

# Tillträdesvillkor för betalsystem

– skillnader för små och stora banker

Konkurrensverkets rapportserie: 2006:1

Konkurrensverket januari 2006

Utredare: Karl Lundvall, Ann-Charlotte Dorange, Matilda Gjrja,  
Peter Knutsson, Mats Bergman, Joachim Allard, Katarina Alfredsson

ISSN-nr 1401-8438

Ekonomi-Print, Stockholm 2006

Foto: Matton

# Innehåll

<b>1</b>	<b>Inledning</b> .....	<b>5</b>
1.1	Uppdraget.....	7
1.2	Syfte, definitioner och disposition .....	9
1.3	Metodfrågor och avgränsningar.....	11
<b>2</b>	<b>Betalsystem</b> .....	<b>13</b>
2.1	Vad är ett betalsystem? .....	13
2.2	Nätverkseffekter och skalfördelar.....	17
2.3	Olika incitament för stora och små .....	20
<b>3</b>	<b>System och aktörer i Sverige</b> .....	<b>23</b>
3.1	Överföringar och gireringar.....	23
3.1.1	Bankgirocentralen.....	24
3.1.2	Privatgirot.....	25
3.1.3	Plusgirot.....	25
3.1.4	Dataclearing.....	26
3.2	Uttagsautomater och kortköp.....	27
3.2.1	CEKAB och Babs.....	30
3.2.2	Visa .....	32
3.2.3	Mastercard .....	32
3.3	Avvecklingen avslutar betalningskedjan.....	33
3.4	Betalsystemens roll för konkurrensen .....	36
3.4.1	ATM.....	38
3.4.2	POS .....	39
3.4.3	Gireringar och överföringar .....	39
<b>4</b>	<b>Hinder?</b> .....	<b>41</b>
4.1	Vad är prisdiskriminering? .....	42
4.1.1	Prisdiskriminering som ekonomiskt fenomen.....	42
4.1.2	Laglig och olaglig prisdiskriminering .....	45

4.2	Tillträdesprissättning .....	48
4.2.1	Direkt reglering av tillträdespriser.....	48
4.2.2	Tillträdesreglering genom konkurrenslagen.....	52
4.3	Kartläggning av villkoren .....	54
4.4	Den sammantagna effekten.....	60
4.4.1	Typkunden Stig.....	61
4.4.2	Uppskattade effekter.....	62
4.5	Aktörernas bedömningar .....	66
4.6	Utvecklingen på marknaden.....	69
<b>5</b>	<b>Konsumenterna.....</b>	<b>77</b>
5.1	Byte av bank .....	78
5.2	Administrativt arbete.....	81
5.3	Portabilitet .....	83
<b>6</b>	<b>Sammanfattande slutsatser.....</b>	<b>87</b>
	<b>Appendix: Svenska beslut om betalsystem.....</b>	<b>100</b>
	Upplysningscentralen UC AB .....	100
	BankomatCentralen AB .....	102
	Affärsbankerna och BankomatCentralen AB .....	103
	Centralen för Elektroniska Korttransaktioner CEK AB .....	104
	Centralen för Elektroniska Korttransaktioner CEK AB II .....	106
	Bankgirocentralen BGC AB.....	107
	RIX .....	109
	Dataclearing .....	110
	Visa .....	111
	Visa II .....	112
	Europay.....	113
	Eurocard AB.....	113

# 1 Inledning

Den finansiella sektorn har en nyckelroll i den svenska ekonomin. Sektorn tillhandahåller smörjmedlet som är en förutsättning för all annan ekonomisk verksamhet. Finanssektorn svarade år 2004 för cirka tre procent av Sveriges BNP, en andel som möjligen understötar dess betydelse. De finansiella företagen förmedlar betalningar, slussar finansiering från sparare till investerare och hanterar olika former av risker. Finanssektorn är en förutsättning för en modern samhällsekonomi på samma sätt som transportsystem, telekommunikation och elförsörjning.

Bankerna är för de flesta de viktigaste aktörerna i den finansiella sektorn. I slutet av 2004 fanns närmare 130 banker i Sverige. Bankerna kan delas in i storbanker (Svenska Handelsbanken, Skandinaviska Enskilda Banken, Nordea, Förenings-sparbanken och Danske Bank), fristående sparbanker och övriga aktörer som exempelvis utländska filialer och nischbanker. Den svenska bankmarknaden domineras av ett fåtal stora aktörer och har således en oligopolistisk struktur.

Den 1 juli 2004 infördes lagen (2004:297) om bank- och finansieringsrörelse som bl.a. innebar att bankernas monopol på garanterad inlåning försvann. Sedan knappt två år kan även kreditmarknadsbolag (bostadsinstitut och finansbolag) ta emot inlåning som omfattas av den statliga insättningsgarantin. Ett tiotal ekonomiska föreningar, tre kreditmarknadsbolag samt tre aktiebolag har utnyttjat denna möjlighet att ta emot inlåning från kunder utan att vara banker. Utvecklingen har emellertid inte varit problemfri då några av dessa bolag har infört insättningsstopp. Detta har föranlett en granskning från Finansinspektionen eftersom åtgärden inte bedöms vara förenlig med lagen om bank- och finansieringsrörelse, förutsatt att insättningsstoppet varat längre än sex månader.

Trots inträdet av nya aktörer på bankmarknaden har de fyra svenska storbankerna sammanlagt en marknadsandel på nära 80 procent på inlåningsmarknaden respektive runt 70 procent på utlåningsmarknaden. Sedan år 2000 har deras samlade marknadsandel emellertid sjunkit.

Finansiella tjänster av olika slag är viktiga för hushållen. Bostadslån representerar ofta den största delen av utgifterna i ett hushåll. I Sverige upplever konsumenterna i allmänhet att det är svårt att avgöra vilken bank som erbjuder de bästa villkoren. Det kan bero på svårigheterna med att jämföra tjänster med olika avgiftsstruktur och att uppskatta hur tid det krävs för att i praktiken byta bank. Det är vanligt att rabatter kopplas till omfattningen av kundens engagemang i banken, vilket gör prisjämförelser svårare och stärker kundernas lojalitet. Detta minskar konsumenternas benägenhet att byta bank vilket i sin tur hämmar konkurrensen. Konsumenternas Bank- och Finansbyrå har dessutom vid sina kontakter med allmänheten noterat att många konsumenter är osäkra på hur de ska gå till väga för att byta bank. Många upplever det som krångligt att sätta sig in i en ny banks Internet- och telefonbanksystem. Även bytet av kontonummer, kort och PIN-koder uppfattas negativt. Att konsumenterna i så pass liten utsträckning byter bank är en viktig förklaring till den fortsatt höga koncentrationen när det gäller såväl in- som utlåning.

Avgörande för konkurrensen är emellertid de nya aktörernas möjligheter att kunna erbjuda attraktiva tjänstelösningar för konsumenterna. För att framgångsrikt bedriva bankverksamhet är det nödvändigt att kunna erbjuda grundläggande betalningsförmedlingstjänster, vilket förutsätter tillträde till infrastrukturen. Dessa tjänster är i sin tur en förutsättning för att kunna erbjuda ett attraktivt transaktionskonto, vilket utgör en inkörsport för banken till att kunna sälja andra tjänster, exempelvis gällande sparande och lån.

Konkurrensverket har i tidigare rapporter<sup>1</sup> framhållit betydelsen av att nyetablerade banker får tillträde till betalsystemen på rimliga villkor. Dessa tillträdesvillkor kan utgöra viktiga inträdeshinder på marknaden om de tillämpas så att de missgynnar mindre aktörer. Det är därför från konkurrenssynpunkt viktigt att nyetablerade och mindre banker får tillträde till betalsystemen på objektiva och icke diskriminerande villkor.

Nya aktörer har tidigare gjort gällande att de fått betala för höga priser för tillgång till systemen. Prissystemen med tillhörande rabattskalor är ofta volymlberoende. Detta medför att banker med låg faktureringsvolym får betala högre pris per transaktion i jämförelse med de stora bankerna som har betydligt större volymer.

## 1.1 Uppdraget

Frågan om villkoren för tillträde till betalsystemen togs upp i förarbetena till den nya lagen om bank och finansieringsrörelse (prop.2002/03:139). Då konstaterade regeringen att alla nuvarande svenska och utländska banker deltar i de generella betalsystemen. Regeringen uppgav vidare att Finansinspektionen i en rapport (Betaltjänster och kundrörlighet, 1998:2) bedömt att samtliga aktörer ges tillgång till dessa system genom tydliga och öppna inträdeskrav. Regeringen påpekade emellertid att det är viktigt att följa upp huruvida de tillämpade tillträdeskraven diskriminerar nyetablerade banker och noterade samtidigt att denna fråga hade berörts i Konkurrensverkets rapport (Konkurrensen i Sverige 2002). I rapporten gjordes bedömningen att det vore motiverat att undersöka om prissättningen i de olika systemen och den samlade effekten härav resulterar i en diskriminering av de mindre bankerna som för-

---

<sup>1</sup> Konkurrensen i Sverige 2002 (2002:4) och 2005 (2005:1), Konsumentrörligheten på de finansiella marknaderna (2001:5) samt Konkurrens på bankmarknaden – betalningsförmedling och villkor för nya aktörer (1999:2).

sämrrar deras förutsättningar att konkurrera på bl.a. inlåningsmarknaden.

Finansutskottet föreslog under riksdagsbehandlingen (bet. 2003/04:FiU15, Reformerade regler för bank- och finansieringsrörelse) att regeringen skulle låta genomföra en studie med denna inriktning. Utskottet konstaterade bl.a. att det är viktigt att konkurrensen fungerar även i betalsystemets infrastruktur och att detta kommer konsumenterna till godo i form av utökade och förbättrade tjänster samt lägre kostnader. Vidare konstaterades att utvecklingen av den finansiella strukturen inte varit till nackdel för konsumenterna. Avslutningsvis menade utskottet att konkurrensen kan förväntas främjas ytterligare i och med den nya regleringen vilket har gett möjligheter för nya aktörer att agera på inlåningsmarknaden. Därför, menade utskottet, finns det anledning att följa hur förutsättningarna för de mindre aktörerna på marknaden utvecklas.

Riksdagen biföll utskottets förslag till riksdagsbeslut den 13 maj 2004. Den 3 februari 2005 beslutade regeringen följaktligen att ge Konkurrensverket i uppdrag ”att kartlägga förutsättningarna för de generella betalsystemen i Sverige och belysa om tillgången till infrastrukturen i dessa system kan utgöra ett hinder för de små aktörerna på marknaden och på så sätt förhindra en utveckling mot ökad konkurrens”<sup>2</sup>.

Denna rapport utgör slutrapportering av detta uppdrag.

---

<sup>2</sup> Regeringsbeslut, 3 feb 2005, Fi2004/2397



## 1.2 Syfte, definitioner och disposition

Syftet med rapporten är att:

- kartlägga villkoren för tillträde till infrastrukturen i de generella betalsystemen i Sverige, och
- bedöma om dessa utgör hinder för små aktörer och på så sätt förhindrar en utveckling mot ökad konkurrens,

vilket följer direkt av uppdragsbeskrivningen.

Vidare, vilket konstaterades inledningsvis, är konsumentrörligheten mellan olika aktörer på marknaden avgörande för utvecklingen mot en ökad konkurrens. Mot bakgrund av uppdraget är det därför särskilt intressant att belysa om förenklingar i rutinerna kring byte av bank med avseende på betalningsförmedling kan vara positivt ur konkurrenssynpunkt. Mot denna bakgrund syftar, avslutningsvis, rapporten även till att:

- bedöma lämpliga åtgärder för att förenkla och stimulera rörligheten hos konsumenterna på bankmarknaden.

Några av nyckelbegreppen i syftesformuleringarna definieras enligt följande.

Med *generella betalsystem* menas system för förmedling av betalningar från ett stort antal från varandra fristående betalare avsett att nå ett stort antal från varandra fristående slutgiltiga betalningsmottagare. Detta är legaldefinitionen (3 § lagen om bank- och finansieringsrörelse 2004:297) vilken särskiljer dessa system från *selektiva* betalsystem som kan sägas vara inrättat för betalningar till endast ett fåtal betalningsmottagare. Som exempel på den senare kategorin kan nämnas de kontokortssystem som förekommer inom olika detaljist-

kedjor och endast når ett fåtal betalningsmottagare (dvs. i regel kedjan själv).

Rapporten är disponerad enligt följande. **Kapitel 2** beskriver de generella betalsystemens funktionssätt. I samma kapitel ingår även en översikt över de ekonomiska incitamenten i generella betalsystem mot bakgrund av de nätverkseffekter och skalfördelar som föreligger. I **kapitel 3** beskrivs befintliga betalsystem och aktörer i Sverige.

Med *små aktörer* avses banker i Sverige med en marknadsandel understigande fem procent på inlånings- respektive utlåningsmarknaderna. I förekommande fall avses även med *små aktörer* företag som inte är banker, men som bedöms som tänkbara nya aktörer på bankmarknaden i framtiden och som har övervägt inträde. Med stora banker avses i den här rapporten Svenska Handelsbanken (Handelsbanken), Skandinaviska Enskilda Banken (SEB), Föreningssparbanken, Nordea och Danske Bank.

Med *hinder* åsyftas att villkoren för tillträde till betalsystemen missgynnar små banker vilket gör dem mindre konkurrenskraftiga jämfört med stora banker på området för betalningsförmedlingstjänster. Ett hinder kan, men behöver inte, vara otillåtet enligt konkurrensreglerna. Betalsystem brukar allmänt kännetecknas av tydliga skalfördelar i produktionen. Volymrabatter, ett vanligt inslag i prissättningsmodellen, ska därför bedömas mot denna bakgrund.

I **kapitel 4** redogörs för prisdiskriminering och tillträdesprissättning, följt av en kartläggning av villkoren för små och stora aktörer. Aktörernas egna bedömningar liksom utvecklingen på marknaden ligger sedan till grund för en bedömning om villkoren utgör hinder för små aktörer och därmed förhindrar en utveckling mot ökad konkurrens på marknaden.

Erfarenheterna, möjligheterna och betydelsen av åtgärder för att förenkla byte av bank med särskild tonvikt på betalningsförmedlingstjänster utvecklas i **kapitel 5**. Rapportens sammanfattande slutsatser och förslag presenteras i **kapitel 6**.

### 1.3 Metodfrågor och avgränsningar

Rapporten innehåller inga konkurrensrättsliga bedömningar av villkoren för tillträde till infrastrukturen i betalsystemen.

Kartläggningen av betalsystemen har skett med stöd från Riksbanken, Finansinspektionen, bankerna samt intervjuer med infrastrukturhållarna på marknaderna för betalsystem.

Tre källor har legat till grund för bedömningen av om gällande villkor utgör hinder för tillträde till infrastrukturen för betalsystem. För det första har gällande villkor analyserats. Dessa villkor består av priser, rabatter samt övriga villkor. Skillnaden i kostnaderna för små respektive stora banker för en genomsnittlig kund har därefter tagits fram för att kvantifiera eventuella nackdelar för små aktörer. För det andra har bankernas egna bedömningar, som delgetts Konkurrensverket genom intervjuer och skriftliga uppgifter, beaktats. För det tredje har utvecklingen på marknaden under de senaste åren med avseende på lönsamhet och marknadsandelar för de små aktörerna kartlagts.

Bedömningen av lämpliga åtgärder för större kundrörlighet grundar sig främst på Konkurrensverkets tidigare rapporter, på erfarenheter från Konsumenternas Bank- och Finansbyrå samt från Konkurrensverkets deltagande i EU-samarbetet.

Rapporten tar inte upp allmänna konkurrensfrågor på bankmarknaden, såsom prisnivå och prisutveckling i ett internationellt perspektiv, övriga inträdeshinder, eller branschglidning mellan

försäkring och bankverksamhet. Dessa frågor utvecklas dock i viss utsträckning i Konkurrensverkets rapport Konkurrensen i Sverige 2005 (2005:1).

Till projektgruppen har knutits en referensgrupp som bidragit konstruktivt till rapporten. Rapportens slutsatser och ansvaret för eventuella felaktigheter vilar emellertid till fullo på Konkurrensverket.

## 2 Betalsystem

Med betalsystem avses i denna rapport ett kontobaserat system för förmedling av betalningar *från* ett stort antal från varandra fristående betalare *till* ett stort antal från varandra fristående slutgiltiga betalningsmottagare. Den infrastruktur som utgör de befintliga betalsystemen i Sverige idag består av olika system och aktörer. Aktörerna utför ett eller flera steg i betalningsprocessen beroende på vilken typ av transaktion det är fråga om.

I avsnitt 2.1 nedan beskrivs de tre generiska stegen i en betalningsprocess, nämligen kontroll och auktorisation, clearing och avveckling. Ett betalsystem kan ses som ett nätverk, vilket får vissa konsekvenser för de olika ägarnas och deltagarnas vilja att delta och investera. I de följande avsnitten 2.2 och 2.3 tas teorin om nätverks-effekter och skalfördelar upp och vad detta får för konsekvenser för incitamenten hos stora och små aktörer.

### 2.1 Vad är ett betalsystem?

Betalningar delas in i två grundläggande kategorier, nämligen stora betalningar och massbetalningar. Stora betalningar utgörs vanligtvis av brådskande betalningar på mycket stora belopp som huvudsakligen utväxlas mellan banker. Massbetalningar å andra sidan är betalningar på relativt låga belopp och som sker i stort antal, vanligtvis mellan företag och privatpersoner. De avser dels återkommande betalningar, såsom månadsräkningar, företagsfakturor och löneutbetalningar, dels mindre brådskande engångsbetalningar. Massbetalningar kan utföras med hjälp av olika betalningsinstrument, såväl kontobaserade som med kontanter. Som kontobaserade betalningsinstrument räknas exempelvis kort, checkar, giro, överföringar och postväxlar.

I motsats till kontanta betalningar slutförs inte betalningar som sker med dessa instrument vid betalningstillfället. I stället initieras sådana betalningar en process som leder till en överföring av pengar mellan konton hos någon eller några betalningsförmedlare, vanligtvis banker. Eftersom bankerna tillhandahåller de konton över vilka hushållens och företagens betalningar sker är de centrala aktörer i betalningsinfrastrukturen. Vidare är det bankerna som saluför själva betalningstjänsterna till sina kunder.

Kontobaserade betalningar kan initieras dels på elektronisk väg via Internet, kortterminaler eller datafiler, och dels genom att någon form av blankett används, vanligen via kuvertgiro, checkar eller över disk på ett bankkontor. För att genomföra kontobaserade transaktioner krävs särskild infrastruktur och rutiner.

Kontobaserade betalningar där avsändaren och mottagaren har konton i olika banker kan sammanfattas i tre steg:

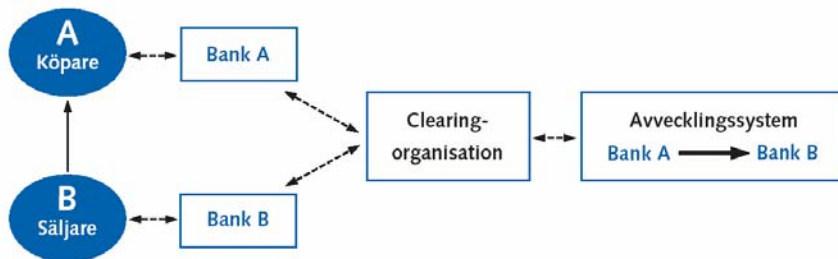
*Steg 1: Kontroll och auktorisation* utförs i regel vid själva transaktionstillfället och avser dels en kontroll av parternas identitet och betalningsinstrumentets giltighet samt äkthet, dels en täckningskontroll för att säkerställa att det finns likvida medel på kontot för att täcka beloppet. En sådan process förutsätter att det finns ett system – en s.k. växlingsfunktion – som förmedlar information om transaktionen till rätt adress, exempelvis från ett bankkonto till ett annat bankkonto eller från en terminal till ett konto. Betalningsavsändarens konto debiteras och mottagarens konto krediteras.

*Steg 2: Clearingen* som sker därefter innebär att bankernas reder ut sina inbördes skulder till följd av de krediteringar respektive debiteringar som uppstått av transaktionerna. Varje dag genomförs ett stort antal betalningar. Dessa sammanställs av en särskild clearingorganisation som räknar ut bankernas nettoställningar mot varandra. I ganska stor utsträckning kan man kvitta tillgodohavanden mot varandra. Sammanställningen visar hur mycket de

olika bankerna är skyldiga varandra. Detta underlag skickas därefter vidare för att slutligt regleras, dvs. avvecklas.

*Steg 3: Avvecklingen* utgör den slutliga regleringen av skulder och fordringar mellan bankerna. Detta sker i allmänhet genom att bankerna sätter in pengar på varandras konton i RIX, ett system som ägs av Riksbanken.

