daalde met 12,6 %. De andere drie betaalterminals die door deze acquirer worden aangeboden, behielden tussen 2015 en 2018 dezelfde catalogusprijs. Deze catalogusprijs schommelt tussen 595 en 745 euro.

De onderhoudskosten bij de aankoop van een terminal van deze acquirer zijn voor de vier modellen van betaalterminal gelijk. Deze zijn tussen 2015 en 2018 gelijk gebleven en bedroegen 9,9 euro per maand. Bovendien zijn, bij de aankoop van een betaalterminal, de onderhoudskosten tijdens het eerste jaar gratis, indien de handelaar een onderhoudscontract voor een minimumperiode van 24 maanden heeft ondertekend.

De kosten van een klassieke installatie tussen 2016 en 2017⁴⁸ bleven, tot slot, constant op 105 euro, terwijl de installatiekosten via "Plug & Play" niet veranderden tussen 2016 en 2018⁴⁹ en 45 euro bedroegen. De telecommunicatiekosten, die enkel maandelijks moeten worden betaald bij de aankoop van de "mobiele" betaalterminal, zijn tussen 2015 en 2017 stabiel gebleven op 7 euro per maand.

De derde acquirer bood in 2014 drie verschillende formules van huur aan voor elk van zijn vier betaalterminals. In 2019 is een van de terminalmodellen uit de catalogus verdwenen, evenals de verschillende formules aangezien er slechts een prijs per terminal voorkwam. Door de maandelijks prijs van de minst dure abonnementsformule in 2014 (tussen 25 en 48 euro)⁵⁰ te vergelijken met de huurprijs in 2019 (tussen 18,5 en 41,5 euro), is het mogelijk van te zien dat de maandelijks huurprijs van een betaalterminal gedaald is in de geanalyseerde periode. Het betreft een daling tussen 17,1 en 26 % naargelang het model van terminal en de wijze van functioneren (WiFi of GPRS).

⁴⁸ Geen gegevens voor dit cijfer voor de jaren 2015 en 2018

⁴⁹ Geen gegevens voor het jaar 2015.

⁵⁰ De aanbiedingen voor de duurste abonnementen schommelden tussen 35 en 58 euro.

Bij deze acquirer bleef de verkoopprijs van de verschillende betaalterminals constant tussen 2014 en 2019 (tussen 595 en 795 euro), alsook de maandelijkse onderhoudskosten (tussen 3⁵¹ en 19,90 euro).

Tot slot bleven de kosten voor een klassieke installatie of via “Plug and Pay” stabiel tussen 2014 en 2019, op respectievelijk 95 en 55 euro.

Kortom, de kosten voor de aankoop en de huur van terminals zijn, globaal gezien, stabiel gebleven tussen 2015 en 2019. De stijging van de huurkosten bij een van de *acquirers* moet meer worden toegeschreven aan de stijging van de onderhoudskosten. Bovendien zijn de andere kosten van betaalterminals bij de eerste *acquirer* licht gestegen, terwijl deze stabiel zijn gebleven voor de tweede *acquirer*. Bij de derde acquirer, tot slot, zijn de prijzen ofwel stabiel gebleven ofwel naar beneden gegaan.

V.4.1.3 De activeringskosten

De activeringskosten van de eerste *acquirer*, voor debetkaarten via het klassieke betaalschema, zijn elk jaar toegenomen tussen 2016 en 2019. Tussen 2015 en 2016 zijn de activeringskosten met 0,1 % gestegen alvorens opnieuw toe te nemen in 2017 (0,6 %) en 2018 (2,3 %). In 2019 is het prijsstijgingstempo gedaald, maar blijft het positief (0,7 %). Tussen 2015 en 2019 zijn de activeringskosten bij deze *acquirer* dus met 3,7 % gestegen.

Bij de andere *acquirer* is de situatie eenvoudiger daar de activeringskosten constant zijn gebleven tussen 2015 en 2018.

