

ALV
SPECIAL

Wilt u meer weten?
De powerpoint-slides van de
meeste speeches zijn terug
te vinden op onze website,
www.nvb.nl

ALV SPECIAL
JUNI 2005

NVB

UITGAVE VAN DE
NEDERLANDSE
VERENIGING
VAN BANKEN

- 1 Het nieuwe betalingsverkeer
- 2 Het nieuwe bouwen is een feit
- 3 Betalingsverkeer onder druk
- 4 Tijd voor prijsprikkels
- 5 Spagaat: beeldvorming en feiten
- 6 Markt goed? Dan toegang geen probleem
- 7 Currence faciliteert marktwerking
- 8 Reden voor ongerustheid én optimisme



Op 27 mei 2005 was de openbare algemene ledenvergadering van de Nederlandse Vereniging van Banken, op het terrein van Landgoed Zonnestraal te Hilversum, geheel gewijd aan het betalingsverkeer. In deze speciale editie van de NVBulletin treft u korte verslagen aan van de bijdragen van de sprekers en een weergave van de paneldiscussie. Mijn persoonlijke indruk schets ik u kort hieronder.

Het nieuwe betalingsverkeer



Als er één woord vaak te beluisteren viel tijdens de bijeenkomst dan was het wel 'transparantie'. Transparantie in betalingsverkeer, in de kosten van dat verkeer, transparantie rond geoorloofde en ongeoorloofde samenwerking, rond universele dienstverlening. En natuurlijk rond de organisatie Currence, de nieuwe eigenaar van collectieve betaalproducten Chipknip en PIN.

Nergens was dat woord transparantie ook zo goed op zijn plaats als op het voormalige sanatorium Zonnestraal, exponent van het Nieuwe Bouwen, de transparante bouwstijl uit de jaren dertig van de vorige eeuw. Naar analogie van deze bouwstijl, met zijn kernwoorden openheid en functionaliteit, werd een Nieuw Betalingsverkeer geschetst, met minder contant geld en meer elektronische betalingen. En dat is nodig: de manier waarop het betalingsverkeer nu is ingericht, is verlieslatend voor banken. Uitgebreid Europees onderzoek toonde dat onomwonden aan.

Dat onderzoek, van de Payments Practice van McKinsey & Company, toonde nog iets anders aan. Door het streven naar één Europese betaalmarkt, zullen de kostenstructuren van betalingsverkeer in afzonderlijke Europese landen de komende jaren ingrijpend veranderen. Bovendien zullen pan-Europese systemen zware investeringen vergen. Banken moeten hun betalingsverkeer daarom rendabel maken. Verdere stroomlijning van de chartale distributie, zowel in Nederland als op Europees niveau, is een andere mogelijkheid, suggereerde directeur Henk Brouwer van De Nederlandsche Bank, naast de vaak geopper-

de alternatieve tariefstructuur met prijsprikkels in ruil voor een hogere rente.

Eric van Damme, van de Universiteit Tilburg, hield de aanwezigen voor dat dat er niet toe zal leiden dat bancaire diensten niet meer voor iedereen beschikbaar zullen zijn. Mogelijk worden ze fysiek minder beschikbaar, maar dat wordt gecompenseerd door een grotere toegang langs andere kanalen, zoals internetbankieren.

Currence, de nieuwe eigenaar van de collectieve betaalproducten Chipknip en PIN, zal er op toezien dat het betalingsverkeer met die producten voor alle consumenten veilig en betrouwbaar blijft. Het marktlandschap van het betalingsverkeer verandert met de komst van Currence, zo lichtte voorzitter van de Raad van Commissarissen Annemarie Jorritsma toe. Doordat Currence marktwerking faciliteert, krijgen de banken bijvoorbeeld keuze uit meer toeleveranciers.

Slechts op één onderdeel was niet alles even transparant: de grenzen aan samenwerking. Banken willen graag samenwerken in het betalingsverkeer, dat is efficiënt en dus goedkoper voor de klant. Maar van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) mag samenwerking slechts onder voorwaarden. Zo voelen banken zich in een spagaat zitten. En vanuit die houding is het slecht voortbewegen, aldus Dolf Collee, voorzitter van de NVB. Maar volgens de Tjark Tjin-A-Tsoi, directeur Concurrentietoezicht van de NMa, mag er meer dan banken denken, en ook Currence vindt die spagaat wel meevallen: zij zal juist balans brengen. Jorritsma: 'Ik houd helemaal

niet van spagaten. En een beperkte spagaat brengt juist balans'. De paneldiscussie aan het eind van de middag was levendig en soms zelfs eendrachtig. De panelleden onderschreven, elk vanuit het eigen perspectief, de conclusie dat er nog een efficiencywinst in het betalingsverkeer te behalen is. Duidelijk werd dat transactiegebaseerde tarifiering een mogelijkheid is. Aldus lijkt een goede basis gelegd voor verder open en constructief overleg over wat ik 'het nieuwe betalingsverkeer' zou willen noemen. Rest mij nog om de sprekers van de middag en in het bijzonder ook de

middagvoorzitter, Hans Leenaars, zeer hartelijk te danken voor hun bijdrage aan de middag. Daarnaast hoop ik dat deze speciale editie u tot het eind zal boeien. En ik heet u ook een volgende keer weer graag van harte welkom.

Hein G.M. Blocks
Directeur NVB

Dolf Collee
Bestuursvoorzitter NVB



Het nieuwe bouwen is een feit

Openheid, transparantie en functionaliteit zijn de kernwoorden in het betalingsverkeer. Daarin is ook 'Europa' een realiteit, zij het in wording. Uiteindelijk moet er geen verschil meer zijn tussen een betaling van Hilversum naar Maastricht en van Hilversum naar Rome.

