

Dynamiek in het retail-betalingsverkeer en de veranderende rol van Interpay

Het retail-betalingsverkeer staat volop in de aandacht. Dat is niet verwonderlijk gezien het belang ervan in het maatschappelijk verkeer en het feit dat veel ontwikkelingen in deze sector in hoog tempo plaatsvinden. Van grote invloed zijn de toenemende aandacht voor het verbeteren van de marktwerking in het betalingsverkeer en de voortschrijdende Europese integratie. Deze ontwikkelingen hebben voor Interpay, een belangrijke speler in het Nederlandse retail-betalingsverkeer, grote gevolgen. De ontwikkelingen en de gevolgen worden beide in dit artikel in kaart gebracht. Daarbij worden met name de oprichting van Brands & Licences Betalingsverkeer Nederland BV (B&L) en de mogelijkheden voor Interpay om uit te groeien tot een pan-Europese verwerker toegelicht.

Marktwerking en samenwerking in de infrastructuur van het retail-betalingsverkeer

De laatste jaren is er in Nederland steeds meer aandacht geweest voor de marktwerking en marktordening in het betalingsverkeer. Over het algemeen geldt in een goed werkende markt dat concurrentie tot lagere prijzen en betere dienstverlening leidt, hetgeen ten goede komt aan de afnemers van de producten of diensten in die markt. Relevant voor de marktwerking is ook de mate waarin een product concurreert met andere producten (bijvoorbeeld een pin-betaling met contant geld, creditcard, of betalen op rekening). Theoretisch gezien zijn er bij goede alternatieven voor een bepaald product voldoende prikkels voor marktwerking.

Het betalingsverkeer is evenwel een bijzondere markt, omdat er bij interbancair betalingsverkeer naast concurrentie ook per definitie een bepaalde samenwerking nodig is tussen concurrenten. Zonder samenwerking kunnen immers alleen betalingen worden gedaan tussen rekeninghouders van één en dezelfde bank en rest uiteindelijk alleen contant geld als betaalmiddel in het economisch verkeer. De samenwerking vindt op drie gebieden plaats:

- 1 Het ontwikkelen van gemeenschappelijke standaarden, technologieën of producten,
- 2 Het ontwikkelen en onderhouden van koppelingen tussen systemen van individuele banken om interbancaire betalingen mogelijk te maken,
- 3 Het ontwikkelen en onderhouden van systemen voor

Box De werkzaamheden van Interpay (situatie tot 2004)

In Nederland zijn de meeste betaalproducten, zoals de acceptgiro, de incasso-machtiging en de pinpas, eigendom van de gezamenlijke Nederlandse banken. Hiervoor hebben de banken overeenkomsten afgesloten en procedures afgesproken, zodat de gezamenlijke betaalproducten op uniforme wijze kunnen worden aangeboden en verwerkt. Immers, bij de verwerking van een girale betaling zijn meestal twee banken betrokken. Wel voeren de banken elk een eigen commercieel beleid, waaronder het vaststellen van de tarieven voor betaalproducten. Interpay beheert namens de banken deze overeenkomsten en procedures.

Voorts verzorgt Interpay, opnieuw namens de banken, een deel van de werkzaamheden rond de uitgifte van gezamenlijke betaalproducten (*issuing*), zoals het aanmaken en verzenden van pinpassen, Chipknips en creditcards (Mastercard en sinds enige jaren ook visa).

de efficiënte verwerking van bepaalde typen betaalopdrachten, zoals pin-betalingen, waarbij voor een individuele betaling contact moet worden gelegd met een andere bank.

Voor het betalingsverkeer is met andere woorden een infrastructuur nodig voor het doen van interbancaire betalingen (aanlevering, verwerking, clearing en settlement). Daarnaast zijn er infrastructuren nodig voor de aanlevering en verwerking van bepaalde typen betaalopdrachten, zoals creditcard- en pin-transacties. In Nederland is het vooral Interpay dat deze infrastructuur aanbiedt. De economische theorie geeft een reden om bij infrastructuur te kiezen voor een inrichting waarbij de aanbieder van de infrastructuur eigendom is van de afnemers van de betreffende infrastructuurdiensten. In deze inrichting zal de aanbieder namelijk streven naar kostenbeperking onder gelijktijdige handhaving van het dienstverleningsniveau, hetgeen in het belang van de afnemers is. Van de banken die diensten afnemen van Interpay zijn er acht tevens eigenaar van Interpay (aandeelhouder zijn: ing Bank, abn amro Bank, Rabobank, Fortis Bank, sns Bank, F. van Lanschot Bankiers, Friesland Bank en Bank Nederlandse Gemeenten). Daardoor hebben ze niet alleen een klantrelatie, maar via hun zeggenschap in de vergadering van aandeelhouders en via hun vertegenwoordiging in de Raad van Commissarissen ook invloed op de strategische bedrijfsvoering.