De activeringskosten bij beide *acquirer,s* voor hun klassieke betaalschema (met een debetkaart), bedragen 20 euro bij de ene in 2019 en 32,8 euro bij de andere in 2018.

Een van de onderzochte *acquirers* rekent ook activeringskosten aan voor uitgegeven kaarten van andere betaalschema's dan het binnenlandse betaalschema. Deze activeringskosten waren 0 in 2015 vooraleer ingevoerd te worden in 2016. Tussen 2016 en 2019 bleven ze echter constant op 81 euro.

Tot slot lijkt het dat de activeringskosten werden geschrapt bij de derde acquirer tussen 2014 en 2019.

Tabel 8. Evolutie van de activeringskosten (2015-2019)

JAARLUKSE GROEI PERCENTAGE	2015	2016	2017	2018	2019	GJG
ACQUIRER1	100,0	100,1	100,7	103,0	103,7	0,9 %
ACQUIRER2	100,0	100,0	100,0	100,0	n/a	0 %

V.4.1.4 De bijkomende kosten

Naast de hierboven voorgestelde kosten zijn er een aantal iets meer secundaire kosten. Er zijn met name kosten die aan de handelaar in rekening worden gebracht voor de terugbetaling van een klant of voor de bestrijding van het witwassen van geld.

4.2 De evolutie van de totale factuur op basis van verschillende handelaarsprofielen

Bovenstaande analyse laat zien hoe de verschillende kosten geëvolueerd zijn tussen 2015 en 2019. Om een idee te hebben van de evolutie van de totale factuur voor de elektronische betaling van een handelaar, heeft het Prijzenobservatorium vier profielen van handelaar opgesteld, gebaseerd op gegevens ontvangen van Unizo. Deze profielen zijn gedifferentieerd op basis van het aantal transacties en het bedrag ervan. Op deze profielen werden vier tariefformules toegepast om de kosten te vergelijken in 2015 en 2019.

⁵¹ Het is aangewezen om toch te preciseren dat de minst dure tariefformule voor de onderhoudskosten uit de catalogus verdwenen is, wat zou kunnen leiden tot een lichte verhoging van de kost voor de handelaar.

Voor elk van deze profielen worden de uitgaven voor elektronische betalingen in drie categorieën ingedeeld: 1° de transactiekost is de som van de kosten per transactie, eventueel vermeerderd met de abonnementskosten, 2° de huur van de terminal is de maandelijkse kost van de terminal, 3° de vaste kosten vertegenwoordigen de som van de kosten van een klassieke installatie en activering. Er werd verondersteld dat de vaste kosten worden afgeschreven over een periode van 48 maanden. Het bedrag van deze transacties, verricht via debetkaart, werd willekeurig gegenereerd. Voor het bepalen van de huurkost van de betaalterminal werd het goedkoopste tarief gebruikt. Het Prijzenobservatorium heeft eveneens de verhouding berekend tussen de totale kosten van elektronisch betalen en de omzet en het gewicht van elk van de componenten in de totale factuur.

Profiel 1 komt overeen met een handelaar die maandelijks 125 transacties verricht voor een bedrag tussen 1 en 5 euro, 125 transacties voor een bedrag tussen 6 en 10 euro en 150 transacties voor een bedrag tussen 11 en 35 euro, wat overeenkomt met een totaal van 400 transacties. Dit profiel zou dit van een bakker kunnen zijn.

Profiel 2 is een handelaar die maandelijks 700 transacties verricht. Tien daarvan zijn voor een bedrag van minder dan 10 euro, terwijl de overige transacties voor bedragen tussen de 11 en 100 euro zijn. Dit zou kunnen corresponderen met het profiel van een kledingwinkel.

In profiel 3 voert de handelaar 900 transacties per maand uit. 225 van deze transacties zijn voor een bedrag tussen 1 en 5 euro, 275 voor een bedrag tussen 6 en 10 euro en 400 transacties voor een bedrag tussen 11 en 35 euro. Dit voorbeeld van een profiel zou een lokale supermarkt kunnen zijn.