De locatie van de algemene ledenvergadering, landgoed Zonnestraal in Hilversum, was bewust gekozen. De NVB streeft naar meer openheid, transparantie en functionaliteit in het betalingsverkeer. Daar is Zonnestraal, exponent van het Nieuwe Bouwen, een uitstekend voorbeeld van. 'Dat is de stijl die wij nastreven en daarvan wil ik u overtuigen', begon bestuursvoorzitter Dolf Collee. 'Die aanpak wil ik "het nieuwe bouwen" noemen. Een nieuwe stijl in het Nederlandse en het Europese betalingsverkeer.'

Volgens Collee is die beweging al in 2001 ingezet, in de aanloop naar de introductie van de chartale euro. Het onderzoek van de Werkgroep Wellink naar tariefstructuren en infrastructuur in het betalingsverkeer werkte vervolgens 'als een katalysator' door een aantal aanbevelingen dat de NVB ter harte nam.

BETALEN KOST GELD

Het rapport 'Betalen kost geld' liet zien dat die kosten per huishouden zo'n vierhonderd euro per jaar bedragen, zo'n 2,9 miljard euro in totaal. 'Hoge kosten, die grotendeels worden veroorzaakt door contant geld. Een belangrijke uitdaging blijft dus om zoveel mogelijk contante betalingen te vervangen door efficiëntere, elektronische betalingen', aldus Collee. 'Maar stel dat contant geld in een verre toekomst niet meer door iedereen wordt geaccepteerd, hoe garanderen we dan de toegang tot het betalingsverkeer?' Vooralsnog is er geen eenduidig antwoord op die vraag. Collee verwees naar het idee van universele dienstverlening waar Eric van Damme later die middag op zou ingaan. Het Maatschappelijk Overleg Betalingsverkeer, ook het resultaat van de aanbevelingen van de Werkgroep Wellink, onderzocht de bereikbaarheid van bankkantoren en concludeerde 'dat er geen generiek probleem is', aldus Collee. 'En dat er verschillende alternatieven zijn voor het fysieke contact tussen klant en bank.'

De oprichting van Currence zorgt ook voor meer openheid en transparantie is. Currence beheert de collectieve productkenmerken van pin-

betalingen en chipknip. 'De licentiëring en certificering van partijen die een rol vervullen bij deze betaalproducten is nu losgekoppeld van Interpay en dat is een waarborg voor meer transparantie', aldus Collee. 'U ziet, we zijn begonnen met het nieuwe bouwen. Misschien niet altijd in het tempo dat u verwacht. Maar hopelijk begrijpt u dat een nieuwe bouwstijl enige tijd kost', hield hij de zaal voor.

SPAGAAT

Na de bouwbeeldspraak trok Collee een andere vergelijking: met een gymnastiekoefening. 'Stel u een markt voor met tien banken die elk eenzelfde marktaandeel hebben. Negen van de tien betaalopdrachten zijn dan gericht aan een klant die bij de concurrent bankiert. De banken kunnen over de interbancaire verwerking afzonderlijke afspraken met de concurrenten maken. Dat levert vijfenveertig afspraken op. Samenwerking – waarbij maar één afspraak voor iedereen wordt gemaakt – is veel efficiënter en voordeliger voor de klant.' Maar met die samenwerking zou de NMa moeite kunnen hebben, meende Collee. 'Dan zitten we in een spagaat: samenwerken leidt tot efficiency maar die efficiency verdwijnt als concurrentieregels de samenwerking verbieden.' Een lastige situatie. 'Want, zoals u weet, vanuit een spagaat komt een mens doorgaans niet echt vooruit. Maar misschien denken we alleen maar dat we in een spagaat zitten en kijken de toezichhouders daar anders naar.'

VERLIESLATEND

'Hoe ver zijn de banken met het Europees betalingsverkeer?', begon Collee zijn derde thema van die middag. Betalen en geld opnemen met de pinpas in het buitenland is een realiteit. Ook internationale overschrijvingen lopen de laatste jaren soepeler. 'Uiteindelijk moet er geen verschil meer zijn tussen een betaling van Hilversum naar Maastricht en van Hilversum naar Rome.' Zoals bekend hanteren de Nederlandse banken, in vergelijking met andere landen, lage tarieven voor het betalingsverkeer. 'En we weten dat betalingsverkeer voor ons verlieslatend is.' Toch is verbetering altijd mogelijk, meende Collee. Zo hebben de Nederlandse banken aan de basis gestaan van de oprichting van de European Payments Council, dat een efficiënter betalingsverkeer nastreeft. 'Niet eenvoudig', bekende Collee. Vooral de wens van de Europese Commissie om lokale infrastructuren vóór 2010 af te breken, 'lijkt ons niet verstandig', verwoordde hij de mening van de Nederlandse bankwereld. 'Europa is een realiteit', besloot Collee, 'maar is nog niet af. Zowel banken als Commissie hebben een fiks werkprogramma voor de boeg.'

Banken in Europa gaan onzekere tijden tegemoet. De Europese wens om betalingsverkeer uniformer te maken, brengen de historisch gegroeide evenwichten tussen winst en verlies in diverse landen aan het wankelen.



