

## **PER ABUIS IS IN DE EERDER INGEDIENDE VERSIE EEN FOUT GESLOPEN IN PUNT 5. HIERONDER ZIET U DE JUISTE VERSIE**

--

### **Consultatie Implementatiewet herziene richtlijn betaaldiensten**

## **Reactie Detailhandel Nederland en de Gezamenlijke Toonbankinstellingen (TBI's) in Nederland**

### **Achtergrond**

In de nieuwe Europese Richtlijn voor het betalingsverkeer (PSD2) wordt geregeld dat winkeliers voor een deel van de kaarttransacties geen toeslag meer mogen vragen. Het gaat hier om de kaartbetalingen waarvan een onderdeel van de totaal tarieven door de EU zijn geplafonneerd (MIF). Dit geldt in ieder geval voor alle Nederlandse pinbetalingen en de meeste creditcardbetalingen (zoals de meeste consumentenkaarten van VISA en Mastercard).

Voor de kaartbetalingen waarvan de tarieven niet zijn geplafonneerd mag de winkelier nog wel een toeslag aan de consument vragen, zo blijkt uit het wetsvoorstel. Denk bijvoorbeeld aan de American Express en Diners creditkaarten, buiten de EER uitgegeven kaarten, de zakelijke kaarten van MasterCard en Visa of dure online betaalproducten zoals PayPal. Lidstaten krijgen verder een optie om de tarieven van kaartbetalingen nog verder aan banden te leggen en de toeslagmogelijkheden op betaalproducten verder te verbieden. Nederland zal hier geen gebruik van maken, zo blijkt uit het wetsvoorstel.

### **Standpunten Detailhandel Nederland en de Gezamenlijke Toonbankinstellingen (TBI's)**

Detailhandel Nederland is van mening dat met de voorgestelde wetswijziging de efficiëntie van het Nederlandse betalingsverkeer in gevaar komt, een stijging van de maatschappelijke kosten tot gevolg heeft en verdere groei en innovatie wordt beperkt als wordt teruggedrepen naar contante betalingen. In de Verenigde Staten is deze laatste trend al jaren merkbaar. Retailers geven hier kortingen op cash betalingen om zo de hoge creditcardkosten te omzeilen<sup>1</sup>.

Hieronder lichten wij onze standpunten verder toe.

#### **1) Sturen op een efficiënt betalingsverkeer en lage maatschappelijke kosten wordt onmogelijk**

Detailhandel Nederland en de samenwerkende toonbankinstellingen in Nederland zien dat consumenten vaker kiezen voor onnodig dure betaalproducten vanwege de geboden "gratis" extra's zoals verzekeringen, spaarsystemen, welkomstcadeau's en luxe magazines. De winkelier betaalt deze kosten in de vorm van een hoge credit card fee. Deze kosten worden vervolgens doorberekend in de algemene winkelprijzen, waardoor de maatschappelijke kosten van het betalingsverkeer stijgen.

---

<sup>1</sup> <http://www.forbes.com/sites/moneybuilder/2013/07/08/this-week-in-credit-card-news-discounts-for-cash-payments-a-costly-way-to-get-paid/#6efb1db4b0a4> en <http://www.nytimes.com/2012/07/17/business/merchants-consider-credit-card-surcharges-or-cash-discounts.html> en <http://www.electran.org/more-retailers-offer-discounts-for-cash-payments/>

Nu is het zo dat het maatschappelijk goedkoopste systeem (pinnen) altijd gratis is en de rest kan worden doorbelast. Nederland heeft hier veel te verliezen aangezien ons betalingsverkeer op dit moment nog tot de meest efficiënte van de wereld behoort. De ECB heeft in het verleden berekend dat de Nederlandse samenleving hier op jaarbasis €1 miljard bespaart ten opzichte van het Europese gemiddelde ([Lees hier](#)). De consument profiteert hiervan door o.a. lagere winkelprijzen en overheidsuitgaven.

De tarieven van de kaarten waarvan een tariefonderdeel is geplafonneerd (MIF) liggen verder ver boven de op dit moment gangbare tarieven voor pinnen. Kostenonderzoeken van de Stichting Bevorderen Efficiënt Betalen (SBEB), waarin TBI's samenwerken met de Nederlandse banken, laten keer op keer zien dat de totale maatschappelijke kosten van pinnen véél goedkoper zijn dan de kosten voor creditcards. Het laatste onderzoek uit 2014<sup>2</sup> laat zien dat een pinbetaling een ondernemer in Nederland €0,19 kostte (waarvan iets meer dan €0,05 als bancaire tarief) en een creditcardbetaling €1,10. Slechts één onderdeel van het tarief is geplafonneerd. De verwachting is dat de overige tariefonderdelen zullen stijgen. Het is daarom niet gewenst dat de winkelier deze andere kostencomponenten helemaal niet meer aan de klant mag doorberekenen.