Profiel 4, tenslotte, komt overeen met een handelaar die 50 transacties per maand verricht, allemaal voor een bedrag tussen 11 en 250 euro. Dit profiel zou kunnen overeenkomen met dat van een ambachtsman.

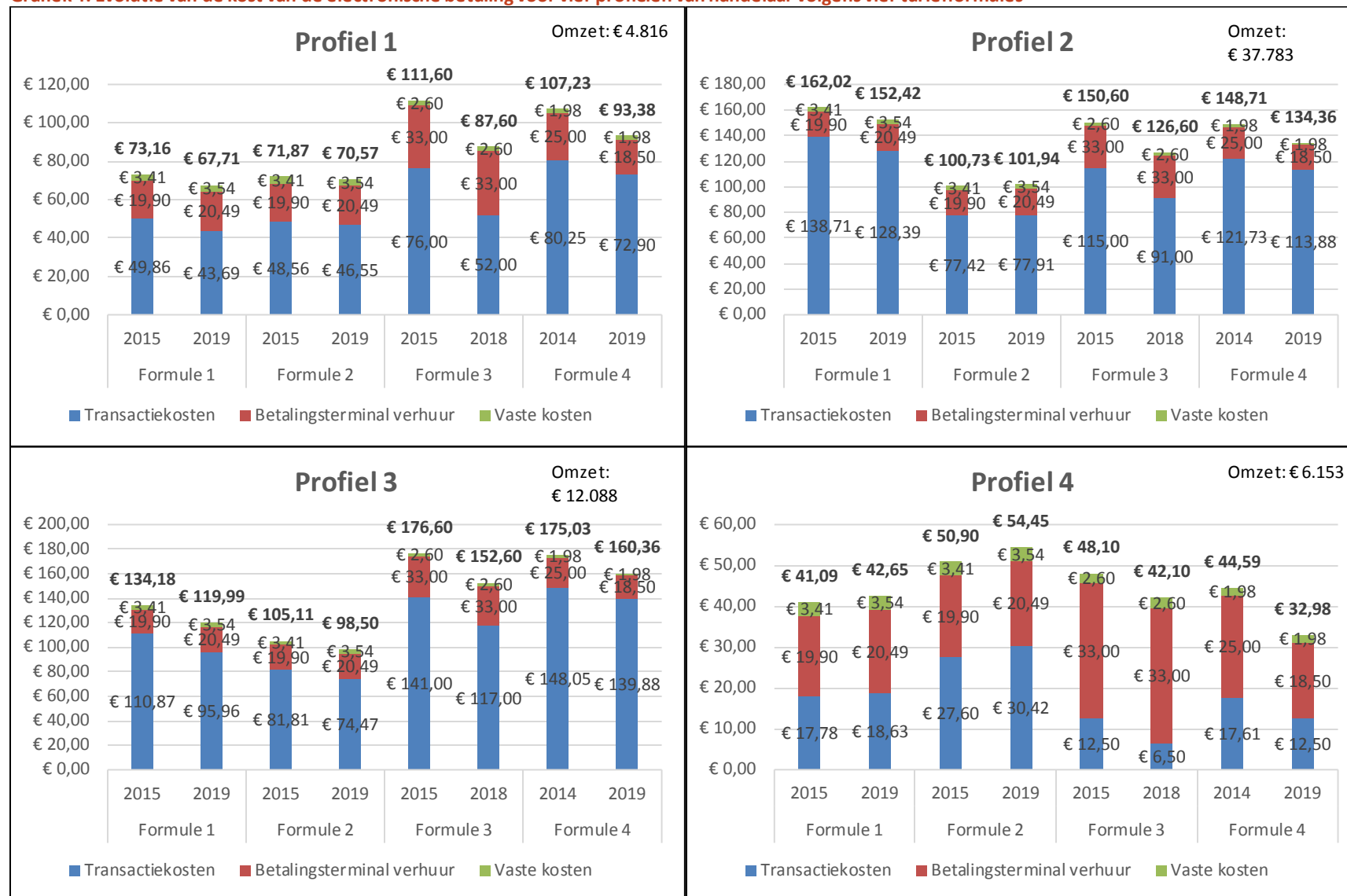
Zoals blijkt uit onderstaande vier grafieken, zijn de totale kosten van elektronische betalingen voor elk van de drie formules voor alle profielen gedaald (met uitzondering van formules 1 en 2 voor profiel 4, alsook voor formule 2 van profiel 2). Deze daling, die schommelt tussen 1,8 % en 26 %, naargelang het profiel van de handelaar en de gekozen formule, is volledig toe te schrijven aan de daling van de kosten per transactie. Voor de profielen 1, 2 en 3 liggen de totale kosten per transactie tussen 0,11 en 0,23 euro, wat overeenkomt met een lagere kost per transactie dan contante betaling. Volgens een rapport van de Betaalvereniging Nederland⁵² worden de kosten voor een contante betaling geschat op 0,29 euro. Voor profiel 4 daarentegen ligt de kost per transactie van elektronisch betalen tussen 0,66 en 1,09 euro. Dit is hoger dan de kost per transactie van *cash*. Bovendien schommelde de verhouding tussen de maandelijkse kosten van elektronische betalen en de maandelijkse omzet in 2019 tussen 0,3 % en 1,9 %, al naargelang van het profiel en de tariefformule, terwijl de verhouding in 2015 fluctueerde tussen 0,2 % en 2,3 %. Tenslotte schommelt, voor 2019, het gewicht van elke component sterk, afhankelijk van het gekozen profiel en de gekozen formule. De huur van de betaalterminal vertegenwoordigt tussen de 11,5 en 78,4 % van de factuur van de elektronische betaling. Het gewicht van de transactiekosten in de factuur schommelt tussen 15,4 en 78,4 %, terwijl de vaste kosten tussen 1,2 en 8,3 % van het factuurbedrag vertegenwoordigen.