Gottfried Leibbrandt MBA, Mc Kinsey Betalingsverkeer onder druk

Met zijn onderzoek naar Europees betalingsverkeer deed Gottfried Leibbrandt zeker een beroep op de diepere instincten greed en fear van zijn gehoor. Op greed, omdat iedereen dolgraag wilde weten wat de stand van zaken is, en op 'fear, omdat wat u ook verdient aan betalingsverkeer, dat zeker onder druk komt te staan.' Leibbrandts onderwierp, met zijn collega's van de afdeling Payment Practice van consultantsfirma McKinsey, het betalingsverkeer in negen Europese landen (Italië, Frankrijk, Spanje, Groot-Brittannië, België, Duitsland, Zweden en Polen) aan een diepgravend onderzoek. Dat leverde een zeer verschillend landschap op. 'Italië, Groot-Brittannië, Spanje en Frankrijk lijken een gezond positief resultaat te hebben', lichtte hij toe. 'Polen zit behoorlijk in de min, bijna alle transacties geschieden er nog met contant geld. Zweden, België, Duitsland en Nederland spelen ongeveer quitte.' De winsten van banken op hun betalingsverkeer staan onder druk van nichespelers, liet Leibbrandt ook zien. Zij leggen zich toe op één of enkele winstgevende onderdelen van bancaire dienstverlening als creditcards, consumentenkredieten of de spaarmarkt.

DRIE CLUSTERS

'Bij een vergelijking tussen de relatieve opbrengsten en kosten ten opzichte van het nationaal inkomen, zijn grosso modo drie clusters te onderscheiden', lichtte Leibbrandt toe. Zo zijn er balance earners: Groot-Brittannië en Frankrijk met hun inkomsten uit respectievelijk creditcards en hoge debetrente op lopende rekeningen. High fee countries zijn Italië, Spanje en Polen: daar gelden hoge tarieven voor betalingsverkeer en card fees. En dan zijn er efficiency focused landen, met zeer efficiënte betaalsystemen en relatief weinig dure cash en cheques. Nederland, België, Zweden en Duitsland vallen in deze categorie. De cijfers voor Nederland had Leibbrandt gespecificeerd: het verlies op betalingsverkeer komt uit op 120 miljoen euro. 'En dan heeft Nederland per hoofd van de bevolking nog niet eens de laagste kosten van Europa. Zweden voert die lijst aan. Daar is het nationaal inkomen nog wat hoger, er wordt meer elektronisch aangeleverd en het aantal transacties per hoofd van de bevolking is lager.'

GROTE VERSCHILLEN

Binnen de landenclusters bestaan grote verschillen. Britse banken maken bijvoorbeeld aanzienlijke winst op creditcards. Zonder die winst zou het betalingsverkeer meer dan een miljard verlies opleveren. Ook de verhouding in opbrengsten van zakelijk en consumentenverkeer verschilt zeer: in Nederland zorgt die eerste groep voor 75 procent van de betalingsinkomsten, in Duitsland slechts voor dertig. Dit zeer gefragmenteerd betalingslandschap krijgt, naast de nichespelers die een bedreiging vormen voor de verdiensten op betalingsverkeer, te maken met SEPA (Single Euro Payments Area): de beweging om tot één Europese betaalmarkt te komen. De Europese Commissie hoopt dat SEPA de internationale concurrentie zal bevorderen en dus prijzen en tarieven zullen dalen en de systemen naadloos op elkaar aan zullen sluiten.

'De bedoeling is dat banken elkaars best practices overnemen', zei Leibbrandt. Dat zal het bancaire landschap ingrijpend veranderen, verwachtte hij. 'Neem bijvoorbeeld de convergentie in prijzen. Nederland heeft de laagste tarieven van Europa. Dus convergentie in tarieven leidt ofwel tot zeer drastische reducties in tarieven elders, waardoor het betalingsverkeer op veel plaatsen fors verliesgevend wordt, ofwel tot hogere tarieven in Nederland. Omdat in Nederland vooral de particuliere tarieven zeer laag zijn, zou daarop de meeste opwaartse druk zijn te verwachten.'

INVESTERINGEN

Ook de uitgaven aan het betalingsverkeer zullen gevolgen ondervinden van SEPA. 'De aanpassingen van banken om met één Europese instrumentarium te werken, gaan flinke investeringen vergen', aldus Leibbrandt. Zelfs als SEPA een fractie kost van de introductie van de euro, en schattingen variëren van tien tot 35 miljard euro, kan het een flinke klap betekenen voor de winstgevendheid van het betalingsverkeer. Is efficiënter werken dan de remedie? Hoewel dat zeker mogelijk is, leidt het niet per definitie tot winstgevendheid. Leibbrandt wees op de Nederlandse situatie. De kosten van het betalingsverkeer zijn hier lager dan in Italië, maar banken verdienen er daar toch meer geld mee.

KRUISSUBSIDIERING

Door SEPA en Europese convergentie moeten banken hun betalingsstrategieën tegen het licht houden. Elektronische betaalmiddelen subsidiëren het contante geld, zakelijke klanten de consumentenmarkt. Deze kruissubsidiëring maakt het betalingsverkeer kwetsbaar voor aanvallen van nichespelers. 'Stel', vroeg Leibbrandt ter afsluiting van zijn betoog, 'alle landen gaan naar één structuur, één gemiddelde Europese prijs. Wat gebeurt er dan per land voor de fee revenues?' Uit de resultaten van zijn onderzoek bleek: dan springen Frankrijk en Nederland er beter uit. 'Met het oog op het referendum over de Europese grondwet in beide landen, neem ik aan dat de banken in die landen vóór zullen stemmen!'