De tre stegen illustreras i figur 2.1 nedan. En köpare och säljare är kunder i varsin bank (A och B). Dessa involveras och utbyter information vid betalningens första steg, kontroll och auktorisation. När beloppet godkänts av bank A genomförs köpet. Säljarens och köparens konton krediteras respektive debiteras. Detta innebär att bank A är skyldig bank B ett belopp som ungefär motsvarar försäljningssumman. Ställningen mellan bankerna reds ut med hjälp av en clearingorganisation som kan vara en bank eller en annan finansiell intermediär. En clearingorganisation hanterar vanligtvis miljontals transaktioner dagligen mellan ett flertal banker. Positionerna mellan bankerna avvecklas enligt ett fastställt schema. Detta sker i Sverige nästan uteslutande genom att clearingorganisationen skickar information till RIX. Bankerna har konton i RIX och avvecklingen genomförs i detta exempel, där det bara sker en enda transaktion, så att bank A sätter in pengar hos bank B för att täcka den transaktion som ägt rum. I verkligheten samlas en stor mängd transaktioner och endast den sammanlagda nettoställningen behöver avvecklas.

**Figur 2.1 Betalningsprocessen**

Källa: Riksbanken (2005), Den svenska finansmarknaden 2005, s 70

Alla kontobaserade betalningsinstrument passerar dessa tre steg. Ibland utför en och samma aktör fler än ett steg i kedjan, ibland inte.

Kort kan användas för att ta ut kontanter från uttagsautomater eller för att betala i en affär där beloppet direkt debiteras kortinnehavarens konto. Kontantuttag benämns ofta ATM (*Automated Teller Machine*) medan kortbetalningar kallas för POS (*Point of Sale*). Kontroll och auktorisation av korttransaktioner sköts antingen av de olika bankernas egna interna system eller av företaget CEKAB som ägs gemensamt av ett antal banker. De är olika system som hanterar clearing av korttransaktioner på ATM- respektive POS-marknaden.

Betalningar kan naturligtvis ske utan kort. Den vanligaste formen är en enkel överföring vilken innebär en överflyttning av ett tillgodo-havande från en kontohavare till en annan. En girobetalning är en speciell sorts överföring. Skillnaden är endast av praktisk natur. Girobetalningar utnyttjar ett särskilt nummer för identifiering av betalningsavsändare och betalningsmottagare, vilket fungerar som en sorts adress, medan övriga överföringar använder sig av det vanliga bankkontonumret. På engelska görs heller ingen skillnad



mellan girobetalningar och överföringar utan båda benämns "credit transfers".

## 2.2 Nätverkseffekter och skalfördelar

Generella betalsystem är till sin natur nätverk, vilket också framgår av legaldefinitionen: system för förmedling av betalningar från ett stort antal betalare till ett stort antal mottagare. För användarna har det litet eller inget värde att ansluta sig till ett betalsystem med få andra användare, medan ett system med många anslutna kan ha ett mycket stort värde. Denna egenskap skiljer betalsystem från de flesta andra varor och tjänster, där värdet för den enskilde konsumenten i stort sett är oberoende av antalet andra konsumenter av produkten i fråga. Betalsystem tillhör därför kategorin *nätverksindustrier*; andra exempel på nätverksindustrier är telekommunikation och mjukvara för datorer.

I nätverksindustrier uppstår s.k. *nätverkseffekter*, eller *nätverks-externaliteter*. Dessa är i allmänhet positiva och innebär att konsumenterna värderar en produkt högre ju mer spridd produkten är. Individens nytta av en viss vara eller tjänst växer med antalet individer som konsumerar samma produkt. Exempelvis ökar nyttan av en mobiltelefon med antalet abonnenter som kan nås med telefonen.

Även ur producentens synvinkel är det viktigt att kunna erbjuda ett tillräckligt stort nätverk. Detta har två viktiga konsekvenser. För det första är det många gånger svårt att lansera en ny produkt med nätverkseffekter, eftersom de första användarna självklart bara kan använda produkten i ett litet nätverk. Man brukar tala om att nätverket måste nå en *kritisk massa* innan produkten blir riktigt attraktiv för konsumenterna och innan producenterna kan uppnå lönsamhet.

För det andra kan det vara svårt eller omöjligt för ett nytt företag att bryta sig in på en marknad där det redan finns ett system eller en produkt med starka nätverkseffekter, om inte den nya aktören kan ansluta sig eller sina produkter till det befintliga nätverket. I vissa industrier talar man om att den nya aktören önskar få *tillträde* till det befintliga nätverket, i andra industrier uttrycker man det så att den nya producenten vill ha *kompatibilitet* med de befintliga produkterna. Exempelvis skulle det vara i det närmaste omöjligt för en ny teleoperatör att etablera sig på en marknad om operatörernas kunder inte kunde ringa personer som var anslutna till andra operatörer. Frågan om tillträdesrätten till ett nätverk kan således vara avgörande för enskilda företags möjlighet att kunna existera och bedriva verksamhet.

När man analyserar nätverksmarknader brukar man skilja mellan *direkta* (eller ensidiga eller "vanliga") nätverkseffekter och *tvåsidiga* nätverkseffekter. Det första begreppet syftar på att antalet konsumenter har en direkt påverkan på värdet för den enskilda användaren. Nyttan för individer och företag av att vara anslutna till t.ex. ett girsystem ökar med antalet andra anslutna individer och företag. Tvåsidiga nätverkseffekter uppstår när det finns två olika typer av aktörer som möts på en marknad och där en aktör av den ena typen bara upplever ökad nytta när antalet av den *andra* typen ökar. Exempelvis har användare av betalkort ingen direkt nytta av att många andra bär kort, men däremot av att deras kort accepteras av många näringsidkare. Näringsidkarna, i sin tur, har ingen direkt nytta av att kort accepteras av andra företag, men deras benägenhet att acceptera kort ökar med antalet kortinnehavare. Indirekt påverkas därmed förstås en enskild individ av att andra bär kort och en enskild näringsidkare av att andra företag accepterar kort. Ur systemleverantörens synvinkel gäller det att få "båda sidor ombord".

Nätverkseffekter uppstår även på banknivå. Med varje ny bank som t.ex. ansluter sig till ett system för uttagsautomater och som därvid upplåter sina automater ökar marknadens värdering av nätverket,

vilket gynnar tidigare anslutna banker. Denna för bankerna positiva effekt av ett utvidgat nätverk är ett motiv till att bygga gemensamma nätverk. Ett annat motiv till gemensamma nätverk är att styckkostnaderna, via skalfördelar i produktionen, reduceras när volymen ökar genom att slå samman deltagarnas transaktionsvolym. Man kan säga att det både på utbuds- och efterfrågesidan finns drivkrafter för producenterna att slå samman sina nätverk: nyttan ökar och styckkostnaden faller. Nätverken tenderar därmed att bli färre och större, vilket i gynnsamma fall stimulerar till ökad transaktionsvolym, ökad effektivitet och ökad kundnytta.

Sjunkande styckkostnader, skalfördelar, uppstår i regel när produktionen kräver investeringar som kännetecknas utav stora fasta kostnader. Detta gäller i hög grad för betalsystem. Betalningar och överföringar kräver i allmänhet en infrastruktur som bl.a. består av växlar och clearing- och avvecklingssystem, i praktiken stora data- och kommunikationssystem, vilka är förknippade med betydande fasta kostnader.

Ju större fasta kostnader, desto större volym krävs för att kunna nå en rimlig genomsnittskostnad. Skalfördelarna ger företagen incitament att samarbeta om kreditkortssystem, uttagsautomater och clearing- och girosystem.

Normalt klingar skalfördelarna av vid en viss produktionsnivå. Den nivån kan dock vara så hög att den överstiger hela marknadens efterfrågan. Marknaden utgör då ett naturligt monopol, där det är mer kostsamt att dela upp produktionen mellan två företag än att låta ett enda företag stå för hela produktionen. Trots detta kan det ändå vara motiverat med två konkurrerande företag på en sådan marknad förutsatt att de positiva konkurrens effekterna är större än de negativa effekterna av ett sämre utnyttjande av skalfördelarna.

I de flesta fall är det rimligt att anta att nya aktörer inledningsvis också är *små* aktörer. De har därför både högre genomsnitts-

kostnader och en nackdel ur efterfrågesynpunkt, eftersom de dels har sämre förutsättningar att initialt utnyttja skalfördelarna och dels har sämre förutsättningar att låta kunderna ta del av stora positiva nätverkseffekter – i varje fall om de inte får ansluta sig till ett befintligt nätverk. Det större företaget har därmed möjlighet att bjuda under sin konkurrent, vilket minskar lönsamheten för det mindre företaget. I extremfallet kan det alltså vara omöjligt för båda företagen att gå med vinst. I en sådan situation måste det företag som försöker bryta sig in på marknaden ha mycket starka skäl att tro att dess kostnader är lägre eller att dess produkter har överlägsen prestanda - och dessutom ha finansiella resurser att uthärda en tids tuff konkurrens - för att våga sig på en inbrytning.

### 2.3 Olika incitament för stora och små

I allmänhet kan man tänka sig att deltagarna i ett befintligt nätverk är positivt inställda till att fler aktörer ansluter sig, eftersom betalningsviljan hos konsumenterna ökar med nätverkets storlek och spridning. Ju större de nya aktörerna är desto bättre, eftersom stora ökningar av nätverkets storlek är bättre än små ökningar. Samtidigt finns en motverkande kraft – fler aktörer innebär att konkurrensen om konsumenterna ökar. Det kan därför ligga i ägarnas intresse att begränsa inträdet av nya aktörer, t.ex. genom att införa villkor som gynnar stora framför mindre aktörer.

Små företag ansluter sig gärna till stora nätverk eftersom nätverks-effekterna är betydande. Befintliga medlemmar av systemen är knappast lika entusiastiska eftersom de små aktörerna endast tillför en marginell värdeökning, men samtidigt många gånger kan bidra till att konkurrensen ökar påtagligt.

Problemet kan motverkas genom att lagstiftare och myndigheter tvingar nätverkets ägare att släppa in små aktörer. Detta kan ske genom sektorsspecifik lagstiftning om tillträde eller, i vissa fall,

genom tillämpning av konkurrenslagen (se vidare avsnitt 4.1.2 och 4.2.2).

Indirekt kan problemet också motverkas genom vertikal och horisontell separation. Vertikal separation avskiljer ägarna av infrastrukturen från ägarna av nedströms konkurrerande aktiviteter. Fördelen är att ägaren inte kommer att ha några incitament till att gynna eller missgynna någon av aktörerna nerströms. Horisontell separation innebär att ett stort naturligt monopol delas upp i flera mindre monopol som är verksamma i varsitt avgränsade geografiska område.

Varken vertikal eller horisontell separation har tillämpats på bankmarknaden. I stället har en tredje strukturform – infrastrukturklubbar – kommit att bli en vanlig institutionsform, framför allt för betalnings- och clearingsystem. Det är en organisation där företag som konkurrerar horisontellt med varandra äger den nödvändiga infrastrukturen tillsammans. Exempel på infrastrukturklubbar är kortsystemen Visa/Mastercard och girosystemet Bankgirot.

Infrastrukturklubbar har i allmänhet egna regler som definierar utifrån vilka principer verksamheten ska bedrivas. Ägarna/kunderna har ett gemensamt intresse av att hålla kostnaderna och priserna nere, medan företagen förhoppningsvis har incitament att konkurrera om kunder på nedströmsmarknaden, exempelvis marknaden för tjänster riktad till konsumenter och små- och medelstora företag. I allmänhet bidrar de gemensamma systemen också till effektivitetsfördelar till följd av skalfördelar och positiva nätverkseffekter.

Å andra sidan kan det gemensamma ägandet av infrastrukturen ibland utnyttjas för att samordna prissättningen på marknaden nedströms. Det finns också en risk att stora företag som redan är med i systemen inte kommer att tillåta mindre företag som önskar få tillträde till systemen att komma in. Dessutom kan motsättningar

mellan ägarna öka transaktionskostnaderna, vilket i sin tur kan minska effektiviteten samt ge upphov till minskade incitament till förändring och innovationer.

Vidare kan man tänka sig att gemensamma infrastruktursamarbeten leder till en betydande gemensam kostnads massa mellan de företag som utnyttjar systemen. Detta minskar, typiskt sett, konkurrensutrymmet och leder till att företagen får god kännedom om varandras kostnader vilket i sig också kan begränsa konkurrensen. En stor gemensam kostnadsbas behöver emellertid inte vara resultatet av en medveten strategi i syfte att begränsa konkurrensutrymmet utan marknads- och produktförhållandena kan naturligtvis vara av sådan art att det är effektivt att samarbeta om stora infrastruktursystem.

Den strategiska maktposition som dessa nätverk får kan av större aktörer utnyttjas på ett sätt som medför nackdelar för nya eller mindre aktörer. Ett exempel är att tillämpa en prissättning som leder till att de mindre aktörernas genomsnittskostnader för nätverkets produkter blir avsevärt högre än de större aktörernas. Detta kan t.ex. ske genom att man i systemet tillämpar höga årsavgifter och volymrabatter.

Det har i rapporten tidigare beskrivits varför stora företag kan ha intresse av att tillämpa dessa strategier. När företagen samarbetar med varandra i ett gemensamt system och när de har liknande produkter, så blir de ur kundernas synvinkel mer utbytbara, vilket leder till att konkurrensen hårdnar. De företag som redan är anslutna till ett nätverk har med andra ord att beakta två motverkande effekter i de fall de har att ta ställning till ett utvidgat samarbete: en nätverkseffekt som talar för att ansluta framför allt stora nya aktörer och en konkurrenseffekt som talar för att motverka framför allt små nya aktörer.

## 3 System och aktörer i Sverige

Betalsystemen som används i Sverige erbjuds av en handfull aktörer. Vilka aktör som sköter något eller några steg i transaktionskedjan beror inte bara på vilken typ av betalning det är fråga om, utan också på vilken bank och vilket kortsystem som används. Några av aktörerna som erbjuder infrastrukturjänster är således konkurrenter. Detta kan ge visst utrymme för små aktörer att hitta lämpliga och kostnadseffektiva lösningar.

Systemen och aktörerna i Sverige som är verksamma med gireringar/överföringar, uttagsautomater och kortköp samt avvecklingen, sista ledet i betalningskedjan, kartläggs i avsnitten 3.1-3.3. En sammanfattande figur över de olika systemen presenteras i slutet av avsnitt 3.3. Slutligen diskuteras i avsnitt 3.4 betydelsen av goda villkor för tillträde till infrastrukturen för betalssystemen för att framgångsrikt kunna konkurrera på bankmarknaden.

### 3.1 Överföringar och gireringar

Gireringar och överföringar hanteras av olika system i skilda delar av en betalningstransaktion. I princip slussas samtliga överföringar genom *Dataclearingsystemet* medan det finns olika system för bl.a. girobetalningar beroende på om de är pappersbaserade eller elektroniska. *Privatgirot* utför kontroll och auktorisation av pappersbaserade gireringar som i allmänhet skickas in av användarna i kuvert. De kallas ibland för kuverttjänster. Betalningsuppdragen skickas sedan vidare till *Bankgirot* eller *Plusgirot* för clearing och därefter avveckling. Elektroniska girobetalningar går direkt till antingen Bankgirot eller Plusgirot för kontroll och auktorisation och sedan vidare i betalkedjan.

### 3.1.1 Bankgirocentralen

Bankgirocentralen AB (BGC) grundades i november 1959 av de största bankerna för att möta konkurrensen från Postgirot. BGC arbetar med betalningsförmedling på bankernas uppdrag och fungerar som underleverantör av betaltjänster. Företaget var fram till 1987 ett konsortium mellan samtliga svenska banker. Idag är BGC ett aktiebolag med sju banker som ägare: SEB, Handelsbanken, Förenings-sparbanken, Nordea, Danske Bank, Skandiabanken, Kaupthing Bank Sverige och Länsförsäkringar Bank.

Bankgirosystemet förvaltas och vidareutvecklas av BGC. Bankgirot sysslar främst med steg 2 i betalningskedjan, clearing. För vissa produkter, såsom leverantörsbetalningar, ingår emellertid även steg 1, auktorisation och kontroll. Inför steg 3 i betalningsprocessen, registreras nettoställningarna mellan bankerna för avveckling i RIX. Avvecklingen i RIX-systemet sker således inte för varje enskild betalning, utan som nettobelopp för respektive bank. Nettobeloppet består av värdet av alla betalningar till mottagare i banken minus värdet av alla betalningar från avsändare i banken till andra banker. Summan av alla deltagande bankers debet- och kreditbelopp är per definition noll.

Bankgirosystemet är ett öppet clearingsystem där alla banker som uppfyller villkoren har möjlighet att ansluta sig. Systemet möjliggör betalningar mellan konton i olika banker. Nyckeln till girerings-systemet bygger på att varje användare i systemet har en egen identitet, ett bankgironummer, som är oberoende av det konto dit det är kopplat. Det behövs således inte något speciellt girokonto för att göra betalningar och BGC tillhandahåller själv inga konton. Innehavare av ett Bankgironummer blir man genom att via ett avtal med sin bank ansluta ett bankkonto till Bankgirot.



### 3.1.2 Privatgirot

Privatgirot startades av affärsbankerna i syfte att skapa en gemensam rutin för förmedling av betalningar. Bankgirocentralen AB skötte privatgiroverksamheten fram till och med 1987. Därefter lades verksamheten i ett separat bolag, Privatgirot AB, som grundades 1998 och ägs av Handelsbanken, SEB, Föreningssparbanken, Nordea, Danske Bank, Kaupthing Bank Sverige och Länsförsäkringar Bank. Utöver ovanstående banker tillhandahåller även ICA Banken, SkandiaBanken och Stadshypotek Bank Privatgirots tjänster.

Basen för Privatgirots verksamhet är de pappersbaserade gireringarna. Dessa kommer huvudsakligen från hushåll i form av pappersblanketter i kuvert. Privatgirot öppnar kuverten och genomför täckningskontroll, auktorisation och debitering av betalningsanvändarnas konton. Vidare läser Privatgirot av och kontrollerar betalningsinformationen maskinellt samt sammanställer och omvandlar denna till datafiler vilka skickas till Bankgirot respektive Plusgirot för clearing.

### 3.1.3 Plusgirot

Plusgirots ursprung är Postgirot vilket Nordea (dåvarande Nordbanken) köpte 2001 av Posten. I mars 2005 byttes namnet Postgirot ut mot Plusgirot. Efter övertagandet har Plusgirot i praktiken blivit ett internt system för överföringar mellan olika konton inom Nordea. Men trots att Plusgirot är helt integrerat i Nordea fungerar det som ett konkurrerande betalsystem tack vare den stora kontostocken som tidigare byggts upp. Plusgirot är nära sammankopplat med Bankgirot efter det att Postgirot Bank 2002 blev medlem i detta system.

Plusgirot erbjuder sina tjänster till privatpersoner, företag och föreningar. Till privatpersoner erbjuder Plusgirot betalningstjänster

vilka kan vara såväl pappersbaserade som elektroniska via Internet eller telefon. Även utlandsbetalningar ingår i sortimentet liksom olika slags kort och krediter samt resevaluta. Företag och föreningar erbjuder tjänster som inrikes- och utlandsbetalningar, finansiering och kort. Plusgirokundernas gireringar till bankgiromottagare processas av BGC på samma sätt som transaktioner från övriga deltagare i BGC:s system. De transaktioner som kommer till BGC från Plusgirokonton är redan auktoriserade - BGC hanterar i dessa fall clearing och registrering för avveckling. Till Plusgirot kommer på motsvarande sätt sådana plusgirobetalningar som är pappersbaserade och som därmed hanteras i ett första skede av Privatgirot samt Internetbetalningar till plusgirokunder som initieras av kunder i andra banker.

### 3.1.4 Dataclearing

Rena överföringar mellan konton i olika banker sker företrädesvis genom Dataclearingsystemet, som ursprungligen byggdes för att hantera checkar och som togs i bruk år 1977. Idag är det ett system för överföringar direkt mellan konton i olika banker. Avvecklingen sker fyra gånger per dygn. Ägare av systemet är Svenska Bankföreningen. Dataclearingen utförs på entreprenad av Bankgirocentralen men ingår inte i själva Bankgirosystemet. Det innebär att deltagande i Bankgirosystemet inte förutsätter deltagande i Dataclearingen och tvärtom. Inte heller är medlemskap i Bankföreningen en förutsättning för deltagande i Dataclearing. Systemet är kopplat till Riksbankens avvecklingssystem RIX och hanterar 75 miljoner transaktioner per år.