De verschillende formules, die hierboven werden bestudeerd, vertegenwoordigen enkel een beperkt staal van aanbiedingen voorgesteld door de verschillende acquirers. Deze formules werden gebruikt voor de vergelijking daar er, voor elk van hen, enkele jaren eerder een equivalente aanbieding bestond. Bovendien hebben de acquirers sindsdien andere tariefformules ontwikkeld die mogelijk voordeliger kunnen zijn al naargelang van het profiel van de handelaar maar waarvan de analyse van de evolutie niet mogelijk was in de gewenste periode. Het doel van deze analyse is dus niet van de verschillende formules onder elkaar te vergelijken maar om een formule van 2019 te vergelijken met haar equivalent van 2015.

⁵² https://www.pin.nl/wp-uploads/2018/12/Kosten_van_het_toonbankbetalingsverkeer_2017.pdf.

De "geschatte" maandelijkse prijs is niet het enige criterium waarmee rekening wordt gehouden bij de keuze van de tariefformule. Een handelaar met een hoog percentage aan buitenlandse klanten zou immers een van de formules kunnen kiezen die geen meerkosten met zich meebrengt bij de aanvaarding van het buitenlandse betaalschema. Bovendien is de kwaliteit van de dienstverlening van de *acquirer* ook een doorslaggevend criterium daar het moeten stellen zonder een betaalterminal gedurende enkele uren, een rampzalige situatie kan zijn voor de handelaar.