NVBULETTIN

2

JUNI 2005

NVBULETTIN

3

JUNI 2005

Het Nederlandse betalingsverkeer kan nog efficiënter. Tarifiering is één manier, maar niet zaligmakend. Combinatie moet worden gezocht met onder meer positieve prikkels, productinnovatie en verminderde kruis-subsidiëring.

‘Onze invalshoek is een Doelmatig Nederlands Betalingsverkeer’, begon Henk Brouwer zijn verhaal. De directeur van De Nederlandsche Bank stelde: ‘Door een mix van samenwerking en concurrentie kan het betalingsverkeer in Nederland nog doelmatiger worden dan het al is.’ Voordat hij daar verder op in ging, schetste Brouwer een paar opvallende kenmerken van de betaalmarkt, die maken dat dit geen gewone markt is. ‘De marktomvang staat grotendeels vast, er bestaat een noodzaak tot samenwerking tussen aanbieders van betaalproducten om er voor te zorgen dat hun klanten op veilige wijze kunnen betalen én ontvangen. En betaalproducten vertonen trekjes van publieke goederen, terwijl de aanbieders meest commerciële marktpartijen zijn.’ Brouwer wees er bovendien op dat de aanbieders bij één betaling twee verschillende klanten bedienen: de koper en de verkoper. In zo’n tweezijdige markt betekent meer concurrentie tussen de aanbieders niet noodzakelijkerwijs de meest efficiënte marktresultaten. ‘De reden is dat het effect op de prijsstructuur, de verhouding tussen de tarieven aan beide zijden van de markt, niet op voorhand duidelijk is.’

DE WEG NAAR OPENHEID
Net als Dolf Collee ging ook Brouwer dieper in op de aanbevelingen van de Werkgroep Wellink om de transparantie en efficiency van een op zich goed werkend betalingsverkeer te verbeteren. ‘Waar staan we nu?’, vroeg Brouwer. ‘De weg naar meer openheid is ingezet. Pin- en chipcontracten zijn overgeheveld naar de banken, afnemers hebben de keuze uit diverse aanbieders en onderhandelen met individuele banken. Bovendien is de overheveling van eigendom en beheer van een aantal interbancaire producten van Interpay naar Currence gerealiseerd. Dit kan allemaal meer duidelijkheid en marktwerking scheppen.’

Het Maatschappelijke Overleg Betalingsverkeer (MOB) functioneert naar tevredenheid van de deelnemende partijen, zo bleek uit een recente evaluatie. Een belangrijke bijdrage van het MOB aan meer maatschappelijke efficiëntie is de recente invoering van de afrondingsmaatregel. Die dringt het gebruik van de munten van één en twee cent terug en daarmee de kosten van bank en retailer.

DIEF VAN EIGEN PORTEMONNEE
Om de kosten van contant betalen terug te dringen, moeten contante betalingen op grote schaal worden vervangen door elektronische, aldus Brouwer. Daar keek de zaal van op: DNB als dief van de eigen portemonnee? ‘Ja, ik weet dat wij leven van contante betalingen maar ons streven is gelukkig niet winstmaximalisatie’, lachte Brouwer. ‘Dan zouden we inderdaad liever het contante betalen stimuleren. Nee, onze taak is een goede werking van het betalingsverkeer te bevorderen.’ Opvallend was, aldus Brouwer, dat uit onderzoek blijkt dat consumenten en bedrijven contant betalen als goedkoper ervaren dan elektronisch betalen. ‘Kennelijk krijgen beide partijen niet de juiste signalen uit de markt. Dat kan beter, via goede prijsprikkels.’

Hoewel een alternatieve tariefstructuur met prijsprikkels in ruil voor een hogere rente en van de aanbevelingen van de Werkgroep

Wellink was, is deze niet ingevoerd. ‘De tijd was er niet rijp voor’, aldus Brouwer. ‘Maar het is nog steeds een middel om de maatschappelijke efficiëntie te verhogen. Daarom gaan wij de chartale tarieven die we aan de banken berekenen geleidelijk verhogen tot het niveau van de werkelijke kosten.’

ZES PRIKKELS
Toch is tarifiering niet het enig zaligmakende instrument op deze markt, gaf Brouwer aan. Meer efficiëntie is volgens hem te bereiken via zes samenhangende elementen. Positieve prikkels, bijvoorbeeld korting bij chipgebruik; negatieve prikkels, bijvoorbeeld prijsverhoging van contante geldopnames; een transparantere tariefstructuur; productinnovatie, bijvoorbeeld elektronische facturering en vergemakkeling van internetbetalingen; het vergroten van het vertrouwen van marktpartijen en concurrentievergroting door invoering van marktconforme tarieven. ‘Bovendien zijn we dan beter toegerust voor de integrerende Europese markt die naar verwachting meer gebaseerd zal zijn op cost based pricing.’ Deze weg moet volgens Brouwer niet stoppen aan de grens. ‘We moeten niet in een Europese spagaat geraken door op nationaal niveau wegen in te slaan die straks in Europees verband niet lijken te sporen. En als we daar goed op letten, voorspel ik dat we van ‘de Balans’ van vorig jaar via ‘de Spagaat’ van vandaag uitkomen bij ‘de Brug’ van morgen.’

Henk Brouwer, DNB

Tijd voor prijsprikkels



Banken mogen in veel gevallen samenwerken van de NMa. Met name als dit leidt tot economische vooruitgang, waarvan de afnemers in belangrijke mate meeprofiten. Maar samenwerking moet geen automatisme worden en niet verder gaan dan noodzakelijk is.