## 3.2 Uttagsautomater och kortköp

Kort används antingen för kontantuttag (ATM) eller för direkta betalningar i butik (POS).

Kontantverksamheten omfattar uttag i ATM-terminaler. Om kontantuttaget sker från en terminal som ägs av den bank där kunden har sitt konto kan hela betalningsprocessens tre steg skötas av bankens egna system. Är det flera banker inblandade, krävs det en s.k. växlingsfunktion som förmedlar uttagsinformationen mellan den bank som äger terminalen och den bank där kunden har sitt konto. Detta informationsutbyte utgör kärnan i steg 1 i betalningsprocessen, auktorisation och kontroll.

I Sverige finns det sammanlagt fyra växelsystem. Tre banker - Föreningssparbanken, SEB och Nordea - har egna växlar. Övriga banker köper dessa tjänster från Centralen för Elektroniska Korttransaktioner AB (CEKAB) som är ett av flera banker gemensamt ägt bolag.<sup>3</sup>

En kontokortsbetalning i butik innebär att en betalning sker från kortinnehavarens till kortmottagarens konto. På systemnivå skiljer man mellan fyrparts- och trepartssystem. I ett trepartssystem är kortutgivare och kortinlösare en och samma aktör. Som kortinlösare skriver en bank eller ett kreditmarknadsföretag avtal med olika säljföretag och betalar ut likvid till säljföretaget för genomförda köp.

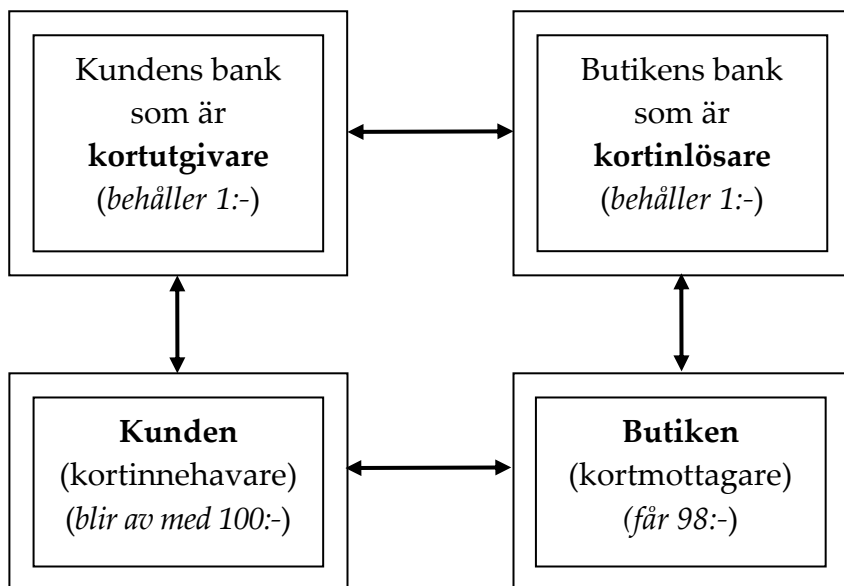
---

<sup>3</sup> Dessutom har Nordea, SEB och Föreningssparbanken egna kommunikationslinjer med varandra. Uttagstransaktioner mellan dessa banker passerar inte CEKAB:s system.

I ett fyrpartssystem är kortutgivning och kortinlösen inte knutet till en enda aktör, vilket innebär att kortinnehavaren och kortmottagaren inte behöver vara kunder i samma bank/kreditmarknadsföretag. En förutsättning är dock att kortinnehavarens bank (kortutgivaren) och kortmottagarens bank (kortinlösaren) har avtal som reglerar transaktionen mellan kortinnehavaren och kortmottagaren. Detta kan ske genom att dessa ansluter sig till t.ex. Visa och/eller Mastercard som är exempel på generella fyrpartssystem. Sådana system skiljer sig från selektiva kortsystem, där de utgivna korten är gångbara endast i t.ex. en butik eller en butikskedja. De skiljer sig också från generella trepartskortsystem, där kortutgivaren och kortinlösaren alltid är densamma, t.ex. American Express.

Nedanstående figur beskriver hur en kortbetalning går till i ett fyrpartssystem.

**Figur 3.1 Fyrpartssystem**



En transaktion mellan en köpare med kort och en butik i detta fyrtippssystem kan beskrivas enligt följande steg:

1. Kunden bestämmer sig för att köpa något hos en kortmottagare, exempelvis en butik, för 100 kronor och betala med kortkort. Via Babs, CEKAB eller Nordeas system skickas en auktorisationsförfrågan till kortutgivande bank för verifikation och täckningskontroll.
2. När förfrågan är godkänd kan köpet godkännas. Transaktionsinformationen skickas från butiken till dennes bank (kortinlösaren) och sedan vidare till kortinnehavarens bank (kortutgivaren) som debiterar kundens konto med 100 kronor.
3. Kortutgivaren betalar därefter kortinlösaren med försäljningssumman minus en förmedlingsavgift, en s.k. *interchange fee*. Låt oss anta att den är en krona, kortutgivaren betalar alltså kortinlösaren 99 kronor, och behåller således en krona av de hundra kronor som i föregående steg tagits ut från kundens konto.
4. Kortinlösaren ersätter butiken/kortmottagaren med försäljningssumman minus en *serviceavgift*. Denna avgift är högre än den avgift som kortutgivaren dragit av. Låt oss anta att den är två kronor. Kortinlösaren krediterar således butikens konto med 98 kronor och behåller 1 krona.

Sammanfattning: Av kortinnehavarens utgift på hundra kronor får således butiken 98 kronor, kortutgivande bank 1 krona och kortinlösande bank 1 krona.

Man kan således förstå att butiken känner sig frestad att låta kunden betala mellanskillnaden på 2 kronor som utgör skillnaden mot prislappen på varan och vad butiken faktiskt får. När det gäller Visa är

detta mot reglerna. Regeln tillämpas förutsatt att inte nationella lagar förbjuder det, såsom i exempelvis Storbritannien.

Förmedlingsavgiften (i exemplet 1 krona) som kortinlösande bank betalar till kortutgivande bank bestäms inom Visa- och Mastercard-systemen. Storleken på avgiften avtalas mellan parterna och varierar beroende på vilken typ av kort som används (bank- eller betal-/kreditkort) och mellan vilka banker transaktionen sker. För de fall parterna inte bilateralt kommer överens om nivån på förmedlingsavgiften används en multilateralt fastställd avgift *Multilateral Interchange Fee* som s.k. *fallback*, dvs. en sista utväg. *Serviceavgiften* är den avgift kortmottagaren betalar sin kortinlösare för tjänsten att ta emot kort som betalningsmedel.

I Sverige finns två stora aktörer som står för kontroll och auktorisation av POS-transaktioner, CEKAB med omkring 40 procent av marknaden och Förenings-sparbankens system BABS med drygt 50 procent av marknaden.

### 3.2.1 CEKAB och Babs

CEKAB bildades 1989 inom ramen för Bankomatsamarbetet för drift och förvaltning av uttagsautomater och har två stora affärsområden, ATM- och POS transaktioner. Växlingsfunktionen är en bastjänst som erbjuds alla banker. Denna tjänst erbjuds också av Förenings-sparbanken om uttaget initieras från en av deras uttagsautomater med ett kort utgivet av någon annan bank, eller om uttaget görs i en av CEKAB:s anslutna terminaler med ett kort utgivet av Förenings-sparbanken. De banker som har uttagsautomater som är direkt anslutna till CEKAB är Handelsbanken, Danske Bank, Skandia-Banken, Länsförsäkringar Bank, Sparbankerna Finn och Gripen.

För en del uttagstransaktioner hanterar CEKAB också clearing. Det gäller svenska transaktioner i CEKAB-anslutna uttagsautomater

samt transaktioner från Nordea och SEB som passerar CEKAB:s nätverk. CEKAB sammanställer därefter avvecklingsunderlag för bankerna. Avvecklingsuppdragen skickas via BGC för avveckling i RIX.

De två dominerande fyrpartssystemen i Sverige, och internationellt, är VISA och Mastercard. Dessa ägs och drivs av banker eller till bankerna anslutna företag under internationella regelverk.

Vad gäller kontroll och auktorisation av POS-transaktioner utförs detta antingen av Föreningssparbanken eller av CEKAB.

Föreningssparbanken äger och driver systemet Babs för kontroll och auktorisation för både ATM- och POS-transaktioner. När det gäller kortinlösen (POS) täcker man 50 procent av marknaden. I övriga fall hanterar CEKAB auktorisationen av korttransaktioner. Banker anslutna till CEKAB:s POS-verksamhet är Nordea, Handelsbanken, Danske Bank, SEB, Sparbanken Finn, Sparbanken Gripen, ICA Bank, Kaupthing Bank och i viss mån även Föreningssparbanken.

Förutom auktorisation och kontroll av ATM- och POS-transaktioner erbjuder CEKAB även kundtjänster mot banker och säljföretag. I dessa ingår anslutning, underhåll och administration av terminaler samt underhåll av spärregister och spärrkontroll. Säljföretagen tecknar först ett inlösenavtal med sin bank som i sin tur kontaktar CEKAB för att ansluta det aktuella företaget till nätet. Säljföretagen skickar transaktionsunderlagen till CEKAB oftast via direkt filöverföring. Insamlingen av transaktionsunderlag sker under hela dygnet och skickas via CEKAB till inlösande bank en eller flera gånger per dygn.

### 3.2.2 Visa

Visa International (Visa) ägs av omkring 21 000 finansiella medlemsinstitutioner över hela världen. Visa International, som har sitt säte i USA, driver Visasystemet. För detta ändamål förvaltar företaget varumärken, fastställer regler för systemet och lämnar auktorisations- och clearingtjänster via ett världsomspännande dator- och telekommunikationsnätverk som kallas VisaNet. Visa ger inte själv ut några Visa-kort och ansluter inte heller några köpställen för betalning med Visa-kort. Detta sköts av de finansiella medlemsinstitutioner som licensierats för detta av Visa.

I Visas EU-region finns över 5 000 medlemmar. I Sverige finns en huvudmedlem (Visa Sweden) som har tillstånd att driva systemet och ansvara för avtal.

Clearingen av kortbetalningarna sker via Visas egna internationella nätverk oavsett om transaktionen har skett inom Sverige eller i utlandet. Efter clearing skickar Visa informationen till SEB där avveckling sker. SEB är alltså avvecklingsinstitut för Visabetalningar då kortinnehavarna har konton i svenska banker.

### 3.2.3 Mastercard

Föreningen Europay Sweden är medlem i Europay International SA som ägs av ett stort antal europeiska banker och föreningar samt Mastercard International. Den senare har överlåtit rättigheten att förmedla kortlicenser i Europa till Europay International. Licensen ger rätt att enligt ett regelverk ge ut kort och ansluta kortmottagande försäljningsställen.



Verksamheten i Sverige är organiserad som en ekonomisk förening som har ansvar för att marknadsföra och övervaka användningen av varumärket Mastercard i enlighet med gällande regler. Medlemmarna är banker och finansbolag med licens att ge ut Mastercard-kort och ansluta kortmottagande säljföretag. Medlemmarna i Föreningen Europay Sweden kan bl.a. ge ut korten Mastercard och Maestro. SEB har dock genom bolaget Eurocard AB ensamrätt till produktnamnet Eurocard.

Clearingen av kortbetalningar sker via Mastercards egna internationella nätverk oavsett om transaktionen har skett inom Sverige eller i utlandet. Efter clearingen skickar Mastercard informationen vidare via BGC för slutlig registrering för avveckling i RIX.

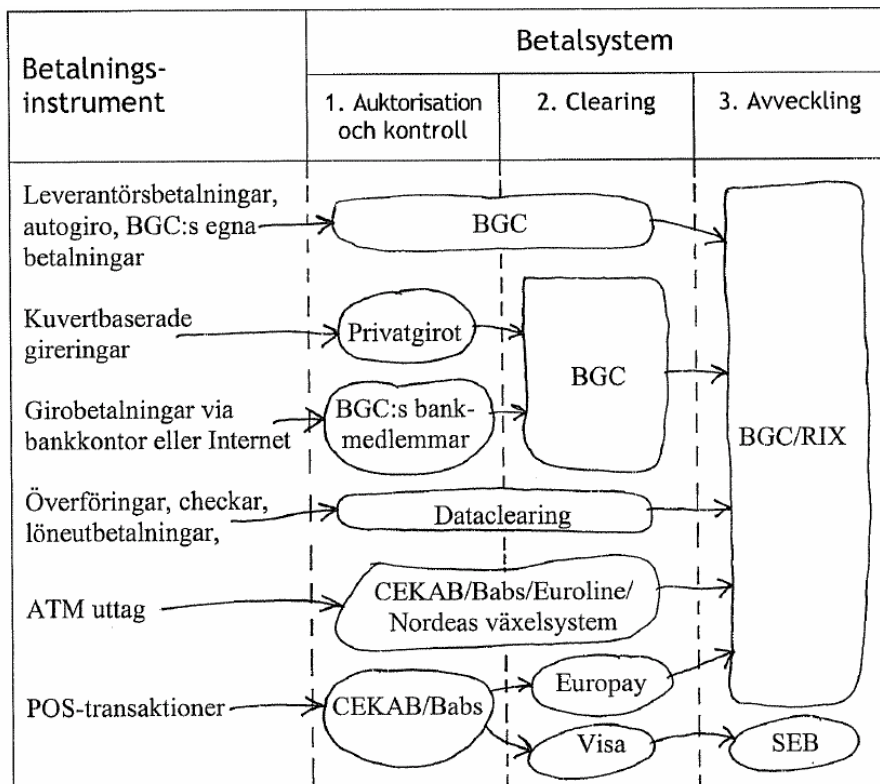
### 3.3 Avvecklingen avslutar betalningskedjan

De flesta betalningar avvecklas på elektronisk väg med hjälp av de konton som bankerna och clearingorganisationerna har i Riksbankens avvecklingssystem RIX. De transaktioner som förmedlas av BGC avvecklas i huvudsak som bilaterala netton. Avvecklingen sker vid ett bestämt antal tidpunkter under dagen beroende på transaktionstyp - de flesta avvecklas en gång om dagen, men exempelvis dataclearingen avvecklas fyra gånger.

Avvecklingen utgörs av registrering av bilaterala netton i RIX, i vilken framgår hur mycket deltagarna i RIX är skyldiga varandra efter dagens betalningstransaktioner. Bankerna kan registrera dessa netton på egen hand, eller låta det ske genom BGC, vilket är det vanligast förekommande idag. Avvecklingsproceduren följer ett strikt schema och är kringgärdad av stränga regler som är till för att garantera stabiliteten och likviditeten i det finansiella systemet.

Betalsystemen och aktörerna kan något förenklat illustreras enligt figur 3.2.

Figur 3.2 System och aktörer vid olika typer av transaktioner



Källa: Bearbetning av Gabriella Guibourg och Björn Segendorf (2005), *Massbetalningar i Sverige*, opublicerat manuskript, Riksbanken

Vi skiljer först och främst på vilket betalningsinstrument som används. Vi skiljer också på de olika steg som genomförs av olika aktörer i betalningskedjan – auktorisation och kontroll, clearing, och avveckling (steg 1-3).

För leverantörsbetalningar (från företag med en direkt relation till BGC), autogiro och andra betalningar som initieras av BGC på uppdrag av utomstående, sker både auktorisation/kontroll samt clearing på Bankgirocentralen. Betalningarna avvecklas därefter i RIX. Egentligen kan man säga att BGC startar avvecklingsprocessen genom att skicka själva avvecklingsuppdraget till RIX. Därför är den

rutan i den sista kolumnen längst till höger i figuren betecknad med "BGC/RIX". Avvecklingen exekveras genom att medel förs mellan bankernas konton i RIX.

Girobetalningar skiljer sig beroende på om de är pappersbaserade eller inte. Pappersbetalningar går till privatgirot som fullföljer steg 1 i betalningsprocessen, innan betalningen går vidare och behandlas på samma sätt som ovan. Övriga gireringar som kunden startar genom sin relation med bankens betalningsförmedlingstjänster, auktoriseras och kontrolleras direkt av kundens bank. Därefter skickas uppdragen till BGC som clearar gireringen varefter avveckling sker som vanligt. Gireringar via Plusgirot passerar i regel BGC om inte mottagare och avsändare har konto i Nordea.

Överföringar, checkar, löner, telefon- och Internetbetalningar som inte ingår i girosystemet går istället genom Dataclearingen som utför både steg 1 och 2 i transaktionsförloppet. Därefter skickas uppdragen för avveckling genom BGC:s försorg till RIX i steg 3.

Korttransaktioner skiljer sig beroende på om de är ATM- eller POS-transaktioner. För uttagsautomaterna genomförs både auktorisation/kontroll och clearing (steg 1 & 2) genom ett av de fyra växelsystemen CEKAB, Babs, Euroline (SEB:s växel) eller Nordeas växelsystem. För POS-transaktioner utförs dessa två steg av olika aktörer. Auktorisation och kontroll utförs huvudsakligen av CEKAB eller Babs. Clearingen genomförs utomlands av Mastercard eller Visa beroende på vilket kortsystem som aktiverats. Avvecklingen skiljer sig också beroende på korttillhörighet - Europay skickar sina avvecklingsuppdrag till RIX via BGC medan avvecklingen inom Visasystemet sker i SEB där övriga banker har konton.

### 3.4 Betalsystemens roll för konkurrensen

Definitionen på bankrörelse ändrades i och med lagen om bank och finansieringsrörelse (2004:297) till att omfatta en rörelse i vilken det ingår betalningsförmedling via generella betalsystem där medlen ska vara tillgängliga för fordringsägaren inom 30 dagar. Bankverksamhet förutsätter med andra ord tillgång till bankernas betalsystem, vilket i princip inkluderar åtminstone Bankgirocentralen, Data-clearingen och Riksbankens RIX. Utöver dessa system torde det vara svårt för en bank som ämnar erbjuda ett fullt sortiment av tjänster att vara konkurrenskraftig på marknaden utan möjlighet att kunna erbjuda kunderna någon form av kort som ger möjlighet till ATM- och POS-transaktioner.

De flesta vuxna konsumenter har minst ett transaktionskonto, dvs. ett konto till vilket man får lön, pension eller motsvarande och från vilket man gör huvuddelen av sina betalningar och uttag. Detsamma gäller de allra flesta mindre företag, medan större företagskoncerner kan ha flera transaktionskonton. Huvudfunktionen för ett sådant konto är att göra uttag samt ta emot och skicka betalningar, men kan också användas för kortsiktigt sparande. Det är ganska vanligt att en kredit är kopplad till kontot. Bara för transaktionskonton torde marknaden omsätta några miljarder kronor per år. Bankens kostnader för dessa tjänster är uppskattningsvis lägre, vilket innebär att en bank uppskattningsvis kan tjäna någon hundralapp eller två per genomsnittlig kund med enbart ett transaktionskonto.

Betydelsen av transaktionskontot är emellertid väsentligt större än så eftersom det är en utmärkt plattform för banken att sälja andra finansiella tjänster såsom pensions- och fondsparande, hypotekslån, försäkringar och så vidare. Transaktionskontot ger bankerna en direkt kundrelation och därmed möjligheter att marknadsföra andra tjänster. Transaktionskontot fungerar med andra ord som en "dörröppnare", den ser till att kunderna kommer in i butiken. Det finns naturligtvis vissa fördelar för konsumenterna att koncentrera sina

köp av finansiella tjänster till den bank där de har transaktionskontot. Bankerna erbjuder ofta förmånligare villkor till kunder som köper flera olika produkter. Många konsumenter stannar därför hos sin bank och samlar sitt finansiella engagemang hos denne aktör, trots att bättre villkor för enskilda produkter kan erbjudas av andra aktörer.

Att transaktionskontot fungerar som en dörröppnare är inte i sig nödvändigtvis ett konkurrensproblem. Paralleller kan dras med andra branscher där det även kan vara så att vissa varor och tjänster säljs utan marginal, eller kanske t.o.m. med förlust, i syfte att få kunden att köpa andra, och för företaget mer lönsamma, produkter. På bankmarknaden byter emellertid konsumenterna sällan bank. Det beror i sin tur dels på ett informationsproblem – det är svårt för privatpersoner att jämföra priser och produkter eftersom de ofta är komplexa. Dels beror det också på olika kostnader som är förenade med själva bytet av bank.

Erfarenheterna från marknaden pekar på att små och nya aktörer på bankmarknaden främst väljer mellan två huvudsakliga affärsstrategier. Endera att rikta in sig på ett mindre antal specialiserade produkter, t.ex. aktiehandel, fondsparande eller hypotekslån. Affärsidén är således att vara en komplementbank för kunden – inte att kunna tillfredsställa det samlade behovet av banktjänster. Eller så kan banken försöka etablera sig som en fullsortimentsbank med ett transaktionskonto som kärnan i verksamheten. Utifrån detta konto säljs sedan andra och mer lönsamma produkter – såsom försäkringar och långsiktigt sparande.