Bij het stimuleren van concurrentie, gegeven de noodzaak tot samenwerking in infrastructuur of net-

Voor creditcards zijn er binnen Nederland overigens ook andere instanties die de uitgifte verzorgen (zoals bijvoorbeeld Fortis Bank International Card Services voor visa). Ook is Interpay vanaf de start van het pin-product de contractpartij geweest voor zakelijke cliënten die hun cliënten de mogelijkheid willen bieden om met de pinpas te betalen; winkeliers deden aldus, naast met hun bank, rechtstreeks zaken met Interpay.

De belangrijkste activiteit van Interpay is het namens de aangesloten banken verwerken van de betaalopdrachten die met de gezamenlijke betaalproducten worden gedaan. De banken verschillen overigens onderling in de mate waarin zij zelf betaalopdrachten verwerken of uitbesteden aan Interpay. Voor de meeste betaalopdrachten ontvangt Interpay de informatie van de banken of van servicebureau's en andere partijen die namens deze banken informatie rechtstreeks kunnen aanleveren. Bij pin-, Chipknip- en bepaalde creditcardbetalingen verzorgt Interpay (het voormalige BeaNet) tevens de netwerkdiensten, namelijk het

transport van de informatie tussen de betaalautomaat en de centrale systemen van Interpay, alsmede het zogenoemde 'switchen' naar de systemen van de bank van de pashouder en het aanmaken van de informatie voor de verdere verwerking. *Switchen* is nodig om voorafgaand aan elke pin-betaling te controleren of de pin-code correct is en of het saldo of de kredietruimte op de betaalrekening van de pashouder toereikend is. Voor het aanleveren van de betaalinformatie wordt gebruik gemaakt van standaard berichtformaten, en ook de boekingsinformatie vanuit Interpay kent vaste berichtformaten zodat een volledig geautomatiseerde verwerking mogelijk is tussen de onderling verbonden it-systemen van Interpay, banken en servicebureau's. Interpay verzorgt voor meerdere banken het digitaliseren van de betaalinformatie op papieren opdrachtformulieren, zoals acceptgiro's.

Het slotstuk van de verwerking is het berekenen van de onderlinge posities tussen de banken die resulteren uit de betalingsopdrachten die door hun cliënten met de betaalproducten zijn gedaan (*clearing*) en het daadwerkelijk vereffenen van deze onderlinge posities tussen de banken in het top/target-betaalsysteem van dnb (settlement).

Vanuit de diverse aanleverende stromen (banken, servicebureaus, rechtstreekse aanleveraars, het pinnetwerk, het geldautomaten-gastgebruiknetwerk, Unisys) worden elektronische betaalopdrachten ingevoerd in het css-systeem van Interpay. Afhankelijk van het type betaalproduct worden diverse controles uitgevoerd om te voorkomen dat onjuiste of ongeautoriseerde betaalopdrachten worden verwerkt. Na het controleproces worden betalingen gegroepeerd per (betalende) bank en worden zogenoemde kavels samengesteld. Elk halfuur,