MISVERSTANDEN
‘Mij bekruipt soms het gevoel dat in de bancaire sector misverstanden bestaan over de Mededingingswet’, zei Tjark Tjin-A-Tsoi voorzichtig. ‘Dat geen enkele vorm van samenwerking meer is toegestaan, terwijl samenwer-

boden zijn, tenzij aan een aantal voorwaarden is voldaan. Deze voorwaarden zijn, los geformuleerd, dat de samenwerking aantoonbaar tot economische en/of technologische vooruitgang leidt en dat de afnemers in belangrijke mate hiervan meeprofiten. Er zijn echter ook twee beperkende voorwaarden, namelijk dat de mededingingsbeperking niet verder mag gaan dan noodzakelijk om het doel te realiseren en ten tweede dat de mededingingsbeperking het concurrentieproces niet de facto helemaal uitschakelt.’

BEELDVORMING
Lang niet alle afspraken zijn dus verboden. ‘Zoals die over het gastgebruik van geldautomaten bijvoorbeeld of de oprichting van Currence. En ook een tariefafspraken over een basisbankrekening voor dak- en thuislozen,

licht van de Mededingingswet. Daarnaast bieden de NMa en de Europese Commissie een helpende hand met richtsnoeren. Bovendien is het in uitzonderlijke en concrete gevallen met groot maatschappelijk belang mogelijk een informele zienswijze aan de NMa te vragen. Partijen moeten wel alle benodigde informatie zelf aanleveren; de NMa doet in de regel geen eigen onderzoek. ‘Wij zijn terughoudend met het geven van dergelijke informele zienswijzen. Omdat ook wij onze schaarse middelen zo effectief mogelijk moeten inzetten.’, lichte hij toe. ‘Daar staat tegenover dat we het belang zien van het wegnemen van onduidelijkheden zodat de NMa geen onzekere factor is bij het nemen van belangrijke investeringsbeslissingen. In dat kader kan een informeel gesprek vaak ook al de nodige duidelijkheid verschaffen’.

Tjark Tjin-A-Tsoi, NMa Spagaat: beeldvorming en feiten



king in het betalingsverkeer noodzakelijk wordt geacht. Maar die fameuze spagaat die de heer Collee schetst, bestaat in mijn ogen niet. En mocht hij er zijn, dan heeft hij minder gevolgen dan gedacht.’ Volgens de directeur Concurrentietoezicht bij de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) biedt de Mededingingswet genoeg ruimte voor samenwerking. Die is in principe toegestaan als ze meer economische of technische voordelen oplevert, dan nadelen voor de concurrentie.

FEITEN
‘In de praktijk kunnen we drie soorten afspraken onderscheiden.’ legde Tjin-A-Tsoi uit. ‘Afspraken die nooit mogen, afspraken die altijd mogen en afspraken die mogen indien ze voldoen aan een aantal voorwaarden. Afspraken over prijzen, of het onderling verdelen van markten zijn vrijwel altijd verboden. Datzelfde geldt voor alle afspraken die het doel hebben de mededinging te beperken. Afspraken die de concurrentie niet merkbaar beperken, zijn uiteraard wel toegestaan. Tot zover de duidelijke gevallen.’

Het probleem zit hem natuurlijk in de middencategorie. De lijn in dergelijke gevallen is dat afspraken en samenwerkingsverbanden die de mededinging beperken in principe ver-

leidt niet tot een merkbare concurrentiebeperking in de markt.’ De banken dachten dat dit laatste niet door de beugel zou kunnen bij de NMa omdat het over tarieven ging. Tjin-A-Tsoi: ‘Een telefoontje naar ons had duidelijkheid kunnen scheppen. Uiteindelijk pleegde minister Zalm dat telefoontje.’

NOODZAAK
‘Soms gaat samenwerking echter te ver of is breder dan strikt noodzakelijk. Dit kan een culturele kwestie zijn’, suggereerde Tjin-A-Tsoi. ‘Wanneer vier partijen genoeg zijn om iets te regelen, waarom moet het dan met twaalf? Samenwerking moet geen automatisme zijn. De vraag moet steeds zijn: is de reikwijdte van de samenwerking niet groter dan noodzakelijk en wordt onafhankelijk gedrag niet onnodig beperkt, dan wel ontmoedigd?’

SELF ASSESSMENT
Ontheffing vragen voor afspraken is niet meer mogelijk, aldus Tjin-A-Tsoi. ‘Ondernemingen kunnen zelf beoordelen of hun voorgenomen samenwerking al dan niet geoorloofd is.’ Tjin-A-Tsoi erkende dat zo’n ‘self assessment’ soms niet eenvoudig is. Maar veel vragen zijn inmiddels uitgebreid in de jurisprudentie behandeld en mededingingsadvocaten zijn in de meeste gevallen goed in staat een voorgenomen samenwerking te beoordelen in het

BEWUSTWORDING EN TRANSPARANTIE
Meer kennis van de Mededingingswet bij medewerkers kan geen kwaad: ‘Geringe kennis leidt tot misverstanden en onbewuste overtredingen. Om dit euvel te verhelpen, maar ook om het risico te vermijden tegen forse NMa boetes en negatieve publiciteit aan te lopen, kan een compliance programma een effectief wapen zijn.’ Hij toonde zich er dan ook verheugd over dat de NVB daarover het gesprek wil aangaan.