En förutsättning för den senare strategin är att kunna koppla betalningstjänster till transaktionskontot, med andra ord tillgång till infrastrukturen till de generella betalsystemen. Tillträdesvillkoren har därmed ett avgörande inflytande på små aktörers möjligheter att kunna konkurrera som fullsortimentsbanker. Det kan vara kostsamt och tidskrävande för en liten aktör att få tillträde till betalsystemen,

inte minst till följd av den bilaterala karaktär som råder inom vissa områden av dessa system. Förhandlingar krävs då med flera parter, som torde ha begränsande incitament att ge en liten nytillkommen aktör goda villkor. Några av de överväganden som en liten aktör måste göra redovisas nedan, ordnat efter olika betalningsinstrument.

### 3.4.1 ATM

I Sverige fanns det drygt 2 800 uttagsautomater 2004<sup>4</sup>, varav de flesta ägs av de fyra största bankerna. Vissa banker har relativt få uttagsautomater och ett antal banker saknar helt egna uttagsautomater. Förutom de bankägda uttagsautomaterna finns även vissa mindre fristående aktörer.

För att som bank och kortutgivare kunna erbjuda sina kunder möjligheten att använda andra uttagsautomater än de man själv äger krävs avtal med ägarna. Avtalen är bilateralt förhandlade mellan innehavaren och banken som önskar tillträde. För möjligheten att erbjuda sina kunder uttag i annan aktörs uttagsautomat utgår en transaktionsavgift. Avgiftens storlek regleras i det enskilda avtalet. Innehavaren kan också neka andra aktörer tillträde till sina uttagsautomater.

Det faktum att avtalen förhandlas bilateralt mellan innehavaren av uttagsautomaten och banken som önskar tillträde innebär att det på den svenska marknaden finns ett stort antal bilaterala avtal om nyttjande av andras/varandras uttagsautomater och att respektive aktör endast känner till sina egna avtal.

Ett sätt att komma runt de bilaterala förhandlingarna om pris och tillträde till ATM-infrastrukturen är att bli medlem i ett kortsystem såsom Visa eller Mastercard. Ett sådant kort fungerar normalt sett i

---

<sup>4</sup> Riksbanken, Den svenska finansmarknaden 2005, s. 100, tabell Y.

alla uttagsautomater och då behövs inget bilateralt avtal om tillträde. Såvida en transaktionsavgift inte överenskommits gäller en multilateralt fastställd avgift.

### 3.4.2 POS

I Sverige fanns det uppemot 125 000 betalningsterminaler 2004 med ett totalt transaktionsvärde i samma storleksordning som för ATM-terminal, uppemot 300 miljarder kronor.

En POS-transaktion i ett fyrpartssystem kräver någon form av avtal mellan kortutgivande och kortinlösande bank (om det inte är fråga om samma bank). De vanligaste kontokorten i Sverige är Visa och Mastercard vilka styrs av särskilda regelverk. Dessa regler ger viss frihet för deltagarna att själva genom bilaterala avtal förhandla om förmedlingsavgifter. Då två banker inte väljer att förhandla om ett bilateralt avtal, eller om de helt enkelt inte kommer överens, tillämpas en av Visa-kollektivet bestämd *fall-back* avgift.

Vid betalningar med kontokort är det på den svenska marknaden snarare regel än undantag att de transaktionsavgifter som tillämpas mellan stora banker är bilateralt satta. Innehållet i dessa avtal torde av naturliga skäl inte vara kända av andra aktörer än avtalsparterna. En liten aktör kan å andra sidan förlita sig på *fall-back* avgifterna för att kunna ge sina kunder möjligheten att genomföra kortbetalningar.

### 3.4.3 Gireringar och överföringar

Vad gäller tillgången till Bankgirot och Dataclearingen måste små aktörer uppfylla en rad tekniska krav, vilka medför krav på investeringar. Några mindre aktörer har valt att avstå direkt medlemskap/ägarskap i denna infrastruktur och istället låtit någon annan bank agera ombud. BGC och RIX tillämpar volymrabatter,

vilka innebär en kostnadsnackdelar för mindre aktörer. För Data-clearing och RIX är villkoren lika för alla användare, och dessutom kända. För Bankgirot är prissättningen individuell för respektive bank, men till följd av prissättningsprinciperna (*cost-plus*) ändå likvärdiga oberoende av vilken aktör det är fråga om. I vart fall torde inte själva förhandlingen vara ett hinder för små aktörer, däremot är det möjligt att systemkraven och behovet av investeringar för att möta dessa krav kan utgöra hinder.



## 4 Hinder?

I föregående kapitel konstaterades att tillträde till betalssystemens infrastruktur är nödvändig för att kunna konkurrera, i synnerhet om affärsidén är att vara en fullsortimentsbank. Frågan är då om tillträdesvillkoren utgör hinder för små aktörer vilket medför att en utveckling mot ökad konkurrens till nytta för konsumenterna hämmas.

Nyckelbegreppet i uppdragsformuleringen är således *hinder*. Med *hinder* åsyftas att villkoren för tillträde till betalssystemen missgynnar små banker vilket gör dem mindre konkurrenskraftiga jämfört med stora banker på området för betalningsförmedlingstjänster. Sådana villkor kan innefatta såväl prissättning som tekniska krav. Priset för tillträde kan skilja sig mellan stora och små aktörer, exempelvis genom rabatter, och därigenom utgöra ett hinder.

Hinder kan således bestå av *prisdiskriminering*, dvs. att olika kunder får betala olika priser för en identisk vara. Begreppet reds ut i avsnitt 4.1. Prisdiskriminering kan, men behöver inte vara, otillåtet enligt konkurrensreglerna. Frågan om små och nytillträdande bankers tillgång till betalssystem kan också analyseras som en fråga om prissättning av tillträde till infrastruktur, s.k. *tillträdesprissättning*, vilken reds ut i avsnitt 4.2. I avsnitt 4.3 och 4.4 redovisas en bedömning av de faktiska villkoren och de sammantagna effekterna för små aktörer. Företagens egna bedömningar som delgetts Konkurrensverket genom ett stort antal intervjuer redovisas i avsnitt 4.5. Avsnitt 4.6 presenterar en kortare genomgång av utvecklingen på marknaden och drar slutsatser om i vilken utsträckning villkoren för tillträde till infrastrukturen hindrar en utveckling mot ökad konkurrens.

## 4.1 Vad är prisdiskriminering?

När olika konsumenter betalar olika priser för en identisk produkt talar man om prisdiskriminering. De som betalar mer "diskrimineras" i förhållande till de som betalar mindre. Denna typ av prissättning kan utformas på olika vis. Ett enkelt exempel är mängdrabatter. Alla som köper exempelvis minst 100 enheter får ett rabatterat pris, men i praktiken kanske det bara är aktuellt för stora företagskunder att köpa så mycket. Stora och små kunder betalar följaktligen olika priser för identiska varor.

Ett annat exempel är priser som varierar med efterfrågan över dygnet eller över året. Det kan innebära t.ex. att pensionärer, som ofta har möjlighet att resa vid andra tider än rusningstid, i praktiken kan få lägre biljettpriser än de som arbetar; liksom att de som hyr en fjällstuga vid andra tider än skolloven får lägre priser än de familjer som är begränsade till att ta ledigt vissa skollovsveckor.

Ytterligare en typ av prisdiskriminering är att olika priser gäller för olika kategorier köpare. Det typiska exemplet är reducerat pris för pensionärer, barn och studenter. Beteendet bygger på att olika grupper har varierande betalningsvilja. En grundförutsättning för att prisdiskriminering skall fungera är att det måste vara svårt att bedriva andrahandshandel, dvs. att köpare med tillgång till lägre priser säljer vidare till köpare som inte erbjuds motsvarande priser.

### 4.1.1 Prisdiskriminering som ekonomiskt fenomen

Från säljarens synvinkel är det grundläggande motivet till prisdiskriminering i regel att dra fördel av att konsumenternas betalningsvilja varierar mellan olika individer. Detta kan göras genom att ta ut högre priser för konsumenter med hög betalningsvilja och lägre priser för konsumenter med lägre betalningsvilja. Effektivast är den säljare som lyckas få varje köpare att betala det maximala belopp han

eller hon tänkt sig att det får kosta. Detta pris, det s.k. reservationspriset, är olika för olika konsumenter. Säljaren får större vinst än vad annars skulle vara fallet.

Trots detta är prisdiskriminering inte nödvändigtvis obetingat negativt ur samhällsekonomisk synvinkel. I vissa situationer kan prisdiskriminering till och med vara en nödvändig förutsättning för att någon produktion ska komma till stånd överhuvudtaget. Utan möjlighet till prisdiskriminering kanske inte tillräckligt höga intäkter skulle genereras. I andra situationer är prisdiskriminering negativt för hela konsumentkollektivet, särskilt när det är fråga om dominerande företag som försöker stänga ute konkurrenter. Enligt ett klassiskt teoretiskt resultat är en förutsättning för att prisdiskriminering ska gynna välfärden att förfarandet leder till ökad produktion.

För att avgöra om prisdiskriminering är konkurrensbegränsande eller inte måste den bedömas i sitt ekonomiska sammanhang. Prisdiskriminering som används i syfte att utestänga eller försvåra för konkurrerande företag att kunna agera på marknaden, eller som får den effekten, är en form av *strategisk* prisdiskriminering som typiskt sett är negativ ur samhällsekonomisk synvinkel. Men strategisk prisdiskriminering förekommer också i andra fall av oligopolistisk konkurrens (konkurrens mellan ett fåtal företag) och i vertikala relationer, t.ex. i relationerna mellan en tillverkare och dennes återförsäljare.

Liksom icke-strategisk prisdiskriminering (t.ex. ett monopolföretags prisdiskriminering) kan också strategisk prisdiskriminering enligt nationalekonomisk forskning ha både positiva och negativa effekter för välfärden.<sup>5</sup> I vertikala relationer kan prisdiskriminering användas för att lösa koordineringsproblem mellan de två leden. Exempelvis finns en risk att marknadsakt i flera led leder till priser som blir alltför höga, även ur säljarnas perspektiv, när två eller flera

---

<sup>5</sup> Se exempelvis *The Pros and Cons of Price Discrimination*, 2005, Konkurrensverket.

led efter varandra gör påslag på priset. Ett annat potentiellt problem i vertikala relationer är att återförsäljarna inte investerar tillräckligt mycket i marknadsföring och utbildning, eller överlag inte anstränger sig tillräckligt mycket för att uppnå den försäljningsvolym som tillverkaren önskar. Den här sortens problem kan från tillverkarens perspektiv lindras med olika former av prisdiskriminering.

Vid oligopolistisk konkurrens mellan *jämstora* företag tenderar (strategisk) prisdiskriminering att intensifiera konkurrensen. Om prisdiskriminering är möjlig kommer t.ex. de två företagen i ett duopol att frestas att erbjuda låga priser till konkurrentens kunder i syfte att vinna över dem. Detta torde leda till lägre priser för alla, eller åtminstone de flesta, konsumenterna, enligt de flesta nationalekonomer.

Men då de konkurrerande företagen är *olika stora* uppstår en risk att strategisk prisdiskriminering används för att utestänga konkurrenter. Det grundläggande skälet är att diskrimineringen gör det "billigare" för dominanten att slå ut en svagare konkurrent. Det kan gälla vid s.k. underprissättning, vid annan s.k. selektiv prissättning med utestängande effekt och i samband med trohetskapande rabatter och utestängande kombinationserbudanden.

Sammantaget visar ekonomisk teori att prisdiskriminering kan vara såväl positivt som negativt ur samhällsekonomisk synvinkel. I vissa situationer kan förfarandet ge ökad effektivitet till nytta för konsumentkollektivet. Detta sker genom ett bättre utnyttjande av resurserna och bättre konkurrens. När prisdiskriminering används av ett dominerande företag för att slå undan benen för mindre konkurrenter, är konsekvenserna nästan alltid negativa. Ett sådant förfarande kan utgöra en överträdelse av konkurrensreglerna.

### 4.1.2 Laglig och olaglig prisdiskriminering

Det är i situationer av strategisk prisdiskriminering som konkurrensreglerna har tillämpats. I rättspraxis har prisdiskriminering oftast setts som en försvårande omständighet i fall där något företag missbrukar sin position på marknaden genom att stänga ute konkurrenter. Ekonomisk teori pekar snarare mot att prisdiskriminering ofta utgör en nödvändig komponent i ett sådant förfarande.

Enligt EG-fördraget Artikel 82 (c) är det förbjudet för ett dominerande företag att "tillämpa olika villkor för likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa får en konkurrensnackdel". Motsvarande bestämmelse återfinns i den svenska konkurrenslagens (KL) 19 §. Möjligen skulle man kunna tro att bestämmelsen medför ett generellt förbud mot prisdiskriminering för dominerande företag, men man skall komma ihåg att det normalt krävs att de som blir föremål för diskrimineringen får en *konkurrensnackdel* till följd av förfarandet. En möjlig tolkning av detta är att det är tillåtet att prisdiskriminera så länge kunderna är konsumenter eller företag som inte befinner sig på samma relevanta marknad. Med andra ord kan banker prisdiskriminera mellan sina kunder, men betalsystemen kan inte självklart prisdiskriminera mellan banker.

Konkurrenslagen har två huvudbestämmelser - en som förbjuder konkurrensbegränsande samarbete mellan företag (6 §) och en som förbjuder företag med dominerande ställning att missbruka sin marknadsstyrka (19 §).

Enligt 6 § KL är avtal mellan företag som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen på marknaden på ett märkbart sätt förbjudna. Det finns dock undantag från denna regel. Ett avtal är lagligt om det uppfyller de villkor som är fastställda i 8 § KL. Avtalet måste exempelvis bidra till effektivitetsförbättringar och konsumenterna måste få del av dessa.

Enligt 19 § är det förbjudet för dominerande företag att missbruka sin ställning. I bestämmelsen finns ett specifikt förbud mot diskriminering, men prisdiskriminering kan också strida mot 6§ om den genomförs gemensamt av en sammanslutning av företag eller via ett gemensamt kontrollerat bolag.

Olaglig prisdiskriminering kan ske i en situation där olika villkor tillämpas för likvärdiga transaktioner och där vissa berörda aktörer missgynnas. Som exempel anges i förarbetena till KL en situation när en säljare tar ut olika pris av olika köpare på ett sätt som inte kan motiveras av köparens prestationer.<sup>6</sup> Däremot kan prisdifferentiering av ett dominerande företag vara godtagbar om prisskillnaden har sitt ursprung i att säljaren har olika kostnader för att t.ex. leverera till olika kunder.<sup>7</sup>

Frågan om diskriminerande prissättning på den svenska bankmarknaden har varit aktuell i samband med prissättningen av tillträdet till betalsystemens infrastruktur. De mindre bankerna har gjort gällande att kraven på objektiva och icke-diskriminerande villkor inte alltid uppfyllts. Det har hävdats att avgifterna ibland legat på oskäliga nivåer och inte satts efter normala affärsmässiga principer. De mindre bankerna har också gjort gällande att systemens majoritetsägare inte har utvecklat de gemensamma tjänsterna på bästa sätt, utan att de istället har utnyttjat kontrollen för att minska andra bankers nytta av, och tillgång till, de gemensamma tjänsterna.

För storbankerna är ägarskapet av gemensam infrastruktur en komplicerad balansgång mellan viljan att investera i utvecklingen av systemen och risken att alltför billigt tvingas släppa in konkurrenter.

De flesta infrastruktursamarbetena på bankområdet har anmälts till Konkurrensverket för prövning. I fallet med samarbetet inom det

---

<sup>6</sup> Prop 1992/93:56, s. 76.

<sup>7</sup> Ibid, s. 88.

gemensamma bolaget CEKAB ansåg verket att det rabattsystem som tillämpades utgjorde prisdiskriminering och således stred mot förbudet i 6 § KL. Verket gjorde gällande att volymrabatten inte var kostnadsmotiverade, medan CEKAB ansåg dem nödvändiga för att kunna behålla de större kunderna vilka annars skulle kunna gå över till att producera motsvarande tjänster i egen regi.<sup>8</sup>

Ägarbankerna överklagade verkets beslut till Marknadsdomstolen (MD) som gick på bankernas linje och slog fast att prissättningen inte kunde anses som diskriminerande. Domstolen ansåg i sin dom att merkostnaderna för de mindre bankerna fick anses mycket måttliga samt att man inte kan kräva att en rabattskala skall ge rättvisa in i minsta detalj. Vidare tog MD i domen fasta på att sådana omständigheter som att vissa transaktionsvolymerna kan utgöra en förutsättning för verksamhetens bedrivande torde kunna beaktas som motiv för en större rabatt vid högre volym.<sup>9</sup> En följd av MD:s dom var att Konkurrensverket godkände en liknande prissättning av Bankgirocentralens produkter.<sup>10</sup>

I appendix refereras svenska beslut om betalsystem. En generell tolkning är att existerande volymrabatter för några av de gemensamma systemen såsom RIX, Bankgirot och CEKAB inte utgör en överträdelse av reglerna. Men även prisdiskriminering som inte utgör en överträdelse av konkurrensreglerna kan innebära hinder för små aktörer att konkurrera effektivt mot större banker. Detta gäller i synnerhet om man mäter den sammantagna effekten av olika avgiftskonstruktioner för tillträde till olika infrastrukturer för betalsystem.

---

<sup>8</sup> Konkurrensverkets beslut den 1997-12-19, dnr 1567/93, s. 8.

<sup>9</sup> Marknadsdomstolens avgörande 1999-05-04, MD 1999:12, s. 11-12.

<sup>10</sup> Konkurrensverkets beslut 1999-10-29 (dnr 1128/97).

## 4.2 Tillträdesprissättning

Frågan om små och nytillträdande bankers tillgång till betalsystem kan också analyseras som en fråga om prissättning av tillträde till infrastruktur, s.k. *tillträdesprissättning*.

### 4.2.1 Direkt reglering av tillträdespriser

I många nätverksbranscher, som el, tele, tåg och flyg, är tillgång till infrastruktur en förutsättning för produktion. Vi har ovan argumenterat för att detsamma gäller för bankmarknaden och då i synnerhet marknaden för transaktionskonton, där betalsystemen ur den här synvinkeln spelar ungefär samma roll som elnätet, telenätet, flygplatserna och järnvägsrälsen. Infrastrukturen fungerar som en "flaskhals"; företagen kan inte vara verksamma på marknaden utan tillgång till den och investeringskostnaden för att anlägga egen infrastruktur är i många fall alltför hög – eller så är det omöjligt att övertyga tillräckligt många kunder att byta till en ny leverantör som inte kan dra fördel av nätverkseffekterna inom de befintliga systemen.

Det finns olika metoder för att hantera ett sådant flaskhalsproblem. Tidigare var statligt ägande av flaskhalsen och kanske av hela branschen vanligt förekommande i Sverige och resten av Europa, medan en direkt reglering av konsumentpriserna förekom i många branscher i USA. En metod, som blivit allt mer populär både i Europa och i USA inom branscher som el och tele under senare år, är att istället reglera priset för tillträde till flaskhalsen. En fördel med s.k. tillträdesreglering är att den tillåter konkurrens i de produktionsled som inte har flaskhalskaraktär, tjänsteproduktionsleden.

Problemet med att skapa väl fungerande konkurrensmarknader i nätverksbranscher är att innehavaren av infrastrukturen, i avsaknad av en tillträdesreglering, vanligen inte har något intresse av att upplåta infrastrukturen åt sina konkurrenter, vilket vi berörde i



avsnitt 2.3. Exempelvis skulle infrastrukturägaren kunna sätta avgiften för nyttjande av infrastrukturen (flaskhalsen) så högt att befintliga konkurrenter elimineras och nya aktörer hindras från att träda in på marknaden – dvs. de nya aktörerna kan bli utsatta för diskriminering. För att undvika att detta sker måste regleraren bestämma efter vilka principer som tillträdet till infrastrukturen ska tillhandahållas.

Prissättning av tillträde är en fråga som rönt mycket uppmärksamhet, både inom den akademiska forskningen och från regleringsmyndigheter och politiker. Inom flertalet nätverksbranscher är en betydande del av de totala kostnaderna fasta och oberoende av hur mycket nätverket utnyttjas. Detta gäller också för de flesta betalsystem. Däremot är ofta de direkta kostnaderna för att upplåta tillträde, s.k. marginalkostnader eller tillkommande kostnader, låga. Om tillträdespriset helt skulle bestämmas enligt marginalkostnaden eller den tillkommande kostnaden uppstår ett finansiellt underskott för infrastrukturägaren, eftersom tillträdespriset inte ger något bidrag till att täcka dennes fasta kostnader. En effektiv prissättning förutsätter då att detta underskott täcks på annat sätt, t.ex. via subventioner finansierade av skatter eller genom korssubventioner från mer lönsamma segment.