Grafiek 4. Evolutie van de kost van de elektronische betaling voor vier profielen van handelaar volgens vier tariefformules



V.5 Toestand met betrekking tot de marktwerking

Sedert meerdere jaren tracht de Europese Commissie de markt van de elektronische betalingen te harmoniseren tussen de verschillende lidstaten. Om dit te bewerkstelligen heeft zij verschillende richtlijnen (Payment Service Directive I (in 2007) en II (in 2015)) of verordeningen (EU n°2015/751) gepubliceerd. Deze verschillende wetgevingen brengen, met name voor de handelaar, het verbod met zich mee om de kost van een elektronische betaling af te wentelen op de klant alsook de plafonnering van de interchange fee. Het is in dit kader dat de minister van Economie het Prijzenobservatorium de opdracht heeft gegeven om een studie te maken van de Belgische markt van de elektronische betalingen. De elektronische betalingen vertegenwoordigen een belangrijke markt voor de handel in België waarbij meer dan 1,9 miljard elektronische transacties werden geteld in 2017 voor een bedrag van meer dan 88 miljard euro. Het betreft bovendien een sector die een sterke groei kent (+11 % en +46 % in termen van volume respectievelijk tussen 2016 en 2017 en tussen 2012 en 2017) en in volle verandering is, dankzij een aantal belangrijke innovaties zoals de contactloze betalingen. Met de ontwikkelingen op technologisch vlak en op het vlak van wetgeving, wordt de concurrentie bijgevolg meer en meer mondiaal voor de verschillende actoren van de Belgische markt. Om haar opdracht te vervullen heeft het Prijzenobservatorium, bovenop het verrichten van desk research, verschillende stakeholders van de sector ontmoet.

Van zodra de handelaar aan zijn klanten de mogelijkheid biedt van elektronisch te betalen, wordt hij geconfronteerd met diverse kosten. Zo is zijn factuur samengesteld uit de kost voor de terminal (aankoop of huur, onderhoud), vaste kosten (installatie, activering) en de transactiekost, eveneens merchant service fee genoemd. Deze laatste kost, die verschillende vormen kan aannemen (kost per transactie, abonnement, enzovoort), dient om de verschillende actoren in de keten te vergoeden. De merchant service fee, die door de handelaar aan de acquirer betaald wordt, kan onderverdeeld worden in drie kosten: de scheme fee die toelaat van de aanbieder van het betaalschema te vergoeden, de interchange fee die bestemd is voor de issuer en de service fee die voor de acquirer is. De aanbieder van het betaalkaartschema is de operator die de transactie beveiligt door de regels te bepalen die de andere actoren dienen te respecteren. De acquirer is de onderneming die een contract heeft met de handelaar ten einde diens elektronische transactieste verwerken. De issuer is de operator die de betaalkaarten uitgeeft. Het is in deze context dat hij de interchange fee ontvangt, een commissie die hem toelaat om een deel van de kosten te dekken die verbonden zijn met de werking van het systeem.

De verschillende spelers op de markt van elektronische betalingen, die het Prijzenobservatorium ontmoet heeft in het kader van deze studie, zijn het over eens dat, in het algemeen, deze markt momenteel goed functioneert en geleidelijk aan zelfs beter en beter werkt. Het betreft weliswaar een markt die continu investeringen vergt, met name op technologisch vlak, maar de meeste actoren zijn bereid om deze inspanningen te leveren. Bovendien lijkt het feit dat een speler een historisch voordeel en een belangrijke marktpositie inneemt (met een marktaandeel van ongeveer 70 %), geen belemmering te zijn voor de goede werking van de markt. Dit wordt geïllustreerd door het aantal acquirers dat bezitter is van een licentie voor het meest gebruikte betaalschema, te weten het binnenlands betaalschema, dat gestegen is sinds de vrijmaking van de markt in 2013 (17 operatoren in 2018). Dit toont aan dat meerdere acquirers actueel in staat zijn dergelijke betalingen uit te voeren met dit betaalkaartschema en dat de concurrentie op deze markt dus verhoogd is de laatste jaren. De enquête, verricht in dit rapport, inzake de prijsevolutie voor verschillende tariefformules, heeft eveneens uitgewezen dat er, in het algemeen⁵³, een daling was van de prijzen voor de handelaar tussen 2015 en 2019. Deze daling, begrepen tussen 1,8 % en 26 % al naargelang het profiel van de handelaar en de gekozen formule, is te wijten aan de vermindering van de transactiekosten.