Tot slot kwam Tjin-A-Tsoi uit bij het onderwerp van de dag, het betalingsverkeer. ‘Een veel gehoord geluid is dat het Nederlandse betalingsverkeer efficiënt en verlieslatend is. Tegelijkertijd moet worden geconstateerd dat de wijze van kostentoe rekening in zekere zin arbitrair is en de kosten en opbrengstenstructuur van het betalingsverkeer niet bepaald transparant is. Uw klanten klagen daar al jaren over.’ Meer transparantie vond hij dan ook gewenst. Het nieuwe bouwen kon wat hem betreft juist op dit punt nog beter uit de verf komen. ‘Transparantie zou de soms verhitte discussie over het betalingsverkeer wellicht wat kunnen kalmeren, ook met het oog op de politiek lastige problematiek rond transactiegebonden tarieven en het stimuleren van efficiënter betaalgedrag.’

Markt goed?

Dan toegang geen probleem



Moet toegang tot het betalingsverkeer een recht zijn wanneer straks het aantal contante betalingen wordt teruggedrongen en het aantal lokale bankkantoren wordt verminderd? Niet direct. Maar oplettendheid is gewenst.

De hoge kosten van het chartale betalingsverkeer maken dat banken streven naar het terugdringen van contante betalingen. Heeft iedereen dan nog wel toegang tot dat betalingsverkeer? Moet die toegang niet een basisrecht zijn? Om een antwoord te vinden op die vragen gebruikte Eric van Damme, hoogleraar en directeur van het Tilburg Law and Economics Center, het begrip universele dienstverlening (UDV). Zijn conclusie: op dit moment is UDV niet nodig om mensen de toegang tot het betalingsverkeer te garanderen. 'Waar hebben we het precies over?', verklaarde Van Damme zichzelf. 'Universele Dienstverlening is een minimumniveau aan diensten en dienstverlening van een bepaalde kwaliteit, die voor iedereen, overal en tegen betaalbare tarieven beschikbaar moet zijn.' Maar over welke diensten hebben we het dan? En is die beschikbaarheid wel een probleem in een goed functionerende markt? En de hamvraag: hoe garanderen we UDV in de bancaire sector?

TWEE STELSELS

Het begrip UDV is afkomstig uit traditionele nutssectoren als post, telecommunicatie en energie, doceerde van Damme zijn publiek. 'Zoals nu bij TPG ook een aantal verplichtingen is vastgelegd: de post moet zes dagen per week worden opgehaald en bezorgd en er is een verplicht aantal servicepunten omschreven.' In Europa bestaan twee vormen van UDV: een Angelsaksisch model waarin de markt voor een groot deel goed werkt en er een vangnet voor misstanden is ingericht, en een Frans model waarin UDV meer als een ontwikkelingsstrategie wordt gezien en waarin de overheid doorgaans een belangrijke rol speelt. Zo wordt in Frankrijk nagedacht over de mogelijkheid om van internettoegang een UDV te maken.

In de bancaire wereld zou een Universele Dienstverlening kunnen verwijzen naar een verplichte beschikbaarheid en betaalbaarheid van het betalingsverkeer, aldus Van Damme. 'Eigenlijk zijn er twee issues: het betalingsverkeer is een essentiële dienst want in onze wereld kan iemand niet functioneren zonder toegang daartoe. Er zou een minimumniveau van toegang moeten zijn. Het andere issue is dat die toe-

gang in Nederland en Europa óveral, dus een geografisch aspect, beschikbaar zou moeten zijn. Maar door rationalisatie is het aantal bankkantoren verminderd.

CONCURRENT BEDIENEN

Moeten we iets doen?' PvdA-Kamerlid Ferd Crone vond van wel. Hij diende een wetsvoorstel in om bepaalde taken uit te besteden als een marktpartij het gewenste niveau van dienstverlening niet haalt. Een systeem zoals dat in Nederland al bij het regionaal openbaar vervoer bestaat, aldus Van Damme.

Van Damme filosofeerde over een soortgelijke oplossing wanneer het betalingsverkeer door een bepaalde marktpartij niet gegarandeerd kan worden. 'In de bankwereld zou een bank die het meest kostengunstig die dienst kan leveren, moeten worden ingeschakeld om naast de eigen klanten ook de klanten van die tekortschietende concurrent te bedienen.'

WACHTEN IS BETER

Maar zover is het nog lang niet, concludeerde Van Damme op basis van onderzoek dat hij samen met collega's uitvoerde. Het aantal bankkantoren in sommige landelijke gebieden in Nederland mag dan verminderd zijn, 'dat is meer een algeheel probleem van leefbaarheid op het platteland dan een probleem van de financiële sector.' Daarnaast meende van Damme dat UDV in het betalingsverkeer hoge transactiekosten met zich meebrengt. 'En als het systeem eenmaal bestaat, is het erg moeilijk om er weer van af te komen.'

De vraag is natuurlijk of geografische bereikbaarheid wel zo belangrijk blijft, zo stelde Van Damme. Meer efficiënte alternatieven dienen zich in het betalingsverkeer in hoog tempo aan, bijvoorbeeld internetbankieren. 'De beschikbaarheid van het betalingsverkeer', concludeerde van Damme dan ook, 'is relatief onproblematisch. Wat betreft de bereikbaarheid van betalingsverkeer: er is nu te veel onzekerheid om efficiënt in te kunnen grijpen. Het is beter om te wachten.'

Het Nederlandse betaallandschap is veranderd met de komst van Currence. Een kleine rimpeling of een grote golf? Dat hangt af van welke kant je het bekijkt. Hoe dan ook: 'Waar mogelijk ondersteunen we maximale marktdynamiek.'