Enligt en annan metod tillåts tillträdespriset dels täcka kostnaderna för att upplåta tillträde, dels ersätta upplåtaren för det vinstbortfall som uppkommer av den ökade konkurrensen genom minskad försäljning. Metoden går under benämningen *Baumols princip* eller *ECPR* (eng. Efficient Component Pricing Rule) och förutsätter att infrastrukturägaren också konkurrerar i nästkommande produktionsled. Denna metod ger incitament för nya företag att träda in på marknaden bara om de är mer produktionseffektiva i detaljistledet, eller tjänsteproduktionsledet, än vad infrastruktur-ägaren är. En risk som är förknippad med bruket av ECPR är att den ger innehavaren av infrastrukturen incitament att "överföra" kostnader från den konkurrensutsatta produktionen i tjänste-produktionsledet till

monopolverksamheten, eftersom detta skulle resultera i ett högre tillträdespris.

Ibland kan det vara motiverat att hålla relativt låga tillträdespriser eftersom det minskar inträdeshindren och skapar utrymme för sänkta konsumentpriser. Å andra sidan kan alltför låga tillträdespriser orsaka en ovilja att investera i infrastrukturen, vilket kan få till följd att produktionen inte bedrivs så kostnadseffektivt som önskvärt. Om det vore möjligt att bestämma den optimala produktionskapaciteten skulle värdet av att öka kapaciteten motsvaras av den marginella kostnaden för investeringar. Detta innebär att tillträdespriset skulle vara lika med den långsiktiga kostnaden för att ha produktionsresurser tillgängliga. För att stimulera investeringar kan tillträdespriset tillåtas motsvaras av den marginella kostnaden för investeringar samt ett pålägg för att täcka drift- och samkostnader. Denna metod brukar betecknas *LRIC* (*eng.* Long Run Incremental Cost) och har fått tämligen starkt gehör i regleringssammanhang, framför allt inom telekomsektorn. Nackdelen med denna metod är att den är helt kostnadsbaserad, dvs. någon hänsyn tas inte till efterfrågan när tillträdespriset ska bestämmas.

En mer sofistikerad metod för att beräkna tillträdespriser, som även tar hänsyn till efterfrågeaspekter och lämnar utrymme för att täcka infrastrukturägarens fasta kostnader, går under beteckningen *Ramseyprissättning*. Enligt denna modell tillåts tillträdespriset variera med hur priskänslig produkten är, dvs. priset tillåts vara högre för produkter som säljs på prisokänsliga marknader och lägre för produkter som säljs på priskänsliga marknader. Konsumtionsminskningen kan på så vis begränsas, vilket är samhällsekonomiskt önskvärt. Modellens användbarhet begränsas främst av att den reglerande myndigheten förutom kostnadsdata måste känna till konsumenternas priskänslighet för olika produkter och kundgrupper. Det kan även vara svårt, av bl.a. fördelningspolitiska och andra skäl, att få gehör för att tillträdesavgifterna ska variera mellan olika företag beroende på hur pass priskänsliga deras tjänster är.

Eftersom det företag som ska regleras kan väntas ha bättre kännedom om kostnader och efterfrågeförhållanden än regleringsmyndigheten, kan det finnas skäl att ge det reglerade företaget flexibilitet i prissättningen inom ramen för ett pristak. Företaget kan då ändra priserna för de reglerade tjänsterna med hänsyn till ändringar i kostnader och efterfrågan för enskilda tjänster. Vanligen har en utgångspunkt varit en reellt sett oförändrad prisnivå minskad med en viss procentsats, en s.k. rationaliseringsfaktor. Vid bestämningen av storleken på rationaliseringsfaktorn måste flera faktorer beaktas, bl.a. tidigare vinstnivåer och förväntad kostnads- och efterfrågeutveckling. Kostnadssänkningar, exempelvis som ett resultat av teknisk utveckling, i kombination med en ökad efterfrågan innebär att rationaliseringsfaktorn kan vara betydande om det råder fallande styckkostnader i produktionen. En pristaksreglering utformad på detta sätt ger det reglerade företaget incitament att effektivisera produktionen och minska sina kostnader, eftersom det skulle leda till större vinst för företaget. Denna regleringsmodell har tillämpats inom exempelvis telekomsektorn i olika länder i Europa.

Exempel på faktorer som en reglerare har att ta ställning till är om, och i så fall hur, regleringen kan underlätta inträde av nya företag och om det finns andra intressen på marknaden som ska tillgodoses. En annan svårighet med att fastställa ett korrekt tillträdespris är att regleraren i normalfallet inte har tillgång till all information om t.ex. företagets kostnader eller andra marknadsförhållanden som den behöver. Infrastrukturägaren, å andra sidan, har ett intresse av att försöka överdriva dessa kostnader till sin egen fördel.

Vertikal separation, dvs. att skilja ut infrastrukturen ur en tidigare monopolists verksamhet, är ett komplement till tillträdesreglering. Ett renodlat infrastrukturbolag har mindre intresse av att begränsa konkurrensen och därmed minskar även behovet av reglering och kontroll av marknaden, dvs. tillsynskostnaderna minskar. I Sverige har exempelvis ägande och drift av järnvägsnätet skiljts från SJ genom bildandet av Banverket och stamnätet för elkraftsöverföring

har skiljts från Statens vattenfallsverk genom bildandet av affärsverket Svenska kraftnät. I viss mån kan man betrakta en del av Riksbankens funktioner – t.ex. RIX – som vertikalt separerade från den kommersiella bankmarknaden.

På bankmarknaden används ofta en organisationsform med ett inslag av vertikal separation, nämligen infrastrukturklubbar, vilket berördes i avsnitt 2.3. Däremot är den sortens direkta tillträdesreglering som förekommer på bl.a. el- och telemarknaderna nästan helt frånvarande på bankmarknaden.

#### 4.2.2 Tillträdesreglering genom konkurrenslagen

Under vissa förutsättningar är det möjligt att använda konkurrenslagen för att garantera tillträde till olika typer av infrastruktur. Detta gäller när tillgång till en viss infrastruktur är en absolut förutsättning för att kunna verka på en marknad. Skälet till att infrastrukturen är nödvändig kan ha sin grund såväl på kostnadssidan (utbudssidan) som på efterfrågesidan. I det förra fallet handlar det om skalfördelar och naturliga monopol – det är helt enkelt för dyrt att bygga egen infrastruktur. I det senare fallet handlar det om nätverkseffekter – det kan vara omöjligt för ett helt nytt nätverk att utmana ett redan etablerat system om man inte får kompatibilitet. När det gäller betalsystem finns tydliga inslag av båda dessa aspekter, dvs. både skalfördelar (från kostnadssidan) och starka nätverkseffekter.

Infrastruktur av den här typen kallas med en fackterm för *oumbärliga resurser* (ibland också "*nödvändiga faciliteter*"), efter engelskans *essential facilities*. Begreppet har sitt ursprung i amerikansk konkurrensrätt, men motsvarande doktrin har utvecklats inom EG-rätten där det kan ses som en överträdelse av artikel 82 att som ägare av en nödvändig infrastruktur utestänga konkurrenter genom

oskäligen eller diskriminerande villkor.<sup>11</sup> Normalt har doktrinen tillämpats på fysisk infrastruktur såsom hamnar, pipelines, el- och telenät och flygplatsanläggningar, men också på datorsystem för bokning av flygbiljetter, operativsystem för datorer och på immaterialrättslig egendom. Gemensamt för dessa fall är att ett företag ensamt, eller en grupp företag gemensamt, kontrollerar en infrastruktur eller motsvarande resurs som är nödvändig för att kunna agera på en angränsande marknad. Ofta finns den oundgängliga resursen på en uppströms marknad, medan det konkurrerande företaget är verksamt på en nedströms marknad som vidareförädlar varan eller tjänsten.

Förutom att faciliteten skall vara nödvändig i denna mening krävs att det i praktiken är omöjligt för konkurrenter att duplicera denna för att doktrinen skall tillämpas. De faciliteter som bedöms nödvändiga har därför ofta karaktären av naturliga monopol.

Typiskt för ett företag som är ägare till en nödvändig facilitet är att det kontrollerar ett marknadssegment, men konkurrerar med andra i ett annat, normalt nedströms, segment. Genom att utnyttja sin monopolställning i det ena segmentet kan företaget begränsa konkurrensen i det andra. På det andra marknadssegmentet, ofta en slutproduktsmarknad, råder konkurrens. Monopolföretagen har inte sällan incitament att begränsa tillträdet till det intermediära segmentet för att utsträcka sin monopolmakt till det konkurrensutsatta segmentet. För att motverka den här tendensen och för att skydda konsumenterna från monopolprissättning bör företag som har kontroll över oundgängliga resurser bereda alla marknadsaktörer som önskar utnyttja dem tillträde på rimliga och icke-diskriminerande villkor. Samtidigt bör i den andra vågskålen läggas att alltför stränga krav på tillträde riskerar incitamenten för investeringar, varför doktrinen om oundgängliga resurser bör tillämpas med

---

<sup>11</sup> Se bl.a. målen *Deutsche Bahn*, *Oscar Bronner*, *IMS* och *Magill*, för en diskussion av begreppet, se t.ex. Bergman, *Antitrust Bulletin*, 2001.

måttfullhet och inte i alla situationer då en monopolställning föreligger.

Rent organisatoriskt kan ett infrastruktursamarbete se ut på olika sätt. Det kan organiseras som ett gemensamt bolag, men det kan också bestå av olika avtal, vilka sinsemellan kan vara länkade till varandra och vilka kan få till konsekvens att många företag "polar" sina tillgångar (t.ex. uttagsautomater) i ett gemensamt system. Mekanismerna som har beskrivits ovan gäller oavsett den legala form samarbetet har. Däremot påverkas möjligheterna att med stöd av konkurrensreglerna tvinga fram gynnsamma tillträdesvillkor för nya aktörer. Enkelt uttryckt är det enklare att göra detta om systemet har många ägare än en enda; det är enklare om systemet byggts upp i skydd av ett legalt monopol och det är svårare om systemet består av ett nät av bilaterala avtal och "polade" resurser, snarare än av multilaterala avtal och en enda gemensamt ägd infrastruktur.

### 4.3 Kartläggning av villkoren

För att kunna bedöma villkoren för tillträde till infrastrukturen har dessa uppgifter samlats in av Konkurrensverket. Tillsammans bildar dessa en komplex väv av såväl bilaterala som multilaterala avtalsrelationer. Priserna varierar, ibland kraftigt, och är i vissa fall föremål för kraftiga rabatter för de deltagare som har stora volymer i systemen.

Vad gäller Dataclearing, CEKAB och RIX, tillämpas i det närmaste lika villkor oavsett vilken aktör det är fråga om.

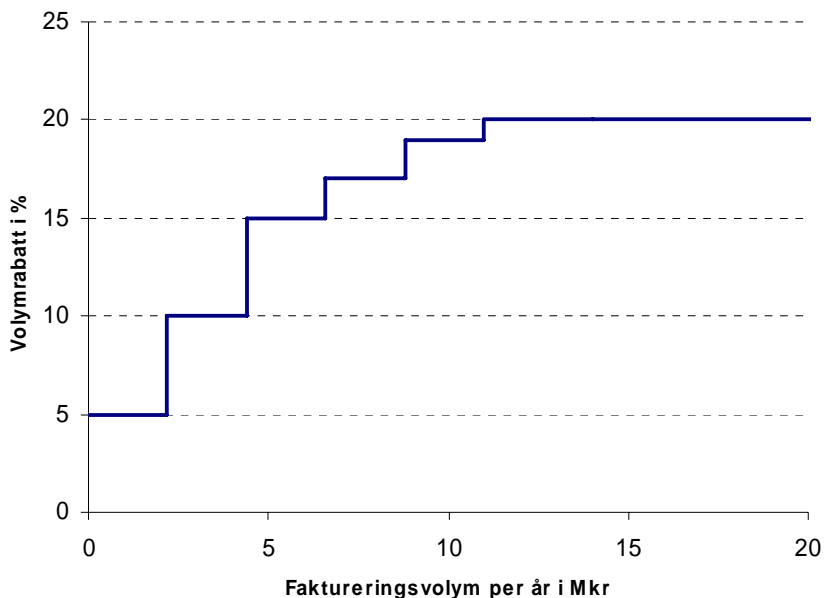
Inträdesavgiften i Dataclearingen är avsedd att täcka administrativa och förvaltningskostnader och ligger på en miljon kronor. Omkring en tredjedel av avgiften går till BGC för systemanpassningar då en medlemsbank ska anslutas till systemet. I övrigt är transaktionsavgiften lika för alla deltagare. För närvarande är kostnaden för en

transaktion 15 öre, en i jämförelse modest siffra. Något rabattsystem finns inte och Dataclearingen anses generellt vara ett öppet, transparent och rättvist system. Kostnaderna för systemets vidareutveckling fördelas och betalas efter aktörernas transaktionsvolym.

Dataclearingen hanterar 75 miljoner transaktioner årligen. Systemet har i princip inget kapacitetstak men däremot i praktiken en undre gräns eftersom färre antal transaktioner leder till högre styckkostnader. Exempelvis skulle transaktionspriset stiga betydligt om antalet transaktioner halverades. Den största risken för systemet är därför att någon av de stora aktörerna lämnar systemet, eftersom överföringar alternativt kan göras via girosystemet eller via bilaterala avtal mellan bankerna. En sådan utveckling skulle leda till ökade kostnader för övriga deltagare.

I CEKAB uppges prissättningen vara kostnadsbaserad, dvs. intäkterna ska täcka kostnaderna samt ge en viss avkastning på investerat kapital. En del av avkastningen investeras tillbaka i systemet. Prissättningen består av en årsavgift (f.n. 200 000 kronor) samt transaktionsavgifter. Samma grundpriser tillämpas för samtliga kunder som utnyttjar CEKAB:s tjänster oavsett om de är ägarföretag eller inte. Därtill kommer rabatter som är beroende av kundernas totala fakturering av respektive tjänst.

CEKAB har separata prislistor för verksamhetsområdena ATM- och POS-transaktioner. Priserna för transaktioner i uttagsautomaterna avser tjänster såsom växeltransaktioner, kortregister, månatliga avgifter samt anslutning och övervakning av ATM. POS-tjänsterna inkluderar transaktionshantering för bankanslutna butiksterminaler, auktorisationer, kortregister, köptransaktioner och terminalavgifter. CEKAB lämnar därtill rabatter som baseras på totalt fakturerat belopp exklusive årsavgifter. Rabatterna gäller för ATM- respektive POS-transaktionerna var för sig och är identiska. Rabattnivåerna för 1998 åskådliggörs i figur 4.1. Dagens nivåer avviker inte på ett sätt som får konsekvenser för slutsatserna i denna rapport.

**Figur 4.1 Rabattskalan hos CEKAB 1998**

Källa: Marknadsdomstolen

En jämförelse mellan den rabattskala som rådde 1998 och den som gällde 2005 visar att det numera krävs något större volymer för att uppnå samma procentsats som innan. Idag krävs exempelvis transaktionsvolymer som är större än 8 miljoner kronor för att nå en rabattsats på 17 procent. Samma procentsats kunde tidigare erhållas redan vid volymer större än 6,6 miljoner kronor. Storbankerna brukar nå volymrabatter på mellan 10 och 20 procent. Då större volymer krävs för att nå sådana procentsatser innebär detta att rabatten minskat för dessa banker. Förändringen i den nedre delen av skalan innebär dock att en bank kan nå en rabattsats på 10 procent för transaktionsvolymer över 2 miljoner kronor, vilket är något mindre än tidigare. Det kan konstateras att alla mindre banker ligger inom den första intervallen och får en rabatt på 5 procent. Deras faktureringsvolym ligger långt under gränsen på 2 miljoner kronor.



Den fasta årsavgiften i kombination med rabatten innebär att mindre banker betalar mer per transaktion. Mindre aktörer köper emellertid färre tjänster och bidrar med färre transaktioner än de stora bankerna som i sin tur omsätter stora volymer.

Volymerna är avgörande för ett betalsystems effektivitet eftersom styckkostnaderna minskar med antalet transaktioner. Detta gäller i högsta grad CEKAB. Därmed är det viktigt att de stora aktörerna som bidrar med den största delen av volymerna blir kvar i systemet eftersom de står för merparten av de fasta kostnaderna. En stor aktör kan dock alltid välja att inte skicka transaktionerna genom det gemensamma systemet utan i stället bygga upp ett eget system. Bankerna kan också välja att utbyta information bilateralt med varandra. Ett sådant exempel är Nordea och SEB som skickar transaktionerna direkt till varandra.

Betalsystemet RIX ägs och drivs av Riksbanken. Systemet tillhandahåller tjänsteområdena K-RIX (inhemska betalningar i SEK) och E-RIX (inhemska betalningar i euro) samt TARGET (gränsöverskridande betalningar i euro).

En bank kan välja att delta direkt i RIX-systemet eller indirekt via en annan bank. Det senare fallet innebär att banken blir kund i den bank som agerar som mellanhand och inte har någon relation med RIX. Riksbanken ställer ett antal krav som bankerna måste uppfylla för att kunna delta i RIX på ett sätt som inte skapar störningar och risker. Exempelvis måste deltagarna ha tillräcklig kapitalstyrka, ändamålsenlig organisation, adekvata riskhanteringssystem och säkra tekniska system.

Inom RIX tillämpas principen om full kostnadstäckning.

Prismodellen består av en fast årsavgift som ska täcka kostnaderna för den operativa verksamheten samt en transaktionsavgift som ligger på fem kronor. Syftet med den enhetliga transaktionsavgiften är att uppnå konkurrensneutralitet mellan de olika deltagarna.

En inträdesavgift tas ut för nyinträde i RIX eftersom systemanpassningen medför en del kostnader för systemet. Avgiften ligger på 75 000 kronor och är ej systemspecifik för K/E-RIX.

Syftet med ett differentierat prissättningssystem är att bidra till att minska systemriskerna genom att främja en ökad användning av RIX vad avser stora, enstaka betalningar i stället för att klumpa ihop transaktionerna. Man har försökt uppnå en balans mellan önskan om att uppmuntra större transaktionsvolymerna och strävan efter icke-diskriminering av de mindre aktörerna.

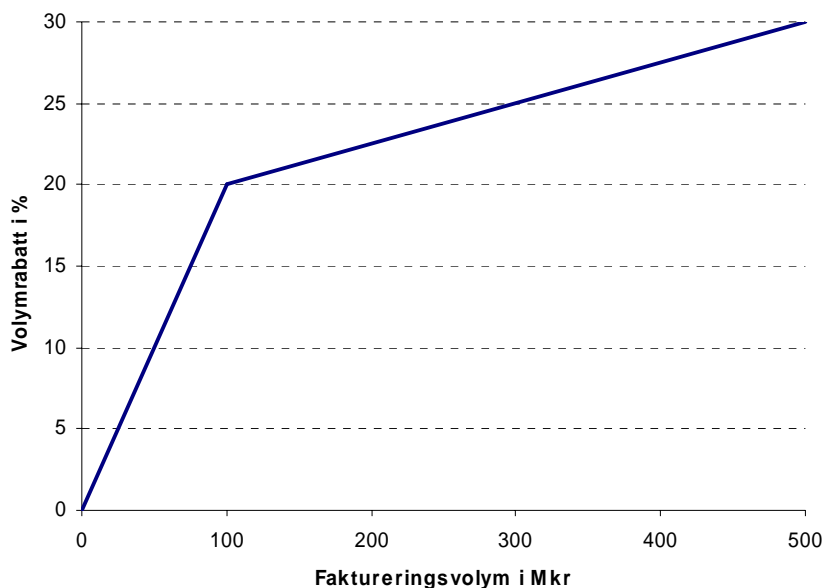
Mindre bankaktörer anser generellt att det är dyrt att delta i RIX-systemet, något som hindrar att dessa är direkt medlemmar i systemet. I stället ser de sig tvungna att gå via storbankerna, vilket i sin tur gör att de inte kan styra sin likviditet.