## 2) Het betaalproces wordt complex en schaadt efficiëntie

*“Over het in rekening brengen van vergoedingen voor het gebruik van een betaalinstrument bepaalt PSD II dat vergoedingen alleen betaald hoeven te worden wanneer de betaaldienstgebruiker daarover voorafgaand aan de betaling is geïnformeerd.”*

Winkeliers worden steeds meer geconfronteerd met niet-zichtbare betaalprocessen. De opkomst van de eWallet is hier de katalysator voor. Een eWallet biedt de mogelijkheid diverse betaalproducten (debet- en creditkaarten) digitaal op te slaan, doorgaans op een mobiele telefoon. Waarschijnlijk dat dit in de toekomst ook in wearables (horloges, armbanden, ringen, etc.) wordt opgeslagen.

Wanneer een consument met deze eWallet betaalt, is het voor een acceptant niet direct duidelijk welk onderliggend betaalproduct hij heeft gekozen. De snelheid – een van de belangrijkste innovatie argumenten - waarmee de transactie wordt afgehandeld is tegenwoordig zo snel (<2 sec), dat de winkelier nauwelijks mogelijkheid heeft te bepalen of hij überhaupt het recht heeft om een toeslag te vragen (in het geval van een niet-consumentenkaart) en dus kan ingrijpen in het betaalproces. De gevolgen merkt de winkelier pas achteraf als hij de rekening van zijn kaartverwerker/bank krijgt. Bovendien wil de winkelier geen discussie aan de toonbank. En in het geval van Apple Pay, wat accepteert een winkelier dan feitelijk? Alle in de Apple Pay wallet opgeslagen betaalmiddelen van een consument? Of mag hij hier nog menu keuzes in aanbrenge? En hoe geeft de winkelier dit aan? Op de winkelruit staat “Ik accepteer Apple Pay”. In werkelijkheid is dat misschien maar 1 product binnen de Apple Pay Wallet. Hier ontstaat onduidelijk voor zowel winkelier als consument.

Het op voorhand informeren van de kosten van bepaalde betaalmethoden is een stap terug in de efficiëntie van het betalingsverkeer. Er komen dan weer briefjes, stickers, bordjes en menu's aan de kassa en online te hangen. En met de opkomst van nieuwe betaalmethoden, wordt deze lijst steeds langer.

---

<sup>2</sup> Zie tabel 1 op bladzijde 51 in

[http://www.efficientbetalen.nl/websites/efficientbetalen/docs/Eindrapport\\_kostentoonbankbetalingsverkeer\\_in\\_2014\\_\(01-07-2015\).pdf](http://www.efficientbetalen.nl/websites/efficientbetalen/docs/Eindrapport_kostentoonbankbetalingsverkeer_in_2014_(01-07-2015).pdf)

Voor de online en omnichannel winkels is dit proces nog complexer. Immers, de webwinkel weet op dit moment pas op het laatste (checkout) moment hoe de consument betaalt. Het risico van afgebroken transacties (door het verrassingsmoment en confrontatie met eventueel bijkomende kosten) is aanzienlijk. De verwachting is dat hierdoor de aankoopconversie aanzienlijk afneemt.

### **3) Winkelier betaalt fors meer voor de acceptatie en verwerking van een creditcard transactie**

De kosten die een winkelier voor het verwerken van een creditcard transactie betaalt (aan zijn bank) liggen op € 1.10 gemiddeld. Hij betaalt namelijk niet alleen de interchange fee (straks gemaximaliseerd op 0,3% vanuit de MIF regulering), maar ook processing fees, scheme fees, autorisatiekosten, merchant service fees en andere tariefonderdelen. Afgezet tegen de kosten voor het accepteren van een pinbetaling, blijft een creditcard betaling een van de duurste varianten op de betaalmarkt (een pinbetaling kost een acceptant gemiddeld €0,19 cent, inclusief alle kosten). Het niet kunnen doorberekenen van deze kosten heeft directe gevolgen voor de consumentenprijzen en de acceptatie van creditcards in Nederland, en daardoor ook verruiming van dure mogelijkheden voor consumentenkredieten.