Currence moet toetreding van nieuwe spelers op de markt vergemakkelijken en concurrentie vergroten. Tegelijk waarborgt het de samenwerking die zo broodnodig is voor een snel, veilig en efficiënt betalingsverkeer. 'Als private onderneming behartigen wij maatschappelijke belangen', stelde Annemarie Jorritsma, voorzitter van de Raad van Commissarissen (RvC) van Currence. Banken namen het initiatief tot de oprichting en brachten er hun collectieve betalingsproducten Chipknip en PIN onder. Later dit jaar volgen incasso/machtigingen en de acceptgiro. Banken hebben evenwel geen directe invloed op Currence.

Het bedrijf is vastbesloten om haar missie ten uitvoer te brengen. Realistisch ook: 'We zullen vertrouwen stapvoets moeten winnen', zei Jorritsma. 'In de bankwereld geldt eens zo sterk als elders: vertrouwen komt te voet en gaat te paard.'

sprak Jorritsma.

Wat gaan de effecten van Currence zijn? 'Het ligt eraan van welke kant je het bekijkt', aldus Jorritsma. De consument is het om het even, zolang betaalproducten maar betrouwbaar, veilig, toegankelijk en goedkoop zijn. De ondernemers, zullen kunnen kiezen met wie ze zaken willen doen. De toeleveranciers juichen de komst van Currence toe, want echte concurrentie is nu mogelijk. Wat banken betreft: de gemakkelijkere toetreding van nieuwe toeleveranciers op de markt zal hun meer keus geven en de onderlinge concurrentie bevorderen.

De toekomstgerichte en transparante positie van Currence is zichtbaar middels een holdingstructuur met letteraandelen die verbonden zijn aan bepaalde productgroepen. Zo blijven de voordelen van het collectief beleid en de eenduidige uitstraling op holdingniveau verankerd. Anderzijds is er ruimte voor verschillende producten met bijbehorende verplichtingen en verschillende aandeelhoudersbelangen. 'Aandeelhouders lopen dan alleen risico voor het product waarin ze deelnemen en bepalen alleen daarvoor het langetermijbeleid. Nieuwe producten en nieuwe aandeelhouders zijn dan ook welkom', aldus Jorritsma.

GOVERNANCE-STRUCTUUR

De onafhankelijke positie van Currence is gegarandeerd door onder meer de governance-structuur. 'Geen enkele marktpartij kan invloed uitoefenen op besluiten over toetre-

kapitaal van de onderneming. Ook is er een onafhankelijk College van Beroep. Bovendien voert Currence structureel overleg met alle belanghebbende marktpartijen.

De NMa had graag gezien dat een min of meer publiek bedrijf de functie van Currence op zich had genomen. Dat werkt niet, zei Jorritsma, en ze legde uit waarom: 'In het betalingsverkeer zijn constante investeringen nodig. Daar hebben we draagvlak voor bij de partijen die een groot deel van de investeringen moeten doen. Ook is het niet bij voorbaat evident dat een collectief betaalproduct snel winst maakt. Dus is verliesfinanciering nodig door private partijen.' Ze herinnerde haar gehoor eraan dat Currence binnen de mededingingsrechtelijke rendementen opereert. 'Dat betekent matig rendement: de winst is gemaximeerd, maar de verliezen niet'

MARKT MOET HET DOEN

Jorritsma was benieuwd of de partijen die zich 'tot nu toe kritisch hebben geuit, marktwerking gaan afdwingen.' Want: 'Currence kan marktwerking wel faciliteren, de markt moet het doen.' Banken en acceptanten zijn sleutelspelers. De eerste omdat zij toetredende partijen opdrachten moeten gunnen om hun diensten of producten aan te bieden, en daarvan zijn de eerste tekenen er. De tweede omdat zij kunnen kiezen met wie ze zaken willen doen.

Marktwerking kost tijd, daar was de voorzitter van de RvC zich van bewust. Intussen beïn-



Annemarie Jorritsma

Currence faciliteert marktwerking

VEEL IN ÉÉN HAND

Om haar doelen te bereiken stelt Currence uniforme regels op, verleent licenties aan bestaande en nieuwe spelers, controleert of iedereen zich aan de afspraken houden en voert publieksvoorlichting en promotie uit over haar producten. 'U kunt ons zien als opsteller van de spelregels, als scheidsrechter en als spelpromotor', legde Jorritsma uit. Geen speler kan een nieuwkomer de toegang tot het veld ontzeggen. 'De NMa kan tevreden zijn en is dat dan ook. De NMa heeft een positieve zienswijze over Currence afgegeven',

ding van concurrenten. Alleen als een wijziging van bestaande producten ingrijpende veranderingen in de infrastructuur van het Nederlandse betalingsverkeer tot gevolg heeft, heeft de Algemene Vergadering van Aandeelhouders specifieke bevoegdheden.' Dat vond Jorritsma terecht, gezien de financiële risico's die zo'n wijziging met zich meebrengt.

Naast de onafhankelijke RvC en directie zijn er twee adviesraden: één voor Licentie- en één voor certificaathouders. 'Die laatste twee zijn de klanten van Currence, het belangrijkste

vloeden buitenlandse en technologische ontwikkelingen de marktposities, schetste ze. 'Ik plaats Currence in dit perspectief als katalysator, een faciliteit die processen mede op gang brengt en versnelt. Misschien wel als voorbeeld voor Europa.' De NMa noemde Currence een essential facility, zei Jorritsma. 'Dat leg ik zo uit: Currence staat midden in de markt en zal waar mogelijk maximale marktdynamiek ondersteunen. Ik heb een hekel aan spagaten. Currence brengt dan ook balans in vrije concurrentie en de noodzakelijke samenwerking.'