of eerder indien de kavel te hoog in waarde wordt, kan per bank een debetkavel voor settlement worden verstuurd aan het betalingsverkeersysteem top/target van dnb. Tevens wordt minimaal elk halfuur voor alle banken gezamenlijk een creditkavel verstuurd. Gemiddeld worden er 211 debetkavels en 55 creditkavels per dag gesettled. Zo worden dagelijks de vele miljoenen betalingen tussen de banken teruggebracht tot een hanteerbaar aantal interbancaire betalingen. Kort na iedere settlement wordt in css de boekingsinformatie samengesteld, die banken kunnen gebruiken om de rekeningen van hun cliënten te muteren en om rekening-afschriften op te stellen. De boekingsinformatie kan op elk willekeurig moment door banken worden 'opgehaald' via datacommunicatie. In Nederland is hierdoor, in tegenstelling tot de meeste landen waarin sprake is van één clearing en settlement per dag, een snelle doorlooptijd van het retail-betalingsverkeer mogelijk. Het grootste voordeel hiervan is dat aan bankcliënten alleen informatie wordt verstrekt over gesettelde posten, hetgeen de veiligheid van het betalingsverkeer heeft verbeterd omdat er geen risico meer is dat een faillissement van een bank alsnog gevolgen heeft andere bij de clearing betrokken banken. Kavelsettlement heeft ook als voordelen dat de verwerkingstijden in het retailbetalingsverkeer verkort kunnen worden en dat de banken vaker per dag hun cliënten kunnen informeren over hun rekeningpositie. Uit onderzoek van dnb is gebleken dat de snelst mogelijke normale interbancaire betaling een doorlooptijd heeft van 2 uur tussen het aanleveren door de betalende cliënt en het ontvangen hebben en zichtbaar zijn voor de ontvangende cliënt; het betreft hier een betaling via internet bankieren.

werken, is het van belang onderscheid te maken tussen concurrentie *op* het netwerk, concurrentie *om* het netwerk, concurrentie *tussen* netwerken en concurrentie *op onderdelen* van het netwerk.

Voor concurrentie *op één* netwerk dient het netwerk toegankelijk te zijn voor nieuwe aanbieders van diensten op het netwerk, bijvoorbeeld nieuwe aanbieders van vaste telefonie die gebruik maken van het vaste netwerk van kpn. De marktwerking zou worden beperkt als er oneigenlijke belemmeringen zijn om toe te treden tot het netwerk.

Concurrentie *tussen* netwerken lijkt de meeste prikkels voor concurrentie in zich te dragen: er valt daadwerkelijk te kiezen tussen meerdere aanbieders. Er is echter ook een aantal negatieve gevolgen. Schaalvoordelen kunnen verloren gaan, als het aantal trans-

acties wordt gedeeld over meerdere netwerken en elk netwerk onvoldoende gebruik kan maken van zijn infrastructuur. Ook kunnen positieve netwerkeffecten teniet worden gedaan, als er geen afspraken worden gemaakt over uitwisselingen tussen de verschillende netwerken.

Concurrentie *om* het netwerk is (nog) geen fenomeen in het betalingsverkeer. In de verkeer- en vervoersector is deze vorm van concurrentie wel zichtbaar, waarbij in feite gestreden wordt om het recht om voor een bepaalde periode een netwerkdienst te mogen leveren; een voorbeeld is het strijden om een concessie om gedurende enkele jaren buslijnen in een bepaalde regio te mogen aanbieden.

Concurrentie *op onderdelen* van het netwerk kan worden georganiseerd door het netwerk op te delen in

elkaar opeenvolgende deel-activiteiten. Het biedt mogelijkheden om de keten als geheel efficiënter te maken doordat voor elke schakel zich bedrijven kunnen aandienen met een hoge efficiëntie, bijvoorbeeld omdat zij zich concentreren op één specifieke expertise. Wel is het nodig dat de technische specificaties waaronder een alternatieve aanbieder in de keten kan plaats nemen objectief moeten vastliggen en toegankelijk moeten zijn, zodat een juiste verbinding met voorgaande en volgende schakels in de keten mogelijk is. Tot slot zal een nieuwe toetreders geen extra risico's moeten introduceren in het verwerkingsproces.

Voor samenwerkingsovereenkomsten die potentieel de mededinging beperken dient een verzoek tot ontheffing te worden gedaan bij de Nederlandse Mededingingsautoriteit (nma). Recent is een wijziging op de Mededingingswet van kracht geworden, waarin het ontheffingssysteem is vervangen door een systeem van wettelijke uitzonderingen waarin bedrijven zelf dienen te beoordelen in hoeverre hun gedragingen voldoen aan de Mededingingswet en zij in aanmerking komen voor een individuele ontheffing. In het verleden zijn er ontheffingen verleend voor de interbancaire overeenkomsten over de gezamenlijke betaalproducten acceptgiro, incasso-machtiging en geldautomaten-gastgebruik, welke in 2006 en 2007 zullen aflopen. De nma kan voorts op eigen beweging of naar aanleiding van een klacht een onderzoek instellen. Medio dit jaar heeft de nma een besluit genomen over het aanbieden van netwerkdiensten voor pin-transacties door Interpay.