Privatgirot tillämpar även de volymrabatter som utgår från den totala faktureringen för sina kärnprodukter - företagsbetalningar, hushållsbetalningar och blanketter, samt vissa kompletterings-tjänster. Ingen inträdesavgift eller anslutningsavgift krävs för att delta i Privatgirot. I praktiken är deltagande i BGC en förutsättning för medlemskap i Privatgirot, eftersom detta utgör en teknisk nödvändighet. Prissättningen bygger på självkostnadsprincipen men ska även ge en viss avkastning till ägarna. Volymrabatterna utgår i storleksordningen 10-30 procent.

För BGC gäller individuella prislister för respektive bank, som dock skiljer sig i liten utsträckning. Olika banker nyttjar olika tjänster i bankgirot, vilket i någon mån kan ge avtryck på de priser som tillämpas. Liksom i övriga system som beskrivits ovan så är en stor del av kostnadsmassan fast, varför volymrabatter tillämpas. Dessa baseras i likhet med CEKAB på total fakturering och ökar kraftigt med volymen. Bankgirosystemets produkter är uppdelade i privatbetalningar, företagsbetalningar och statliga bankgirotjänster.

Anslutningsavgiften för en ny bank som ska tillträda i systemet är 500 000 kronor. Volymrabatten åskådliggörs i figur 4.2.

**Figur 4.2 Volymrabatterna inom BGC**



Källa: Bankgirot

Samtliga små aktörer hamnar på rabattnivåer som understiger fem procent, medan de stora bankerna har rabatter i storleksordningen 20-30 procent. I procent räknat kan således kostnadsnackdelen för mindre aktörer förefalla ganska dramatisk, men man ska komma ihåg att utfallet på faktureringsvolymerna på några miljoner, vilket är fallet för de små aktörerna, är tämligen begränsat.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Skandiabanken, Ica Banken, Ikanobanken samt Länsförsäkringar Bank har samtliga faktureringsvolymerna i storleksordningen några miljoner. Kostnadsnackdelen givet en rabattskillnad på 20 procent blir då drygt en halv miljon kronor som mest för någon bank.

Förutom dessa system (Dataclearingen, CEKAB, RIX, Privat- samt Bankgirot), finns ett flertal bilaterala och multilaterala avtal främst rörande uttagsautomater och korttransaktioner. Tillsammans bildar dessa en svårgenomtränglig väv av olika priser och villkor för tillgång till varandras nätverk. I regel tillämpas inga direkta volymrabatter i dessa avtal, däremot ligger dessa avtal på olika nivåer beroende på bankernas förhandlingsstyrka. I allmänhet är stora banker med stora nät av ATM- och POS-terminaler gynnade av dessa bilaterala avtal. Det går knappast att bilda sig en rättvisande bild av hur dessa olika villkor slår genom att endast jämföra prisnivåer eftersom volymerna varierar i så pass stor utsträckning. Istället görs i nästa avsnitt ett försök till att uppskatta den sammantagna effekten av villkoren för tillträde till infrastrukturen för betal-systemen genom att utgå från en typkund.

#### 4.4 Den sammantagna effekten

Vart och ett av betalsystemen är viktiga pusselbitar i det nät som bildar grundstommen för att kunna erbjuda betaltjänster. Tillgång till dessa är nödvändigt för en liten aktör som vill utvecklas till en fullsortimentsbank. Vi såg i föregående avsnitt att de små aktörerna på bankmarknaden har högre kostnader per transaktion vid nyttjande av de gemensamma betalsystemen. Men, hur stora är de mindre aktörernas kostnadsnackdel? Man ska komma ihåg att högre priser inte nödvändigtvis behöver utgöra hinder.

Nedan görs ett försök att uppskatta den samlade effekten för mindre aktörer. Metoden utgår från de kostnader och intäkter som en genomsnittlig kund, som vi kan kalla Stig, ger upphov till. Genom att jämföra stora och små aktörer kan kostnadsnackdelen kvantifieras och bedömas.

#### 4.4.1 Typkunden Stig

Enligt Europeiska Central Banken<sup>13</sup> utfördes 328 miljoner uttags-transaktioner i Sverige år 2003 till ett värde av 282 miljarder kronor. Det innebär att det genomsnittliga antalet ATM-transaktioner per vuxen invånare var knappt 50.<sup>14</sup> Samma år genomfördes 732 miljoner bank- och betalkortstransaktioner samt 25 miljoner kreditkortstransaktioner, vilket totalt ger 757 miljoner korttransaktioner. Det innebär att antalet kortköp per vuxen invånare uppgick till runt 108. Eftersom kortanvändning för betalning i handeln alltså ökar räknar vi med ett tal på 125 korttransaktioner för en typkund.

Vad avser gireringar kan dessa utföras via både Bankgirocentralen och Plusgirot. Betalningar till Plusgirot utgör mellan 55 och 60 procent av marknaden för gireringar. Enligt BGC<sup>15</sup>, var antalet bankgirotransaktioner 382 miljoner år 2003. Givet detta kan antalet gireringar uppskattas till drygt 900 miljoner, eller omkring 130 gireringar per vuxen invånare. Girobetalningar inkluderar ett stort antal betalningar mellan företag, t.ex. leverantörsbetalningar. BGC uppger att hushållsbetalningar utgör 57 procent av alla bankgirobetalningar. Vi antar en något högre andel privata betalningar för Plusgirot. Sammantaget uppskattas antalet girotransaktioner som initieras av hushåll till omkring 75. En vuxen invånare utför även drygt 15 överföringar mellan konton i olika banker. Användningen av checkar har i princip upphört. Vår typkund Stigs årliga transaktioner kan således uppskattas enligt tabell 4.1.

**Tabell 4.1 Typkundens årliga betalningstransaktioner**

ATM-uttag	Girobetalningar	Överföringar	Kortbetalningar
-----------	-----------------	--------------	-----------------

<sup>13</sup> ECB (2005), Payment and securities settlement systems in the European Union: Addendum incorporating 2003 figures, Blue Book, August 2005.

<sup>14</sup> Enligt SCB fanns år 2003 cirka 7 miljoner vuxna invånare, från 18 år och uppåt.

<sup>15</sup> BGC (2005), Årsredovisning 2004.

50	75	15	125
----	----	----	-----

#### 4.4.2 Uppskattade effekter

Uppskattningen av de sammantagna effekterna grundas på uppgifter som Konkurrensverket begärt in från bankerna inom ramen för uppdraget. För uttagsautomater, gireringar och överföringar rapporteras kvantifierade kostnader nedan uppdelat för stora respektive små banker. För kort, där sambanden är mer komplexa, görs istället en kvalitativ bedömning.

En bank som vill tillförsäkra sina kunder tillgång till kontantuttag i uttagsautomater som ägs av andra banker har två möjligheter. Ett alternativ för banken är att sluta bilaterala avtal med andra banker för att få tillgång till deras ATM-nät. För en fullständig täckning krävs således bilaterala avtal med i princip samtliga bankaktörer som äger uttagsautomater. En annan möjlighet för banken är att via VISA eller Mastercard få tillgång till uttagsautomaterna.

Den bank vars uttagsautomat utnyttjas för ett uttag tar betalt för denna tjänst, antingen direkt från konsumenten eller från kortinnehavarens bank. I Sverige är det brukligt att kortinnehavarens bank betalar en förmedlingsersättning till den bank som äger uttagsautomaten.<sup>16</sup> Ersättningen utgår i regel som ett fast belopp per kontantuttag. I vissa fall utgår även en fast avgift per automat och år. Bankernas övergång till bilaterala överenskommelser har medfört att det blir svårt för mindre banker att se vad övriga aktörer betalar för nyttjande av andras ATM-nät. Obalansen i parternas förhandlings-

---

<sup>16</sup> Endast i begränsad utsträckning har bankerna valt att föra vidare dessa kostnader till kunden genom en uttagsavgift, till viss del p.g.a. det starka motståndet från kunderna mot denna typ av avgifter. Däremot betalar givetvis kunderna på något sätt för de tjänster bankerna utför, t.ex. genom låg ränta på transaktionskonton eller genom årsavgifter.

styrka i de bilaterala avtalen har vidare lett till skillnader i ersättningsnivåer för uttagstjänster mellan stora och mindre banker.

Bankerna kan även få tillgång till andra bankers automater genom anslutning till antingen VISA- eller Mastercardsystemet. Det förekommer inga fasta avgifter per automat, men å andra sidan ligger den rörliga avgiften högre än den genomsnittliga avgiften för uttag i automater för bankerna i Sverige. Dessutom får kunden en sämre tjänst. Exempelvis får kunden ingen information om de senaste utförda korttransaktionerna, vilket gäller om bilaterala avtal har tecknats. VISA tillämpar en förmedlingsavgift i olika nivåer beroende på vilken typ av uttagsservice som genomförs och var automaten är placerad. Dessa avgiftsnivåer är avsedda att tillämpas mellan bankerna internationellt, medan man nationellt kan komma överens om andra avgifter. För de fall banker inte kommer överens tillämpas VISA:s *MIF*-avgifter nationellt. Banken betalar också en årsavgift för medlemskap i VISA. Avgiften för Mastercard fastställs bilateralt. Om inte det går löses tvisten i skiljenämnd.

En grov uppskattning av kostnaden för en girering kan erhållas genom att dela BGC:s totala kostnads massa med antalet transaktioner i respektive system. Med denna metod uppgår kostnaden till knappt 2 kronor per transaktion.<sup>17</sup> Enligt samma metod uppgår kostnaden för Privatgirot till knappt 1 krona. Det är svårt att säga vad en gireringstjänst kostar inom Plusgirot eftersom detta numera utgör ett internt överföringssystem inom Nordea.

Bankgirot tillämpar olika priser för olika typer av tjänster. Bankernas behov av bankgiroprodukter skiljer sig åt beroende på vilka tjänster deras kunder efterfrågar. Det medför i sin tur att olika banker efterfrågar och utnyttjar olika gireringstjänster och BGC förhandlar prislistan bilateralt med varje bank. Den tillämpade rabattskalan

---

<sup>17</sup> Denna uppskattning måste emellertid ges med viss reservation då BGC självt har uppgett att den genomsnittliga kostnaden för en bankgirotransaktion är markant lägre.

påverkar vidare de enskilda bankernas priser. Detsamma kan sägas om Plusgirot där prissättningen mot banker som utnyttjar dess giro-tjänster sker efter en särskild överenskommelse med den berörda banken. Allt detta gör att jämförelser mellan banker vad avser deras kostnader för en girotransaktion kan vara svåra att genomföra.

Överföringar sker i huvudsak med hjälp av Dataclearing, ett betal-system som generellt betraktas som öppet och transparent. Deltagare i Dataclearingen betalar samma transaktionsavgift som ligger på 15 öre och det finns inga volymrabatter. Det innebär att kostnaden för en överföringstransaktion som initieras av typkunden är detsamma för alla banker, oavsett om dessa är storbanker eller mindre banker.

Baserat på de uppgifter som Konkurrensverket hämtat in med anledningen av utredningsuppdraget kan genomsnittskostnader för tillhandahållandet av de olika betalningstjänsterna uttagsautomat, giro respektive överföringar göras. Resultaten presenteras i tabell 4.2 nedan. Eftersom prisuppgifterna är föremål för sekretess och kan leda till skada för näringsidkaren om de röjs, rapporteras de som mycket grova avrundningar.



**Tabell 4.2 Ungefärliga kostnader per transaktion för bankerna**

	Uttagsautomat	Gireringar	Överföringar
<b>Stora banker</b>	Omkring 5 kr	1 – 2 kr	0,15 kr
<b>Små banker</b>	Omkring 8 kr	1 – 3 kr	0,15 kr

Källa: Uppgifter från bankerna

Bankernas utgifter för en typkund som utför 50 bankautomatuttag, 75 girobetalningar samt 15 överföringar ser således ut enligt tabell 4.3 nedan. Återigen ska det understrykas att uppgifterna är grovt avrundade.

**Tabell 4.3 Grovt uppskattade kostnader per kund för bankerna**

	Uttagsautomat	Gireringar	Överföringar
<b>Stora banker</b>	250 kr	100-150 kr	2,25 kr
<b>Små banker</b>	400 kr	100-250 kr	2,25 kr

Källa: Uppgifter från bankerna samt beräkningar av Konkurrensverket

Tabellerna ovan illustrerar de mindre bankernas kostnadsnackdel, vilken uppgår till ett belopp som Konkurrensverket bedömer vara i storleksordningen 100-250 kronor per kund och år för uttagsautomater. För giro och överföringar kan vi inte identifiera några mätbara kostnadsnackdelar för typkunden Stig. Naturligtvis finns kostnadsnackdelar som har sitt ursprung i volymrabatterna, men de är så pass små att de inte får genomslag i detta räkneexempel.

När det gäller kortköp får kortutgivande bank förmedlingsersättning av inlösande bank som kan vara fast belopp, en procentsats av transaktionsbeloppet eller en kombination av båda. Den kortinlösande banken i sin tur får ersättning, s.k. serviceavgift, från sälj företaget eller butiken där kunden handlar. Avgiften för bankkortet består i de flesta fall av en fast avgift per transaktion medan kredit- och betalkorten belastas med en avgift som består dels av en fast avgift

per transaktion, dels av en proportionell avgift på beloppet.<sup>18</sup> Serviceavgiften ska täcka den inlösande bankens kostnader samt den förmedlingsavgift som betalas till kortutgivande bank.

Stora banker är i allmänhet både kortutgivare och inlösare. Mindre aktörer är vanligtvis endast kortutgivare. Mellan stora banker i sina roller som inlösare och kortutgivare förekommer ofta bilaterala avtal. För de små aktörerna tillämpas i regel de multilateralt fastställda *fall-back*-avgifterna. Avgiftsnivåerna för de bilaterala avtalen kan skilja sig beroende på parternas storlek och förhandlingsstyrka och avviker ibland väsentligt från de multilateralt fastställda nivåerna.

Enligt Konkurrensverkets bedömning utgör emellertid inte skillnaderna i avgiftsnivåer någon nackdel för mindre banker vad gäller *kortutgivning*. I vissa fall kan dessa avtal t.o.m. vara mer gynnsamma för mindre än för stora banker vad gäller just kortutgivning.

När det gäller *kortinlösen* utgör detta en verksamhet som i huvudsak inriktas mot företag, ett marknadssegment som mindre banker i allmänhet inte är verksamma på. Det kan emellertid inte uteslutas att detta är en följd av att de erbjudits ogynnsamma villkor.

## 4.5 Aktörernas bedömningar

Hur upplever marknads olika aktörer villkoren för tillträde till infrastrukturen till betalsystemen? Hur ser ägarna till infrastrukturen på saken?

---

<sup>18</sup> Enligt en undersökning av Handels Utredningsinstitut från år 1997 var den genomsnittliga serviceavgiften 1,55 kronor per transaktion med bankkort för mindre butiker och 0,95 för större butiker. Vad gäller betal- och kreditkort låg dessa korts genomsnittliga avgifter på 14,42 kronor respektive 13,49 kronor per transaktion. Normalt sett betalar köpmannen 1-2 procent av försäljningssumman till kortinlösande bank.

För uppdragets räkning har de flesta stora och små aktörer på marknaden intervjuats, jämte ansvariga för systemen för giro, kort och avveckling. Intervjuerna har rört betalssystemens funktion och frågan om villkoren i praktiken kan hämma konkurrensen. Då enskilda aktörers uppfattningar saknar betydelse för de bedömningar som Konkurrensverket gör i denna rapport, kommer inga individuella ställningstaganden att redovisas, istället kommer tendenser och likheter mellan olika kategorier av respondenter att presenteras. De bedömningar och tolkningar som presenteras här är dock Konkurrensverkets egna. Utgångspunkterna definieras av uppdragets ram, i enlighet med syftesformuleringen i kapitel 1, och föregriper således på intet sätt Konkurrensverkets eventuella framtida konkurrensrättsliga prövningar av nämnda system.

De flesta aktörer är överens om att de svenska systemen för betalningsförmedling är effektiva i ett internationellt perspektiv. Detta gynnar kunderna genom att medlen snabbt blir tillgängliga och bankerna genom förhållandevis låga driftskostnader. Det finns en viss skepsis inför framtiden och vad SEPA-arbetet (*Single European Payment Area*) inom unionen kommer att leda till. Många länder beskrivs ha sämre fungerande system än Sverige och ett genomförande av vissa av de föreslagna reformerna antas inte leda till förbättringar för konsumenterna i Sverige.

I princip samtliga aktörer är också överens om att betalssystem präglas av starka nätverkseffekter och skalfördelar – och att ett visst inslag av volymrabatter därför är väl motiverade. Det finns med andra ord en ganska utbredd acceptans för själva principerna i Marknadsdomstolens dom i CEKAB och Konkurrensverkets beslut rörande prissättningen i betalssystemen, nämligen att det är rimligt att storanvändare får vissa rabatter (se avsnitt 4.2).

Men vad gäller storleken på rabatterna skiljer sig uppfattningarna hos de stora och små. Mindre aktörer är sällan fullständigt övertygade om att volymrabatterna i sin helhet är kostnadsmotiverade.

Främst gäller detta villkoren hos Bankgirot och i mindre utsträckning även villkoren hos CEKAB, Privatgirot, respektive RIX. Enligt Konkurrensverkets sammanfattande bedömning upplever dock inte de intervjuade aktörerna att volymrabatterna hos just dessa system utgör något avgörande hinder för att kunna erbjuda konkurrenskraftiga betalningsförmedlingstjänster på marknaden.

Däremot ser flera av de små aktörerna problem vad gäller tillträdet till uttagsautomaterna. För att en liten bank ska kunna erbjuda sina kunder tillträde i en storbanks nät av uttagsautomater måste de betala väsentligen högre förmedlingsavgifter än vad som är fallet för en stor bank. Avgifterna förhandlas fram i bilaterala avtal. Detta överensstämmer med de uppgifter som presenterades i föregående avsnitt. De främsta hindren handlar således om själva prissättningen, och inte om tekniska krav. Förutom själva prissättningen upplevs även systemet med ett stort antal bilaterala avtal som komplicerat och kostsamt i sig.

De små aktörer som upplever detta hinder som mest problematiskt är de som strävar efter att erbjuda ett fullt sortiment till sina kunder. De små banker som däremot försöker specialisera sig mot särskilda produkter, och därigenom vara mer av en kompletteringsbank än en fullsortimentsbank, ser inte lika allvarligt på dessa hinder. Sådana kompletteringsbanker ser ofta kontantuttag, liksom övriga kort- och betalningsförmedlingstjänster, mer som ett "nödvändigt ont" än som en viktig del i deras produktportfölj. Kompletteringsbankerna är, till skillnad från de små fullsortimentsbankerna, inte främmande för att lägga på avgifter direkt på kunden för att täcka de kostnader som uppstår för att få tillträde till betalsystemen.

Denna skillnad i uppfattning mellan små fullsortimentsbanker och små kompletteringsbanker framgår också av utbudet av de betalningsförmedlingstjänster som de erbjuder sina kunder. Allmänt sett kan man säga att de små fullsortimentsbankerna erbjuder kunderna ett liknande sortiment som de större bankerna vad gäller

betalningsförmedlingstjänster. Kompletteringsbankerna är däremot mer återhållsamma i sina erbjudanden gentemot kunderna, vilket motiveras med att det inte är värt kostnaderna eftersom man inte strävar efter ett stort sortiment för just betalningsförmedlingstjänster. De tjänster som de små kompletteringsbankerna erbjuder utförs ofta till del på entreprenad av någon större bank.

De större bankerna anser inte att de små aktörerna är missgynnade, snarare tvärtom. Man menar vidare att betalsystem i allmänhet är öppna för alla som uppfyller kraven. Nivån på avgifternas för tillträde till en annan banks nät av uttagsautomater anses vara skäligen vara större ju större nätet är. Under alla omständigheter motsvarar knappast kostnaderna för uttagsautomater de kostnader som verksamheten ger upphov till. Det uttrycks vidare en viss tveksamhet till att det skulle kunna finnas affärslogiska skäl för en stor bank att stänga ute mindre aktörer eftersom styckkostnaderna sjunker med storleken på näten – alla som önskar tillträde är därför välkomna.

Sammanfattningsvis förefaller det finnas relativt välgrundade uppfattningar om att tillträdet till vissa delar av betalningsinfrastrukturen, främst uttagsautomater, är dyrköpt för mindre aktörer. Detta torde hämma konkurrensen i någon mån. Sett över tiden vittnar emellertid de flesta små aktörer om att problemen har minskat väsentligt över tiden. Anmärkningarna gäller i huvudsak prissättningen, ej tekniska eller andra krav.

#### 4.6 Utvecklingen på marknaden

Den svenska bankmarknaden domineras av de fyra största bankerna som har en stark position inom flertalet delmarknader, inte minst in- och utlåningsverksamhet, betalningstjänster, valutahandel och så vidare. De äger dessutom flera av de största bostadsinstituten och finansbolagen.