De ontwikkelingen op de Europese markt voor betalingsverkeer baren zorgen. Desondanks was Dolf Collee aan het eind van de paneldiscussie optimistisch gestemd. 'Ik heb hier veel meer gemeenschappelijkheid gezien dat ik verwachtte.'

De aanzienlijke hitte op de dag van de ledenvergadering maakte dat Collee de afsluitende discussie opende met de woorden: 'Als er weinig vragen zijn, dan kunnen we snel naar buiten.' Maar zo gemakkelijk kwam het panel, dat bestond uit de sprekers van die middag, er niet van af. Ze kregen versterking van NVB-directeur Hein Blocks, die ook aanschoof aan tafel.

De eerste vraag was voor Annemarie Jorritsma, voorzitter van de Raad van Commissarissen van de nieuw opgerichte organisatie Currence. Zag zij nieuwe Nederlandse partijen de markt voor betaalproducten betreden? Het leek de vragenstel-

Nederland daar niet in slaagt. Leibbrandt nuanceerde dat beeld. Hij gaf aan in zijn presentatie eerder die middag slechts één 'pricing' aspect eruit te hebben gelicht. 'Dan zie je grote verschillen per land en daar scoort België beter op dan Nederland. Maar voor Nederlandse winkeliers bijvoorbeeld, zijn de kosten van het accepteren van debitcards de laagste ter wereld. Het is de dus de vraag of door Europese convergentie de tarieven voor bijvoorbeeld winkeliers zullen dalen.'

Op de vraag van de heer Snoep of de NMa tijdelijke afspraken om te komen tot transactiegebonden tarifiering zou toestaan, antwoordde Tjark Tjin-A-Tsoi, directeur Concurrentietoezicht bij de NMa, dat om van de ene marktsituatie naar een andere, betere te komen, het soms is toegestaan afspraken te maken die zo'n overgang mogelijk maken. 'Ik kan mij dat goed voorstellen. Maar dan schiet ik nu volledig uit de heup. Zoals ik in mijn presentatie al aangaf is het niet zo dat elke afspraak bij voorbaat onmogelijk is.' En hij voegde daar verrassend aan toe: 'Ook de situatie zoals die nu is waarin consumenten voor veel diensten bij alle banken een nul-tarief betalen, kan in zekere zin als mededingingsbeperkend worden beschouwd.'



Paneldiscussie

8

Reden voor ongerustheid én optimisme

ler, de heer Van den Broek, onwaarschijnlijk. 'Of is er vooral sprake van marktpartijen op Europees niveau?', wilde hij weten. Volgens Jorritsma is er inderdaad een aantal Europese partijen dat een rol kan spelen op deze markt. Maar het gaat volgens haar niet alleen over grote 'processors', maar ook over andere partijen die een rol in het betalingsverkeer spelen. 'Namen kan ik op dit moment nog niet noemen in verband met de concurrentie gevoeligheid.' 'Is Currence opgestart om op Europees niveau een rol te spelen?', wilde dezelfde vragensteller nog weten. 'Uiteindelijk is dat onvermijdelijk', aldus Jorritsma.

WAAROM BELGIË WEL?

Van Gottfried Leibbrandt, een van drie leidinggevend van McKinsey's Payment Practice, wilde het publiek weten hoe het België wel lukt winst te maken op het betalingsverkeer, terwijl

HOGERE RENTE

'Hoe sturen we de consument naar het meest efficiënte betaalmiddel?', vroeg NVB-directeur Hein Blocks zich af. 'De belangrijkste prikkel is tarifiering: het meest efficiënte middel moet ook het meest goedkope zijn en andersom. En hoe kunnen banken en detailhandel elkaar hier in vinden? Door een constructief en transparant overleg. Gezien de verhoudingen kunnen we daar best uitkomen.' Jorritsma voegde daar aan toe dat als de consument moet betalen voor chartaal geld, compensatie misschien via een hogere rente op de betaalrekening kan terugvloeien naar zijn portemonnee. Brouwer: 'Ja, er moeten ook zichtbare voordelen tegenover staan. Meer transparantie is nodig. Als duidelijk zichtbaar is hoe de kosten van chartaal geld tot stand komen, dan is die consument gemakkelijker over te halen om over te gaan op elektronische betalingen.' 'Voor de BV Nederland ligt er een cheque op

tafel', reageerde Dolf Collee. 'Er is een bedrag binnen te halen door meer efficiënt te betalen. Het streven is eenvoudig: de hoeveelheid chartale transacties moet zoveel mogelijk naar beneden en het aantal girale zoveel mogelijk omhoog. Het probleem is dat we nu al jaren moeilijk doen over hoe we die cheque kunnen incasseren. Want wat nodig is, is dat de klant meer direct wordt geconfronteerd met de kosten van zijn betalingen.'

'De reden dat consumenten en winkeliers altijd stijgen als het hierover gaat, is het gebrek aan transparantie', reageerde Tjin-A-Tsoi. Als mensen niet weten wat een transactie feitelijk kost, zijn ze moeilijk over te halen.'

Dolf Collee sloot de paneldiscussie af. 'Ik moet zeggen dat ik optimistisch gestemd ben na al deze verhalen. Ik heb veel meer gemeenschappelijkheid gezien dat ik verwachtte.'

JUNI 2005

Uitgave NVB, Singel 236, 1016 AB Amsterdam;
Ontwerp Gijs Stierman ism, 124 Design, Amsterdam;
Fotografie Michel Wielick; Productie Yardenen, Amsterdam