Gevolgen voor Interpay: de oprichting van Brands & Licences Betalingsverkeer Nederland en overdracht van de PIN-contracten

Zoals eerder beschreven, zijn in Nederland de meeste betaalproducten eigendom van de gezamenlijke Nederlandse banken. Interpay beheert namens de banken de interbancaire overeenkomsten en procedures behorend bij deze betaalproducten. Interpay is deze taak echter stapsgewijs aan het overdragen aan het op te richten Brands & Licences Betalingsverkeer Nederland (b&l). Hierdoor worden eigendom en verwerking van elkaar gescheiden. De toetredingsregels voor aanbieders die gebruik willen maken van een bestaand netwerk, voor aanbieders van deel-activiteiten binnen de betaalketen en voor aanbieders van een alternatief netwerk worden bij b&l gelegd. b&l zou aldus de voorwaarden moeten scheppen voor concurrentie op het netwerk, concurrentie op onderdelen van het netwerk en concurrentie tussen netwerken. Geïnteresseerde partijen die de bedoelde brands – de merken van gezamenlijke betaal-

producten zoals pin en Chipknip, maar ook de acceptgiro en de 'incasso-machtiging' – zouden willen voeren, door bijvoorbeeld passen uit te geven, kunnen zorgen voor concurrentie op het netwerk, doordat ze de concurrentie aangaan met bestaande aanbieders van de merken. Omdat de technische en beveiligingseisen door b&l onafhankelijk worden vastgesteld, weet een nieuwe aanbieder van een onderdeel van de betaalketen aan welke technische voorwaarden moet worden voldaan. Daarmee zou aansluiting op de vervolgstappen in de verwerking (zoals aanlevering van betaalinformatie aan de clearing) geen probleem meer kunnen zijn, zodat concurrentie op onderdelen van het netwerk mogelijk wordt. b&l verstrekt aan geïnteresseerde partijen die voldoen aan de eisen de licences, ofwel licenties en/of certificaten voor de uitvoering van schakels in de verwerkingsketen. Tot slot zal b&l ook de taak hebben om toe te zien op de naleving van haar regels door de licentie- en certificaathouders.

Het afsluiten van contracten met zakelijke cliënten voor het transport en de verwerking van pin- en/of Chipknip-betalingen is in het voorjaar van 2004 overgedragen van Interpay naar de banken. dnb had naar aanleiding van het rapport 'Tariefstructuren en infrastructuur in het Nederlandse massale betalingsverkeer' van de Werkgroep Wellink (2002) onder meer de aanbeveling aan banken gedaan dat winkeliers met een bank contracten voor het pinnen afsluiten, in plaats van met Interpay. De doelstelling bij deze aanbeveling was om de eigenaar van het betaalproduct (de gezamenlijke banken) en de verwerker van de betaaloopdrachten (Interpay) beter te scheiden, om één aanspreekpunt voor de winkelier te scheppen en om concurrentie tussen banken in te voeren bij het aanbieden van het pin-product aan zakelijke partijen.

Zoals beschreven, heeft de nma een besluit genomen over het aanbieden van netwerkdiensten voor pin-transacties door Interpay. De netwerkdiensten bestaan, zoals eerder beschreven, uit het transport van de informatie tussen de betaalterminal en de centrale systemen van Interpay, het zogenoemde 'switchen' met de systemen van de bank van de pashouder en het aanmaken van de informatie voor de verdere verwerking. De nma heeft de situatie van vóór de overgang van pin-contracten van Interpay naar de banken onder de loep genomen en concludeerde dat er een beperking van de concurrentie tussen banken bestond. Daarbij heeft de nma gekeken naar één organisatie en één schakel in het verwerkingsproces voor pin-transacties, namelijk Interpay respectievelijk netwerkdiensten. Voor de winkelier en de consument is bij een pin-transactie méér dan de net-

werkdienst van belang, namelijk het pin-betaalproduct als geheel: het kunnen betalen met de pin-pas. Volgens de nma was Interpay als centraal verkoopkantoor ingericht en heeft het als zodanig opgetreden. Ook stelde de nma dat Interpay excessieve tarieven berekende voor deze netwerkdiensten. De nma legde hiervoor boetes op aan Interpay en aan haar acht aandeelhoudende banken van in totaal eur 47 miljoen. De banken en Interpay hebben bezwaar aangetekend tegen dit besluit.