Den branschglidning som skett mellan bank- och försäkringsverksamhet har emellertid resulterat i att de stora försäkringsbolagen har startat egna banker. Dessutom erbjuder numera större detaljhandelskedjor som exempelvis IKEA (IKANO) och ICA finansiella tjänster inriktade framförallt på privatkundsmarknaden. Ofta benämns dessa banker som nischbanker. Inledningsvis erbjöd nischbankerna ett smalt sortiment av banktjänster, men i flera fall har sortimentet utökats. De nya aktörerna försöker skaffa kunder genom att erbjuda lägre priser, högre ränta på insättningar eller mer generösa lånevillkor.

De i Sverige verksamma bankerna hade år 2004 en samlad balansomslutning på drygt 3 901 miljarder kronor, eller ungefär 0,15 procent av BNP. Av detta svarade de fyra storbankerna för närmare 80 procent.<sup>19</sup> Om man även inkluderar Danske Bank svarade storbankerna för 90 procent av marknaden. Med en marknadsandel på nära 80 procent på inlåningsmarknaden respektive runt 70 procent på utlåningsmarknaden har de fyra storbankerna fortfarande en stark ställning. Inträdet av nya aktörer på bankmarknaden har emellertid utmanat storbankernas ställning på bankmarknaden vilket avspeglar sig i att sedan år 2000 har storbankerna tappat 7 procentenheter på inlåningen och 8 procentenheter på utlåningen.

Utvecklingen över bankernas marknadsandelar med avseende på inlåning samt deras balansomslutning framgår av tabell 4.4 nedan.

---

<sup>19</sup> Riksbanken (2005) och [www.scb.se](http://www.scb.se) 2005-12-02

**Tabell 4.4 Bankernas marknadsandelar 2000 samt 2004**

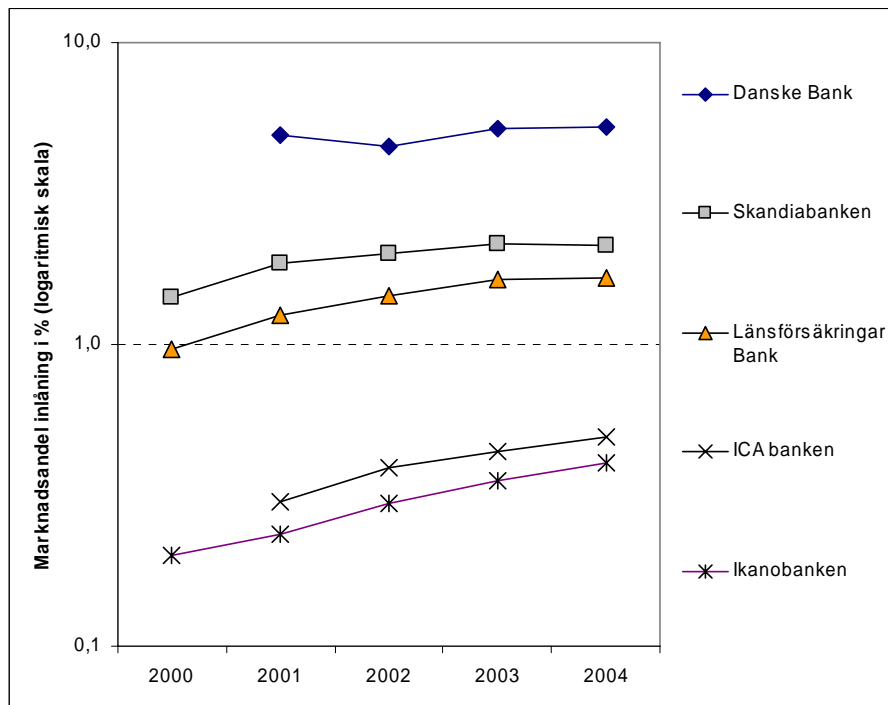
	Marknadsandelar inlåning (procent)		Balansomslutning (mdr kronor)
	2000	2004	2004
<b>Handelsbanken</b>	18,4	18,0	1 039
<b>SEB</b>	19,4	17,5	948
<b>Nordea</b>	23,1	20,8	618
<b>Föreningssparbanken</b>	22,5	20,5	578
<b>Danske Bank*</b>	5,0	5,2	328
<b>Skandiabanken</b>	1,4	2,1	45
<b>Länsförsäkringar Bank</b>	1,0	1,7	41
<b>ICA Banken*</b>	0,3	0,5	6
<b>Ikanobanken</b>	0,2	0,4	6
<b>Övriga banker</b>	8,7	13,3	718
<b>Summa de fyra största</b>	83,4	76,8	3 183
<b>Samtliga banker</b>	100,0	100,0	3 901

Källor: Svenska Bankföreningen och Bankernas årsredovisningar.

\* Uppgifterna gäller för 2001 respektive 2004.

Under en femårsperiod har de fyra största bankerna tappat marknadsandelar samtidigt som övriga bankers andelar har ökat. Detta framgår även i figur 4.3 som illustrerar marknadsandelarna för ett antal mindre banker under perioden 2000 till 2004.

**Figur 4.3 De små aktörernas marknadsandelar 2000-2004**



Källor: Bankernas årsredovisningar

Utöver marknadsandelarnas utveckling ger även bankernas lönsamhet viktig information om utvecklingen. Det mått som vanligtvis används för att mäta lönsamhet i banker är vinsten i relation till det kapital ägarna riskerar. Lönsamheten beräknas då som resultat efter skatt i procent av redovisat värde på eget kapital. I Riksbankens senaste stabilitetsrapport konstateras att storbankernas lönsamhet ökat. I tabell 4.5 nedan presenteras lönsamheten för 2004 för ett antal banker. Resultaten, med undantag för ICA Banken, har överlag varit positiva.



**Tabell 4.5 Bankernas lönsamhet år 2004**

	Avkastning på eget kapital i procent
Handelsbanken	37
SEB	17
Nordea Bank Sverige	14
Föreningssparbanken	37
Danske Bank	18
Skandiabanken	6
Länsförsäkringar Bank	3
ICA Banken	-20
Ikanobanken	12

Källa: Bankernas årsredovisningar och Konkurrensverkets beräkningar

Även de priser konsumenterna får betala för betaltjänster är av intresse för att bedöma utvecklingen. Utvecklingen av konsumentpriserna för ett urval av betalningstjänster för år 1999 och 2005 illustreras i tabell 4.6 nedan. Det kan konstateras att kassatjänster är mer kostsamma än betalningar via kuvert eller Internet, vilket tyder på att bankerna försöker styra kunderna mot de billigare betalningsalternativen.

De små aktörerna har lägre priser för Internettjänster, vilket är naturligt eftersom de inte har något kontorsnät. Avgifterna är i flera fall lägre för de tjänster de erbjuder i konkurrens med de stora bankerna. I gengäld är tjänsteutbudet ibland något mer begränsat. Utvecklingen över tiden visar att vissa tjänster ökat i pris, medan andra blivit billigare. I varje fall har inte priserna ökat i någon större utsträckning i reala termer.

**Tabell 4.6 Konsumentpriser för några betaltjänster, 1999 och 2005**

Bank	Bankgiro i kassa kr/räkning för kund i banken	Plusgiro* i kassa kr/räkning för kund i banken	Årsavgift giro (blanketter)
	1999/2005	1999/2005	1999/2005
<b>Handelsbanken</b>	33/40	54/40	0/0
<b>Nordea**</b>	38/50	38/50	0/240 <sup>a</sup>
<b>Föreningssparbanken</b>	43/35	43/45	217/230 <sup>b</sup>
<b>SEB</b>	54/50	54/50	196/180
<b>Danske Bank</b>	/20	/40	/480 <sup>c</sup>
<b>Skandiabanken</b>	27/25	27/25	109/175
<b>Länsförsäkringar Bank</b>	/30	/30	/100
<b>Kaupthing Bank</b>	/40	/40	/240

\* Tidigare Postgirot

\*\* Tidigare Nordea

a) Pluskund: 180 kr Förmånskund och unga vuxna 120 kr

b) Från 65 år: 195 kr

c) Ingår med andra tjänster i Privatkontot

**Tabell 4.6 (forts)**

Bank	Avgift/ betalorder giro (blanketter)	Årsavgift Internet-betalningar	Stående överföring till annat konto
	1999/2005	1999/2005	1999/2005
<b>Handelsbanken</b>	0/15 <sup>a</sup>	0/0	16/15
<b>Nordea**</b>	13/10 <sup>b</sup>	217/108 <sup>c</sup>	16 <sup>d</sup> /0
<b>Föreningssparbanken</b>	0/0	163/155	16 <sup>d</sup> /0
<b>SEB</b>	0/0	0/120	0 <sup>e</sup> /0
<b>Danske Bank</b>	/0	/480 <sup>f</sup>	/10
<b>Skandiabanken</b>	0/0	0/0	0/0
<b>Länsförsäkringar Bank</b>	/0 <sup>b</sup>	/0	0/0
<b>Kaupthing Bank</b>	/10	/0	/0

a) 16 fria per år därefter 15kr/st

b) 15 fria per år därefter 10 kr/st

c) Pluskund: 108 kr Förmånskund &amp; unga 72 kr

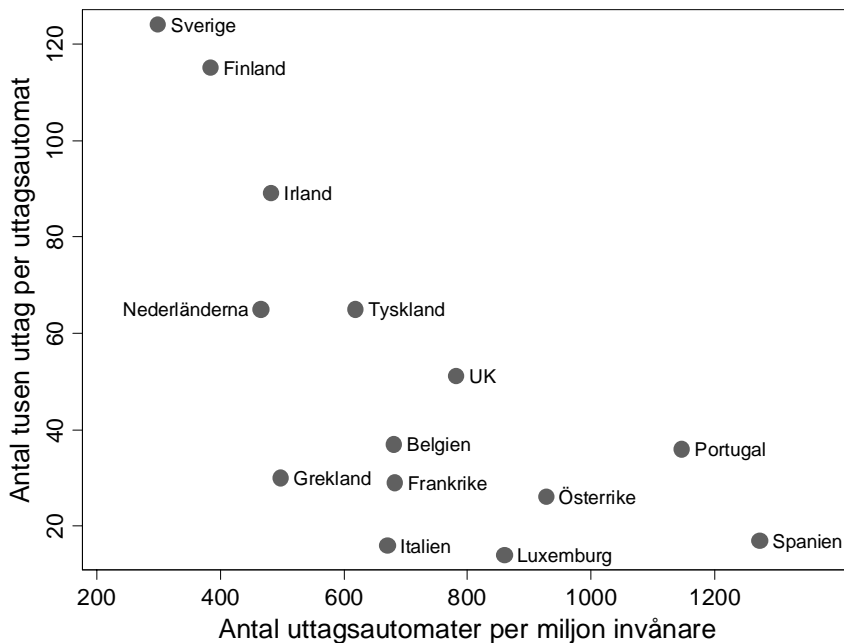
d) En fri överföring per månad

e) Uppläggningsavgift 120 kr

f) Ingår med andra tjänster i Privatkontot

De flesta moderna betaltjänster har god tillgänglighet för slutkonsumenterna, med ett undantag – uttagsautomaterna. Detta är något som skiljer Sverige från övriga finansiellt utvecklade länder, vilket förre riksbankschefen nyligen noterade. En figur över antalet uttagsautomater samt antal uttag per uttagsautomat återges i figur 4.4 nedan. Det framgår tydligt att Sverige i ett internationellt perspektiv är underförsörjt vad gäller uttagsautomater, även sett i relation till antalet uttag.

**Figur 4.4 Utagsautomater och antal uttag i EU14\*, 2003**



Källa: European Central Bank, 2005, Blue Book 2005, Payment and Securities Settlement systems in the European Union.

\*) Uppgifter saknas för Danmark.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att utvecklingen på marknaden visar att små aktörer växer och tar marknadsandelar av de större bankerna, om än möjligen i långsam takt. De små aktörerna är också i allmänhet lönsamma, dock inte i samma utsträckning som sina större konkurrenter samtidigt som deras priser är i stort sett lika eller lägre. I den mån tillträdesvillkoren missgynnar små aktörer så förefaller dessa nackdelar i vart fall inte på ett avgörande sätt hämma en utveckling mot ökad konkurrens på den svenska bankmarknaden. Intressant att notera är emellertid det faktum att Sverige förefaller underförsörjt på uttagsautomater, vilket antyder att de problem som identifierades i tidigare avsnitt just för denna del av betalssystemen har fått en negativ effekt på marknaden.

## 5 Konsumenterna

Aktiva konsumenter är en förutsättning för en fungerande marknad. Det som hindrar konsumenternas rörlighet på marknaden begränsar följaktligen också konkurrensen. Det är därför viktigt att följa upp om hinder sätts upp vilket begränsar möjligheterna att fritt byta aktör eller flytta sitt kapital mellan olika företag på de finansiella marknaderna. Särskilt intressant, vilket konstaterades i kapitel 1, är därför frågan om förenklingar är möjliga för konsumenter som överväger att byta bank, bl.a. med avseende på betalningsförmedling och det arbete som ett byte är förenat med.

Regeringen gav 2001 Konkurrensverket och Konsumentverket i uppdrag att utreda vilka hinder konsumenterna upplevde inför att byta bank.<sup>20</sup> En enkätundersökning med 2 000 intervjuer genomfördes parallellt med en djupintervjustudie. Av undersökningarna framkom bl.a. att konsumenten generellt sett inte vet vad banktjänsterna kostar. Konsumenten kan därför i regel inte jämföra alternativen på marknaden. Tjänsteinnehållet upplevdes som otydligt och svårt att ställa i relation till priset. Bankbytet upplevdes som meningslöst eftersom det var svårt att uppskatta eventuella besparingar/ vinster. Dessutom rådde en osäkerhet rörande vad som krävs för att genomföra ett byte. En slutsats blev därför att konsumenten tycks stå ensam när alternativen skall utvärderas.

Lite tyder på att situationen har förändrats i någon större utsträckning sedan studien genomfördes för fem år sedan. Tvärtom har fler potentiella hinder identifierats av Konsumenternas Bank- och Finansbyrå. Byråns erfarenheter är att många konsumenter är osäkra på hur de skall gå till väga för att byta bank. Det är få som känner till att de inte behöver kontakta sin gamla bank för att avsluta sitt engagemang. Många konsumenter blir därför förvånade över hur

---

<sup>20</sup> Konsumentrörligheten på de finansiella marknaderna, 2001:5.

enkelt det är att byta bank. När de sedan inser att de inte får behålla kontonummer respektive PIN koder, att de måste flytta de tjänster som är kopplade till kontot samt att de måste lära sig den nya bankens Internetmiljö etcetera blir många tveksamma. En tveksamhet som kan få till följd att konsumenten avstår från att byta bank eller använda sig av flera banker.

## 5.1 Byte av bank

För att få en bild av vad som krävs av en konsument vid byte av bank lämnas i detta avsnitt en beskrivning av hur en *flytt av konton* och därtill kopplade tjänster i praktiken går till. Beskrivningen inbegriper således inte flytt av exempelvis bolån.

### *Bankkonton*

Kunden behöver inte kontakta sin bank för att avsluta sina konton. Det räcker att kunden kontaktar sin nya bank och undertecknar ett avsluts-/ överföringsavtal samt ett avtal om nya konton. Den nya banken kan då avsluta kundens gamla konton och föra över inestående medel till de nya kontona. Kunden får inte behålla sina gamla kontonummer.

### *Till kontot kopplade tjänster*

Vid byte av bank gäller följande avseende tjänster kopplade till konto:

### *Insättningar*

Kunden måste själv meddela sin arbetsgivare alternativt den bank arbetsgivaren anlitar att lönen fortsättningsvis ska sättas in på annat konto.

Bankerna tillhandahåller normalt en gemensam blankett för flytt av insättning av pension, barnbidrag, bidragsförskott, dagernsättning och bostadsbidrag. Kund som byter bank ger genom underteck-

nande av blanketten den nya banken i uppdrag att genomföra de ändringar som krävs för att insättningarna fortsättningsvis ska komma till av kunden valt konto.

### *Betalningar*

Den bank till vilken kunden flyttar tillhandahåller en blankett för överföring av autogirouppdrag. Kunden ger genom att underteckna denna blankett banken i uppdrag att koppla autogirouppdraget till kundens nya konto. Samma sak gäller för stående överföringar, exempelvis till sparande i fondbolag. För stående överföringar är det inte möjligt för kunden att underteckna en blankett för samtliga överföringsuppdrag utan det krävs att en separat blankett undertecknas för vart och ett av uppdragen. För autogiro räcker emellertid det normalt med en blankett för samtliga uppdrag.

Konsumenternas Bank- och Finansbyrås erfarenhet är att det inte är ovanligt att kunden vid en genomgång av sin ekonomi glömmer att för sin nya bank uppge en eller flera betalningsuppdrag respektive insättningar som är kopplade till kontot. Resultatet av kundens glömska kan exempelvis bli att räkningar inte blir betalda inom rätt tid.

### *Kontokort*

Bankkort är normalt kopplade till ett konto tillhandahållet av kortutgivande bank. Kund som byter konto måste därför också byta de kontokort som är kopplade till kontot. Även byte av PIN kod behöver vanligtvis ske. Vid byte av kortutgivare krävs normalt att en kreditprovning görs.

Sammantaget kan konstateras att mot bakgrund av de krav som ställs är kanske konsumenternas inställning till byte av bank naturlig, nämligen att:

- det är svårt att jämföra värdet av och innehållet i olika bankers tjänster,

- osäkerhet råder rörande hur man rent praktiskt går tillväga vid ett byte, samt att
- det händer att man glömmer att för sin nya bank uppge en eller flera betalningsuppdrag/insättningar kopplade till det gamla kontot.

#### *Stöd till konsumenterna vid byte av bank*

Dessa frågor har diskuterats inom EU. Nedan refereras kort relevanta erfarenheter som gjorts vid studier av det stöd som lämnas i Storbritannien, Irland och Österrike.

#### *Storbritannien*

Financial Services Authority (FSA) erbjuder på sin webbplats utförlig pedagogisk information riktad till kund som vill utvärdera och jämföra olika bankers tjänsteutbud och villkor, exempelvis avgifter. Stöd erbjuds även rörande vilka frågor konsument bör ställa till banker och rådgivare samt faktorer som man särskilt bör betänka vid jämförelser mellan olika banker och tjänster.<sup>21</sup>

I Storbritannien finns även en mycket aktiv oberoende konsumentorganisation som heter "Which?" På deras webbplats finns t.ex. en räknesnurra för insättningskonton och en "step-by-step guide" för hur man byter bank.<sup>22</sup>

#### *Irland*

Den irländska tillsynsmyndigheten lämnar på sin webbplats stöd liknande den som lämnas av FSA; dock inte lika omfattande.<sup>23</sup>

#### *Österrike*

I Österrike publicerar konsumentorganisationen *Verein für Konsumenten-*

---

<sup>21</sup> Se hemsidan: <http://www.fsa.gov.uk/consumer/compare/index.html>

<sup>22</sup> Se [www.which.co.uk](http://www.which.co.uk)

<sup>23</sup> Se <http://www.ifsra.ie/>



*teninformation* jämförelser mellan olika bankers produkter tillsammans med information om hur man går tillväga vid byte av bank.<sup>24</sup>

#### *Jämförelse med Sverige*

Den information som lämnas på Finansinspektionens webbplats är begränsad till "frågor och svar" samt hänvisningar till vart kunder bör vända sig för att få mera hjälp. På Konsumentverkets webbplats lämnas endast övergripande information om finansiella tjänster tillsammans med hänvisningar till var ytterligare hjälp kan fås. Konsumenternas Bank- och Finansbyrås webbplats erbjuder den mest omfattande konsumentinformationen om banktjänster. Webbplatsen innehåller även jämförelser mellan bankers betaltjänster och bolåneräntor. Jämförelserna avseende betaltjänster uppdateras emellertid endast två gånger per år. Dessutom saknas information om hur kund rent praktiskt bör gå tillväga vid byte av bank.

Jämförelser och råd till konsumenter lämnas också i en allt högre utsträckning i dagstidningar och olika ekonomiska tidskrifter.

## 5.2 Administrativt arbete

Många konsumenter upplever enligt Konsumenternas Bank- och Finansbyrå att det är negativt att inte kunna behålla sina kontonummer när de byter bank. Ett i praktiken kanske större problem är att en konsument behöver sammanställa information till sin nya bank rörande vilka tjänster denne nyttjade i den gamla banken samt att det inte är ovanligt att en konsument vid en genomgång av sin ekonomi glömmer att för sin nya bank uppge en eller flera betalningsuppdrag respektive insättningar som är kopplade till kontot. Detta indikerar att det finns anledning att närmare fundera kring

---

<sup>24</sup> Se <http://www.konsument.at/>

möjliga åtgärder som skulle underlätta det administrativa arbetet vid ett bankbyte.