⁵³ Voor vier geanalyseerde profielen, telkenmale gelinkt aan vier tariefformules, daalden de kosten voor de handelaar 13 keer op 16.

Bovendien blijkt, voor drie van de vier geanalyseerde profielen, de kost van de elektronische betaling minder hoog te zijn voor de handelaar dan de kost van een cash betaling.

Bepaalde punten verdienen het niettemin van benadrukt te worden voornamelijk aangezien deze thematiek benaderd wordt vanuit de gezichtshoek van de handelaar. Een van de klachten van de handelaars betrof de methode van tarificatie *interchange ++*. Onder deze tariefbepaling is het immers de handelaar die het risico van de transactiekost op zich neemt. Een handelaar met een internationaal cliënteel zou het moeilijk kunnen hebben om het bedrag van de interchange fee in te schatten dat aan hem zal worden gefactureerd. Een dergelijke handelaar heeft immers het meest waarschijnlijk te maken met niet-gereguleerde kaarttypes waarvan de bedragen van de *interchange fees* sterk uiteenlopen. Ter herinnering, enkel de interchange fees van debetkaarten of kredietkaarten voor consumenten, uitgegeven binnen de Europese Unie, zijn gereguleerd. De interchange fees voor de andere kaarten schommelen naargelang het kaarttype en de manier van betalen. Dat is de reden waarom steeds meer handelaars zich wenden tot de prijsformule *blended* waarbij de *acquirer* op een globale manier moet inschatten welk bedrag hij zal moeten betalen aan de aanbieder van het betaalkaartschema. Het is dus de *acquirer* die het risico van de transactiekost op zich neemt. Indien de tarificatie *interchange ++* aan de handelaar een grotere zichtbaarheid geeft inzake de verdeling van de kosten tussen de verschillende operatoren (*scheme fee*, *interchange fee*, *service fee*), dan laat de tarificatie *blended* hem toe van zijn kosten af te vlakken doordat deze minder sterk fluctueren in verhouding tot het gebruikte kaarttype.

Een ander probleem dat moet worden benadrukt, betreft consumentengoederen waarvan de prijs gereguleerd is. Op deze producten, zoals kranten, tabak, loterijen of prepaid kaarten, zijn de marges voor handelaars relatief laag en worden nog gedrukt door de kost van de elektronische betaling. Verschillende actoren in de sector hebben echter aangegeven dat ze werken aan een oplossing voor kleine betalingen.

Tot slot is de handelaar, in zekere zin, het slachtoffer van technologische innovatie, met name op het gebied van betaalterminals, die hem dwingt van te investeren zonder dat hij echt vrager is van deze veranderingen. In dat opzicht is het huren van een betaalterminal interessanter dan het kopen ervan. Wanneer een *acquirer* een nieuw model voorstelt, ontvangt de handelaar, die een huurcontract voor een terminal heeft, een exemplaar van het nieuwe model. Op lange termijn is de huur van een betaalterminal echter duurder dan de aankoop ervan, vooral omdat de huur van een terminal geen fiscaal voordeel oplevert in tegenstelling tot de aankoop ervan.

Lijst van afkortingen

BCC	Bank Card Company
EMV	Eurocard, Mastercard, Visa
EU	Europese Unie
FOD Economie	Federale Overheidsdienst Economie, K.M.O., Middenstand en Energie
GPRS	General Packet Radio Service
NBB	Nationale Bank van België
NFC	Near Field Communication
NSZ	Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen
PSD	Payment Service Directive
QR	Quick Response
SEPA	Single Euro Payment Area
Statbel	Statistics Belgium, Algemene Directie Statistiek van de FOD Economie
TARGET system	Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer
UCM	Union des Classes Moyennes
UCV	Uitwisselingscentrum en Verrekening
Unizo	Unie voor Zelfstandige Ondernemers