Voor een goede marktwerking is het van belang onderscheid te maken tussen de eerder genoemde twee soorten infrastructuren: de infrastructuur voor het doen van interbancaire betalingen, zoals de clearing van Interpay, en de infrastructuren voor de aanlevering en verwerking van bepaalde typen betaalopdrachten, zoals het pin-netwerk. Voor de clearing is een infrastructuur vereist waarbij de banken, of beter, de interne administratieve systemen van de banken met elkaar in contact staan. Dit kan op bilaterale wijze, maar vanwege de schaalvoordelen die gepaard gaan met het spreiden van investeringen en operationele kosten over een maximaal aantal transacties, biedt in veel landen slechts één instelling clearingdiensten aan. Ook voor het pin-netwerk geldt dat de kosten per transactie dalen bij toenemend volume, vanwege de omvang van de initiële investeringen voor dit soort netwerken en vanwege de operationele kosten van het onderhouden van dergelijke netwerken. Daarnaast treden in zo'n gemeenschappelijk systeem netwerkeffecten op: hoe meer partijen deelnemen aan de clearing hoe lager de benodigde hoeveelheid geld is, die door alle deelnemers beschikbaar moet worden gehouden voor settlement. Een ander voorbeeld van netwerkeffecten is de samenwerking om gastgebruik bij geldautomaten mogelijk te maken. Hierdoor wordt de bruikbaarheid van een bankpas voor de consument aanzienlijk vergroot.

Of de nieuwe marktordening in de markt voor het aanbieden van pin-netwerkdiensten zal leiden tot een daling van de tarieven voor pin-transacties is niet zeker. Banken zullen namelijk de kosten die ze zelf maakten voor autorisatie en verwerking en de tarieven die zij aan Interpay moeten betalen voor netwerkdiensten nu wel rechtstreeks in rekening brengen aan zakelijke cliënten. Wel is er concurrentie ingevoerd tussen de banken, zodat er waarschijnlijk meer valt te kiezen en te onderhandelen voor individuele zakelijke cliënten. Bovendien worden de kosten van het totale pin-betaalproduct voor de winkeliers duidelijker. Zij kunnen deze kosten beter vergelijken met de kosten van de alternatieven voor de pin-pas; in veel gevallen kan namelijk ook worden betaald met contant geld, creditcard, tankpas, Chipknip of aan de

hand van een factuur. Voor het maken van een geïnformeerde keuze voor het meest geschikte betaalproduct dienen de prijzen van al deze betaalproducten de kosten te weerspiegelen, en dienen de prijzen transparant te zijn voor de winkeliers en voor de consumenten.

Europese ontwikkelingen in het girale betalingsverkeer

De vorming van de interne Europese markt voor het betalingsverkeer werd belangrijk gestimuleerd door de invoering van de euro. Het girale betalingsverkeer is echter nog altijd hoofdzakelijk nationaal georganiseerd. De Europese Verordening 2560/2001 over grensoverschrijdend betalen in euro bepaalt dat de cliëntentarieven voor grensoverschrijdende kaartbetalingen en overschrijvingen in euro niet meer mogen afwijken van binnenlandse betalingen. Hierdoor kunnen de vooralsnog hogere kosten voor banken van grensoverschrijdende betalingen niet meer rechtstreeks worden doorbelast aan de cliënten. De Europese wetgever heeft hiermee gekozen voor het begrip 'euro-domestic' betalingsverkeer; er is geen sprake meer van nationaal betalingsverkeer versus intra-Europees grensoverschrijdend betalingsverkeer, maar al het betalingsverkeer binnen Europa is 'binnenlands-Europees' geworden. Voor banken is hierdoor het realiseren van de *Single Euro Payments Area* (sepa) een hoge prioriteit geworden. Enerzijds om de kosten van euro-domestic retail-betalingsverkeer snel omlaag te brengen, door gezamenlijke Europese betaalproducten en verwerkingsmethoden te ontwikkelen. Anderzijds om de door hen gewenste zelfregulering te herwinnen. De Europese banken hebben zich georganiseerd in de *European Payments Council* (epc) om Europese betaalproducten te ontwikkelen evenals een Europese infrastructuur die volautomatische verwerking van zowel binnenlands als grensoverschrijdend betalingsverkeer in het eurogebied mogelijk maakt.