De verwachting is bovendien dat banken en de payment service providers, de kosten - anders dan de interchange fee - zullen ge- en misbruiken als compensatie voor de terugval in interchange opbrengsten, zodra het Convenant Betalingsverkeer is afgelopen eind 2018. In de Verenigde Staten is dit al merkbaar.<sup>3</sup>

Het meest moeilijk te accepteren is dat we naar een systeem toegroeien waarbij het de norm wordt om betaalkosten als percentage van de omzet in rekening te brengen. Echter, het gaat om betaaltransacties. De handelingen, “digitale transportkosten” en het risico op kleine bedragen is niet groter of kleiner dan op grote bedragen. Anno 2016 is het moeilijk te bevatten dat de “verwerkingskosten” of autorisatiekosten bij een transactie van € 1.000 hoger zijn dan bij een transactie van € 10. Een vast, laag tarief voor een betaaltransactie was dan ook één van de belangrijkste pijlers onder het efficiënte betalingsverkeer in Nederland.

### **4) Opkomst nieuwe betaalmethoden en betaalaanbieders op de Europese markt levert niet meer marktwerking op**

Als gevolg van innovatieve ontwikkelingen zien wij meer niet-bancaire partijen een positie innemen in het betaallandschap. Denk hierbij aan Apple, Google, Android, Amazon, Alibaba, etc. Deze partijen brengen ook betaalmethoden op de markt. Het is op dit moment niet duidelijk wat de gevolgen zijn voor acceptanten. Kijken we naar het business model van Apple Pay, dan zien we dat Apple een deel van de interchange fee vergoeding tussen accepterende en uitgevende bank opstrijkt (<https://www.cnet.com/news/apple-pay-to-generate-fees-from-banks-not-merchants-report-says/>). Het wachten is op de gevolgen voor de kosten die banken zullen doorbelasten aan acceptanten; de toonbankinstellingen. Immers, banken zullen een deel van de opbrengsten van een betaaltransactie via Apple Pay moeten afdragen aan Apple, wat kostprijsverhogend zal werken. Het lijken allemaal nieuwe innovatieve vormen van betalen, maar tot nu toe zijn ze altijd gekoppeld aan een creditcard en worden afspraken onderling gemaakt over debiteurenrisico. De voorwaarden die dit soort betaaldiensten afdwingen zijn zelden tweezijdig afgesproken en worden vaak eenzijdig aangepast.

---

<sup>3</sup> <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21708669-five-years-after-crackdown-federal-reserve-credit-card-industry>

Daarin verschilt de positie van de ondernemer niet van die van een consument in relatie tot sommige grote wereldspelers.

### **5) Alternatief met aanvullende bepaling**

Het wetsvoorstel pakt voor kaartacceptanten eenzijdig nadelig uit door het verbod uit de richtlijn om kosten door te belasten als er een gereguleerd interchange fee van toepassing is. Het gaat voorbij aan de andere elementen van de kostprijs, die naar verwachting zullen stijgen (de eerder genoemde “fees”). Een uiterst alternatief is om in het wetsvoorstel een aanvullende clause op te nemen dat juist die specifieke andere kosten (fees) per transactie niet aan de acceptant door mogen worden belast. Daarmee worden de werkelijke kosten van dat betaalproduct voor de klant ook duidelijk.

Concluderend kunnen wij, Detailhandel Nederland en de Gezamenlijke Toonbankinstellingen (TBI's) in Nederland, vaststellen dat wij met de voorgestelde wetswijziging t.a.v. de implementatie van PSDII, vrezen voor het behoud van een efficiënt en betaalbaar betalingsverkeer en wij een meer dan substantiële negatieve impact op de maatschappelijke kosten zien ontstaan.

Leidschendam, 13 december 2016,

*Detailhandel Nederland en de Gezamenlijke Toonbankinstellingen (TBI's) in Nederland*

### **Cijfers betalingsverkeer in Nederland**

- Ongeveer 1,7% van de transacties in fysieke toonbankinstellingen wordt met de creditcard betaald.
- 12 % van de online transacties (webwinkels) wordt met de creditcard betaald.
- Met € 1,10 per transactie is een creditcardtransactie bijna 6 keer zo duur als een pinbetaling, die € 0,19 kost.
- Het verschil is vooral te verklaren door de tariefverschillen. Voor een pinbetalingen betaalt een winkelier een laag vast bedrag per transactie. Bij een creditcardbetaling moet hij een percentage van de omzet afdragen. De kosten die een winkelier maakt voor een creditcardbetaling kan daardoor in de vele euro's lopen en is soms tientallen keer duurder dan het pintarief.