Nationale systemen zijn nu nog afgeschermd van internationale concurrentie vanwege het gebruik van nationale standaarden en infrastructuren. Door de vorming van de sepa zal de marktwerking toenemen. Een voorbeeld hiervan is het toetreden tot de Nederlandse markt van een Duitse verwerker van creditcardbetalingen, na inspanningen van de brancheorganisatie voor Nederlandse horeca-ondernemers om voor haar leden een alternatief voor de Nederlandse verwerker te vinden. De markt voor creditcardbetalingen was overigens al langer een markt waar onder andere grote Amerikaanse banken actief poogden hun marktaandeel in

Europa te vergroten. Het vergroten van verwerkingsvolume is voor elke verwerker van doorslaggevend belang, want hoe groter het volume, hoe lager de kosten per transactie. Naast verwerkingsvolume, spelen ook het snel kunnen toepassen van nieuwe technologieën en het bieden van extra diensten een grote rol in het hebben van een goede concurrentiepositie.

Gevolgen voor Interpay: toegroeien naar een Europees speelveld

In de strategische heroverweging die Interpay in de afgelopen jaren met haar aandeelhouders heeft ondernomen is de keuze gemaakt dat Interpay zich zal richten op het toegroeien naar Europees elektronisch verwerker van het betalingsverkeer. Vanuit een sterke uitgangspositie qua verwerkingsvolume, technologieën en dienstverlening speelt Interpay hierbij in op een te verwachten concurrentie- en samensmeltingsslag van bestaande (nationale) ach's (*automated clearing houses*). ach's zijn

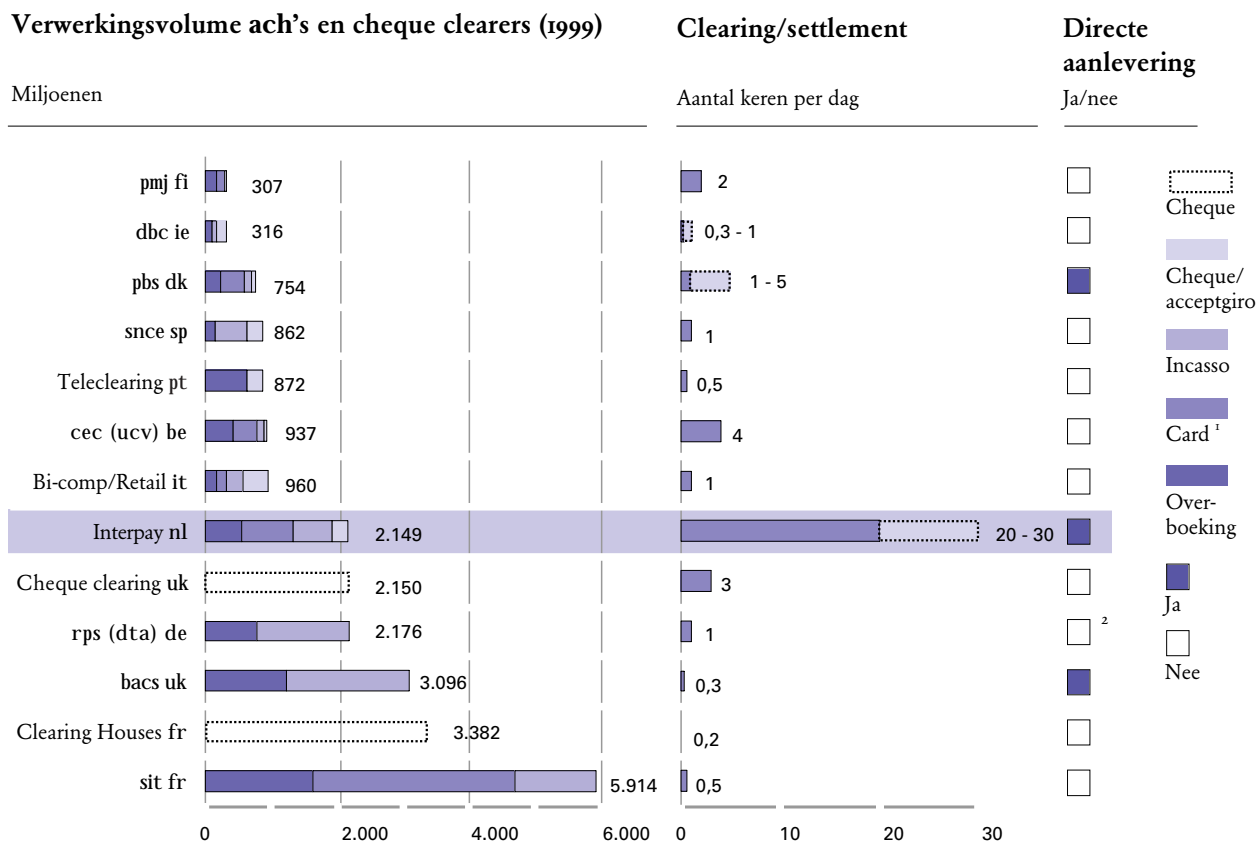
de instellingen die activiteiten op het vlak van verwerking (aanleveren, converteren, sorteren) en clearing van het interbancaire betalingsverkeer verzorgen.

Vanwege deze Europese ambitie heeft Interpay voor haar verwerking van creditcard-betalingen de krachten gebundeld met de Belgische en Italiaanse verwerker. In 2004 is een joint venture aangegaan met Banksys (België) en ssb (Italië), sinsys genaamd. De joint venture is gericht op het bereiken van schaalgroottes en daarmee van kostenvoordeel in een sterker concurrerend Europees betaallandschap.

Voorts heeft Interpay haar werkzaamheden op het terrein van uitgifte van betaalproducten (*issuing*) en het licentiehouderschap van Mastercard Europe per 1 juni 2004 ondergebracht in dochteronderneming PaySquare bv, die ook het vinden van nieuwe acceptanten (winkeliers) voor Mastercard- en Maestro-betalingen voor haar rekening neemt (*acquiring*).

Daarnaast is Interpay in 2004 gestopt met de eerste

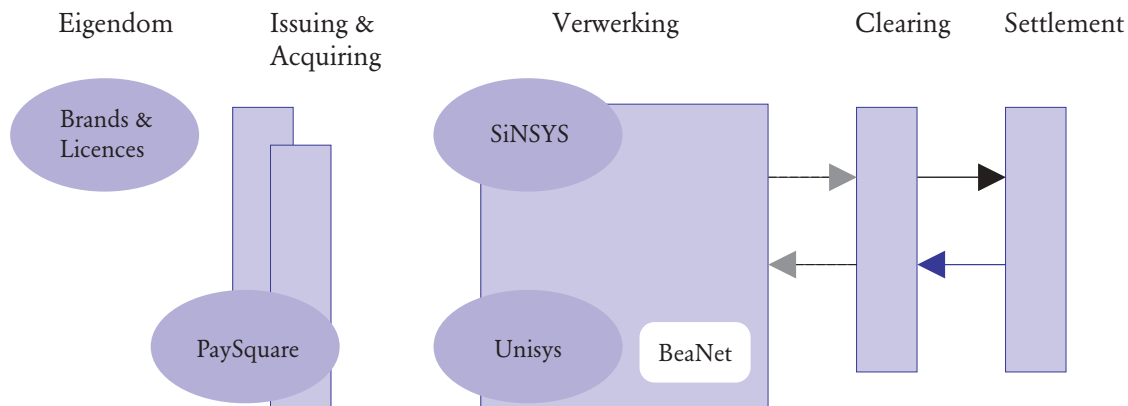
Grafiek Overzicht ach's in Europa



1 Debit-, credit- en charge-card transacties.
 2 Directe aanlevering door bedrijven was tot eind 2003 mogelijk.

Bron: Interpay; gebaseerd op: Payment and securities settlement Systems in the European Union, Bluebook, ecb, 2001 en 2002; Jaarverslagen; websites; interviews met ach's (2002).

Schema Veranderingen in de werkzaamheden van Interpay



verwerkingslag van papieren opdrachten zoals acceptgiro's, namelijk het digitaliseren van de betaalinformatie op deze opdrachtformulieren. Deze werkzaamheden zijn overgenomen door Unisys.

Op het terrein van het aanleveren van betaalinformatie door de banken en servicebureau's voert Interpay al enkele jaren de strategie om informatie in toenemende mate uit te wisselen via datacommunicatie; het gebruik van fysieke dragers van elektronische informatie zoals diskettes, tapes en cartridges is in de afgelopen jaren bijna geheel teruggedrongen.

Onduidelijk is hoe binnenlandse en Europese systemen zich tot elkaar zullen gaan verhouden. Wel duidelijk is dat het bereiken van voldoende volume en het aanbieden van up-to-date technologie van groot belang zijn om als organisatie te kunnen blijven voortbestaan in deze nieuwe context. De epc heeft gekozen voor het model van een Pan-Europese ach (peach). De eerste stap om in deze richting voortgang te boeken is het maken van afspraken over standaarden voor betaalproducten, aanlevering en verwerking. Dit proces is in volle gang en heeft direct invloed op de toekomstige positie van nationale ach's, zoals Interpay.

Een belangrijke vraag is of het binnenlandse verkeer door een nationale ach verwerkt blijft worden, of door een peach zal worden verwerkt. Het voortbestaan van nationale ach's ligt in de handen van hun eigenaren, veelal banken. De banken kunnen hierbij moeilijk een individuele keuze maken, omdat zij afhankelijk zijn van de keuzes van de banken waarmee zij het meeste verkeer uitwisselen om profijt te hebben van deelname aan een ander clearinghouse. De overgang naar een peach zal daarom waarschijnlijk groepsgewijs (bijvoorbeeld per land) plaatsvinden. Over het algemeen zal daarbij de

afweging gemaakt worden tussen de migratiekosten en de te realiseren besparingen die vooral voortkomen uit schaalvoordelen. Gefragmenteerde markten met veel kleine en lokale banken (zoals Duitsland, Italië) zullen vermoedelijk als eerste het binnenlandse girale betalingsverkeer door een peach laten verwerken. Als de migratiekosten goed kunnen worden gemaakt uit schaalvoordelen, zullen ook landen zonder ach (zoals Ierland en Oostenrijk) mogelijk binnenlands verkeer naar een peach overbrengen. Op termijn kan een peach zo groot worden dat deze voor meer banken het goedkoopste en efficiëntste alternatief wordt, waardoor deze steeds meer marktaandeel krijgt en uiteindelijk mogelijk zelfs monopolist kan worden. Het is echter niet waarschijnlijk, ook vanuit mededingingsrechtelijk perspectief, dat één speler de gehele markt naar zich toe zal trekken. Mogelijk ontstaan er juist meerdere (al dan niet regionale) verwerkers naast elkaar. Concurrentie is mogelijk op zogenoemde toegevoegde-waarde-diensten, bijvoorbeeld in de sfeer van boekingsinformatie aan zakelijke en particuliere cliënten, faciliteiten voor het oplossen van problemen bij het doen of ontvangen van betalingen, of het converteren van berichten naar andere berichtformaten.

Of Interpay erin zal slagen om pan-Europees automated clearing house te worden, zal in hoge mate afhangen van de mate waarin het Interpay lukt om een nog groter verwerkingsvolume te realiseren, om in technologisch opzicht de concurrentie voor te blijven en om toegevoegde-waarde-diensten te bieden aan zijn cliënten.

Samenvatting

De recente ontwikkelingen in het retail-betalingsverkeer, zowel op het vlak van marktwerking als op het vlak van Europese eenwording, maken duidelijk dat de inrichting van het retail-betalingsverkeer aan herziening toe is. Wat betreft PIN-netwerkdiensten heeft de NMA aangegeven dat de inrichting daarvan de mededinging heeft beperkt. De banken en Interpay hebben tegen dit besluit van de NMA bezwaar aangetekend. Daarbij moet worden gesteld dat in het betalingsverkeer bepaalde vormen van samenwerking nodig zijn, namelijk op het terrein van standaarden en infrastructuren. Door de overdracht van PIN-contracten van Interpay naar de banken en door de oprichting van Brands & Licences Betalingsverkeer Nederland lijkt een oplossing te worden gevonden voor het gebrek aan transparantie en concurrentie en voor toetreding tot de markt voor elektronische verwerking van betaalopdrachten.

Interpay realiseert zich dat het nationale perspectief niet meer leidend is en de toekomst in de Europese markt ligt. Samenwerking tussen Europese spelers en concentratie op kernactiviteiten is nodig om vooruitgang te boeken. Er moeten afspraken worden gemaakt over de standaarden voor Europese betaalproducten en verwerkingswijzen en uitwisseling van berichten, zodat de Europese betaalruimte kan worden gerealiseerd. De beschreven processen leiden tot een specialisatie in een grotere markt en tot grotere concurrentie op Europees niveau. Afhankelijk van de mate waarin het Interpay lukt om een nog groter verwerkingsvolume te realiseren, op technologisch gebied de concurrentie voor te blijven én toegevoegde waarde te bieden aan zijn cliënten, zal Interpay er in slagen om een belangrijke pan-Europese rol te gaan spelen in de elektronische verwerking van betaalopdrachten.