Ovan beskrivs det administrativa arbete som en konsument själv måste utföra vid ett bankbyte. Det administrativa arbetets omfattning har även uppmärksammats av Europeiska kommissionen som konstaterar att:

It is probably necessary to study in more depth the reasons which are at the origin of the hurdles that a customer encounters when changing a banking/payment relationship. One of these obstacles may be the information which needs to be given to the customer's various debtors/creditors. As regards the administrative issues (e.g. sending of information on the clients' standing orders to the new bank), the Commission considers that improvements in mobility should be introduced by industry through self-regulation. This process will be monitored and the issue may be raised, if needed, by the Commission.

(Communication from the Commission to the Council and the European Parliament concerning a New Legal Framework for Payments in the Internal Market, COM(2003) 718 final).

I det följande ges en översiktlig studie rörande hur man i vissa andra länder vidtagit åtgärder som syftar till att begränsa det administrativa arbetet för kund vid byte av bank.

### *Storbritannien*

I Storbritannien har bankerna antagit en självreglerande kod i vilken man lovar att kundens gamla bank inom tre dagar från begäran skall skicka all nödvändig information om betalningstjänster som kunden har kopplade till sina konton till kundens nya bank. Att bankerna uppfyller detta åtagande bevakas av ett för koderna särskilt inrättat bevakningsorgan "Banking Codes Standards Board".<sup>25</sup>

### *Irland*

Irländska bankföreningen antog i början av 2005 en kod vars rekomm-

---

<sup>25</sup> För närmare beskrivning, se [www.bankingcode.org.uk/home.htm](http://www.bankingcode.org.uk/home.htm)

mendationer syftar till att underlätta för kunder att avsluta sina konton hos en bank för att därefter öppna nya konton hos annan bank. Bankerna förbinder sig i koden att på begäran av kund tillhandahålla ett "switching pack" innehållande tydlig information om hur ett byte av bank går till, en beskrivning av bankernas ansvar samt hur lång tid de olika delarna i bytet högst får ta. Bankerna förbinder sig också att meddela den bank till vilken kunden flyttar vilka betalningstjänster som kunden har kopplade till sina konton.<sup>26</sup>

I ett pressmeddelande daterat den 21 september 2005 konstaterar den irländska bankföreningen att koden uppfyllt sina syften och stärkt konkurrensen. Under hösten har den irländska bankföreningen även genomfört en informationskampanj med syftet att sprida kännedom om koden.<sup>27</sup>

### *Österrike*

Enligt den österrikiska konsumentorganisationen (*Verein für Konsumenteninformation*) saknas skäl för särskild uppförandekod eftersom kundens nya bank tar hand om allt administrativt arbete; något som bankerna gärna framhåller i sin marknadsföring. Ett aktuellt problem är istället att flera banker förbehåller sig rätten att ta ut en avgift om 25 – 30 euro av en kund som avslutar sitt konto.

## 5.3 Portabilitet

Nummerportabilitet för mobil och fast telefoni har under senare år införts vilket betyder att en abonnent som byter teleoperatör kan flytta över sitt gamla telefonnummer till den nya operatören. Reformen gäller alla användare av GSM-telefoner, även de som har mobiltelefoner med kontantkort. Nummerportabiliteten genom-

---

<sup>26</sup> För mer information se, <http://www.ibf.ie/pdfs/codes/acccswitchcode.pdf>

<sup>27</sup> För mer information, se <http://www.ibf.ie/media/releases/210905.shtml>

fördes genom ändringar i telelagen (1993:597)<sup>28</sup>. Målet med reformen var att göra det enklare för kunderna att byta operatör, för att på så sätt öka konkurrensen. En effekt av att kunderna kan behålla sina gamla telefonnummer har blivit att möjligheter för mindre aktörer att ta kunder från de etablerade aktörerna ökat.

Ikanobankens VD Eva Engdahl föreslog i ett pressmeddelande daterat 2005-02-26 att en nummerportabilitet skulle införas för bankkonton. En sådan lösning skulle enligt henne "bidra till att få en helt annan snurr på konkurrensen mellan bankerna och bryta upp det oligopol som dominerar idag". Engdahl menar vidare "att den tekniska lösningen skulle bankerna vara tvungna att samarbeta om. Men det enklaste är förmodligen att göra alla nuvarande kontonummer till en gemensam övergripande nummerserie."

Europeiska kommissionen har också diskuterat möjligheten att införa en nummerportabilitet för bankkonton. I en rapport från EU-kommissionen<sup>29</sup> konstateras att konkurrensen på telefoniområdet stärkts genom införandet av en nummerportabilitet. Av denna anledning väcktes frågan om inte en motsvarande reform borde införas även för bankkonton. Europeiska banker och centralbanker invände mot förslaget och menade att nyttan med en kontonummerportabilitet var begränsad, samt att de tekniska lösningar som krävs skulle bli mycket kostsamma. Kommissionen gick av allt att döma inte vidare i frågan till följd av dessa invändningar. Remissvaren till Kommissionens rapport visar att del flesta banker och centralbankerna som yttrat sig ansåg att kostnaderna för nummerportabilitet vida översteg dess eventuella nytta. Konkurrensverket anser emellertid att det finns skäl att här ha i åtanke att systemens tekniska uppbyggnad skiljer sig åt mellan länderna varför det finns skäl att

---

<sup>28</sup> Ersatt av Lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation

<sup>29</sup> Communication from the Commission to the Council and the European Parliament concerning a New Legal Framework for Payments in the Internal Market, (COM(2003) 718 final, sidan 33.

anta att förutsättningarna för ett genomförande av nummerportabilitet också kan skilja sig åt.

### *Bankgirocentralen BGC AB*

När det gäller frågan om portabilitet är bankgirosystemets funktion av särskilt intresse.

Bankgirosystemet som ägs och drivs av BGC AB säljer sina tjänster till bankerna som i sin tur utformar dessa tjänster efter eget koncept för att sedan sälja färdiga betaltjänster till privatpersoner och företag. BGC tillhandahåller betaltjänster främst i form av s.k. krediteringar, dvs. girobetalningar och överföringar. Exempel på sådana tjänster är girobetalningar via bankkontor eller över Internet och löneöverföringar. BGC levererar också s.k. debettransaktioner, dvs. sådana som initieras av betalningsmottagaren. Exempel på sådana tjänster är autogirobetalningar. Bankgirosystemet möjliggör således för kunder att göra betalningar från ett konto i en bank direkt till ett konto i en annan bank. Det är därför vanligt att en kund har flera bankgirotjänster kopplade till sitt transaktionskonto för såväl utbetalningar som insättningar.

Bankgirosystemet är uppbyggt kring ett för närvarande åttasiffrigt bankgironummer som är knutet till ett bakomliggande konto i valfri bank. Bankgironumret är inte ett konto i sig utan ett referensnummer som översätts till ett kontonummer och en banktillhörighet i ett korsreferensregister hos BGC. Denna konstruktion innebär att när ett företag byter bankkonto ändras endast referensnumret i korsreferensregistret till ett av företaget valt nytt bankkonto. Detta innebär att när ett företag byter bank följer de bankgirotjänster som är kopplade till det gamla kontot automatiskt med; således en smidig lösning vid byte av bank.

Det bör noteras att det är bankgironumren, och inte själva bankgirosystemet, som är portabelt i den mening att i händelse av att ett företag byter bank kan företaget behålla samma bankgironummer i

den övertagande banken trots att det underliggande bankkontot som är kopplat till bankgironumret byts vid bankbytet. Denna möjlighet erbjuds emellertid endast juridiska personer eftersom det bara är sådana som erbjuds ett bankgironummer.

Privatkundernas administrativa arbete vid byte av bank skulle underlättas om de på samma sätt som juridiska personer kunde dra nytta av den portabilitet som ett innehav av ett bankgironummer medger. En relevant fråga blir därför varför inte privatkunder erbjuds ett bankgironummer?

BGC uppger att bankgironumret och Bankgirots tjänster som kopplas till bankgironumret har utformats för att underlätta för juridiska personer att efterleva de legala krav som ställs på deras redovisning och bokföring. Det är utifrån detta behov och perspektiv som BGC har utvecklat och utformat Bankgirots produktportfölj.

## 6 Sammanfattande slutsatser

Den svenska bankmarknaden domineras av ett fåtal stora aktörer som har visat god lönsamhet under flera år. Nya banker har kommit in på marknaden, men de representerar fortfarande en liten del av den och man kan inte se någon allmän tendens till lägre priser för konsumenterna. En svårighet för de nya aktörerna är att konsumenter i allmänhet inte är så benägna att byta bank eftersom det upplevs som krångligt att jämföra alternativen och svårt att genomföra ett byte i praktiken.

En annan svårighet som mindre aktörer har upplevt är hur villkoren för att få tillträde till de generella betalsystemen är utformade. Dessa rör såväl prissättningen som andra krav, inte minst av teknisk karaktär, vilka har påståtts gynna stora aktörer. Konkurrensverket har tidigare framhållit betydelsen av att dessa villkor är rimliga för nya och mindre banker. I förarbetena och utskottsbehandlingen till den nya lagen om bank- och finansieringsrörelse från 2004 tog regering och riksdag fasta på detta och menade att det är av vikt att villkoren följs upp. Regeringen beslöt därför i februari 2005 att ge Konkurrensverket i uppdrag att kartlägga förutsättningarna för de generella betalsystemen i Sverige och belysa om tillgången till infrastrukturen i dessa system kan utgöra ett hinder för de små aktörerna på marknaden och därigenom förhindra en utveckling mot ökad konkurrens.

En betalning kan delas in i tre steg: kontroll, clearing samt avveckling. I kontrollfasen säkerställs kundens identitet, betalningsinstrumentets giltighet samt att beloppet har täckning på kontot. Varje dag genomförs ett stort antal betalningar. I clearingfasen sammanställs dessa av en organisation som beräknar vad de olika bankerna är skyldiga varandra till följd av betalningarna. I ganska stor utsträckning kan man kvitta tillgodohavanden mot varandra. Nettobeloppen, dvs. de belopp som bankerna är skyldiga varandra

efter nettning, regleras i avvecklingsfasen, varav huvuddelen sker i Riksbankens system RIX. Rent praktiskt går det, något förenklat, till så att bankerna sätter in pengar på varandras konton i RIX för att betala de skulder som uppstått genom betalningstransaktionerna.

De vanligaste betalningsinstrumenten är gireringar, överföringar och kort. För gireringar har Bankgirot en viktig roll vad avser kontroll och clearing. När det gäller överföringar direkt mellan konton i olika banker sköts dessa i regel av Dataclearingen. För både gireringar och överföringar gäller att de avvecklas i RIX. För kort råder delvis andra förhållanden – när en kund använder en uttagsautomat sker kontrollen och clearingen med hjälp av något av de fyra växelsystem som finns innan avvecklingsuppdragen skickas till RIX (via Bankgirot). För kortbetalningar sker kontrollen huvudsakligen genom CEKAB (ett bolag ägt av några stora banker) eller av Babs (ett system ägt av Föreningssparbanken). Clearingen sker utomlands genom Visas respektive Mastercards infrastrukturer innan avvecklingen sker i Sverige.

För de banker som vill kunna tillgodose huvuddelen av konsumenternas behov av finansiella tjänster krävs att man till transaktionskontot kan koppla grundläggande betalningstjänster, såsom kort, gireringar och överföringar. Detta förutsätter i sin tur tillgång till den infrastruktur som betalsystemen vilar på till icke-diskriminerande villkor. Eftersom transaktionskontot är inkörsporten till andra banktjänster, såsom spar- och låntjänster, är frågan avgörande för hur konkurrensen utvecklas på olika marknader på bankområdet.

Att en säljare tar ut olika priser för samma varor, så kallad *prisdiskriminering*, är ganska vanligt. Som exempel kan nämnas rabatter till vissa grupper av konsumenter, såsom studenter och pensionärer, eller till konsumenter som köper större mängder. Prisdiskriminering kan vara såväl negativ som positiv för samhällsekonomin. Den är i allmänhet negativ när en säljare sätter priser för att utestänga konkurrenter. I olika nätverksindustrier, såsom el och tele, finns



särskilda regelverk<sup>30</sup> som begränsar dessa möjligheter. Om en säljare genom sin prissättning försöker hindra konkurrenter från att komma in på marknaden kan detta vara förbjudet enligt konkurrensreglerna. Men en förutsättning för detta är att det företag som vill utestänga konkurrenter har en dominerande ställning. Om flera företag som inte är dominerande oberoende av varandra tillämpar en prissättning som utgör hinder för andra aktörer så träffas detta i allmänhet inte av konkurrensreglerna. Det kan således finnas situationer då det finns konkurrensproblem som inte kan åtgärdas med konkurrenslagen.

### Kartläggning av priserna

Konkurrensverket har samlat in uppgifter om de priser som stora respektive små banker betalar för tillträde till infrastrukturen i de betalsystem som beskrivits ovan. Vissa av dessa system: Bankgirot, Privatgirot, CEKAB, Dataclearing och RIX; tillämpar en i stort sett enhetlig princip för avgiftssättningen oavsett vilken aktör som är kund. Volymrabatter ges på det totala faktureringsbeloppet, vilket betyder att mindre aktörer får rabatter under fem procent, medan de större aktörerna har rabatter som ofta ligger i intervallet 10-30 procent.

Detta utgör en kostnadsnackdel för mindre aktörer, men motiveras av systemens företrädare med de stordriftsfördelar som finns. En förutsättning för kostnadseffektiv drift är dessutom att de stora aktörerna deltar med sina stora transaktionsvolymerna – utan dem skulle mindre aktörer sannolikt få väsentligt sämre villkor. Volymrabatterna har i vissa fall prövats av såväl Konkurrensverket som Marknadsdomstolen och då bedömts vara förenliga med konkurrensreglerna. De mindre aktörerna som Konkurrensverket varit i kontakt med har viss förståelse för att rabatterna finns, men ifrågasätter om de verkligen är kostnadsmotiverade.

---

<sup>30</sup> Exempelvis lagen om elektronisk kommunikation (2003:389).

När det gäller kontantuttag träffar banker i regel bilaterala avtal med varandra om förmedlingsavgifter för tillgång till varandras uttagsautomater. Villkoren varierar således mellan de olika aktörerna. Generellt kan slutsatsen dras att mindre banker betalar högre avgifter till stora banker för tillgång till deras uttagsautomater, jämfört med vad stora banker betalar till varandra för tillgång till varandras uttagsautomater. Detta innebär en kostnadsnackdel för små banker, i synnerhet eftersom de stora bankerna äger nästan samtliga uttagsautomater i Sverige.

För betalningar med kort är situationen delvis annorlunda. Det finns ett fåtal aktörer, i princip endast de stora bankerna, som erbjuder inlösen, dvs. tjänsten som krävs för att kunna ta emot kortbetalningar. Konsumentens bank (kortutgivaren) får ersättning av säljföretagets bank (kortinlösaren) när en kortbetalning sker. Dessa ersättningar bestäms i bilaterala avtal, eller genom multilaterala avtal där avgifterna ligger på den nivå som gäller för gränsöverskridande betalningar inom EU. Villkoren kan skilja sig mellan stora och små banker, men enligt Konkurrensverkets bedömning inte på ett sätt som missgynnar de mindre bankerna vad gäller kortutgivningen. Däremot har de mindre bankerna i allmänhet avstått från att erbjuda sälj företag tjänster för att ta emot betalningar med kort (kortinlösen). Denna marknad domineras av de stora bankerna.

Sammanfattningsvis har mindre banker en kostnadsnackdel vad gäller avgiftssättningen för gireringar, överföringar och kontantuttag, men inte såvitt Konkurrensverket kan bedöma vad gäller kortutgivning. Frågan om detta utgör ett sådant hinder för små aktörer att en utveckling mot ökad konkurrens förhindras måste emellertid ställas i ljuset av den sammantagna effekten. För att bedöma detta har Konkurrensverket uppskattat kostnaderna för små respektive stora banker för en genomsnittlig konsuments användning av kontantuttag, överföringar och gireringar. Beräkningarna visar att de små bankerna har en kostnadsnackdel uppskattningsvis i storleksordningen 100 - 250 kronor per år och kund. Den enskilt

största kostnadsnackdelen beror på kostnaderna för tillträde till uttagsautomaterna. Kostnadsnackdelen för de mindre bankerna för kontantuttag, överföringar och gireringar motverkas av att man gynnas i förhållande till stora banker vid kortutgivning.

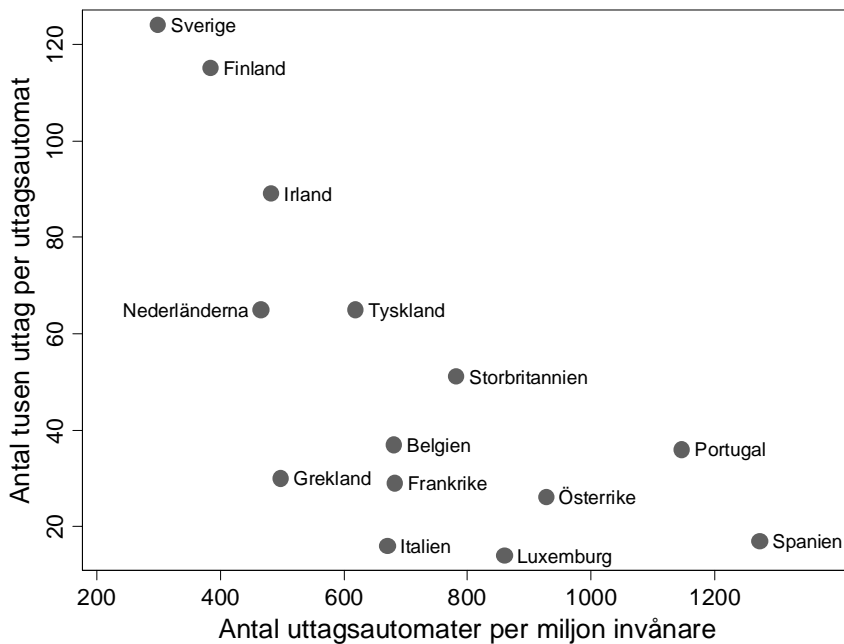
### Få uttagsautomater i Sverige

Internationellt sett har Sverige få uttagsautomater. De som finns används emellertid mycket flitigt. En jämförelse med 13 länder inom EU visar att inget annat land har färre uttagsautomater per invånare, och samtidigt fler uttag per automat, än Sverige, vilket framgår av figur 6.1.

I Sverige är uttag i uttagsautomater vanligtvis gratis för kortinnehavaren. Det innebär att för bankkollektivet som helhet bär denna verksamhet inte sina egna kostnader. Det kan vara en delförklaring till det låga antalet uttagsautomater.

Men eftersom kostnaden för att tillhandahålla uttagsautomater enligt Konkurrensverkets bedömning är lägre än den intäkt som stora banker i allmänhet betalar till varandra för tillgång till varandras nät, torde det vara lönsamt för den enskilda banken att installera fler uttagsautomater. Det borde också vara lönsamt för en aktör som endast har för avsikt att tillhandahålla uttagsautomater att etablera sig på den svenska marknaden. En förutsättning är emellertid att de stora bankerna betalar denna aktör en ersättning som inte väsentligen avviker från vad de små bankerna betalar för tillgång till de stora bankernas nät av uttagsautomater.

Enligt Konkurrensverkets bedömning är de stora bankerna ovilliga att göra detta vilket gör det svårt för denna typ av inträde på marknaden och bidrar till det internationellt sett låga antalet uttagsautomater i landet.

**Figur 6.1 Uttagsautomater och antal uttag i EU14\*, 2003**

Källa: European Central Bank, 2005, Blue Book 2005, Payment and Securities Settlement systems in the European Union.

\*) Uppgifter saknas för Danmark

### Förhindras en utveckling mot ökad konkurrens?

För bankmarknaden *som helhet* förefaller inte villkoren för tillträde till infrastrukturen för betalsystem ha hindrat en utveckling mot ökad konkurrens, kostnadsnackdelarna för små aktörer till trots. Denna slutsats grundar sig på att de små bankerna växer, att de i allmänhet är lönsamma samt deras egna bedömningar som framkommit vid intervjuer med Konkurrensverket.

För vissa segment av betalningsförmedlingstjänsterna förefaller emellertid villkoren för tillträde till infrastrukturen för betalsystem hämma en utveckling mot ökad konkurrens.

Enligt Konkurrensverkets bedömning utgör skillnaderna i avgiftsnivåer för stora och små banker ett konkurrensproblem genom att begränsa etableringen av fler uttagsautomater.

För *kortutgivning* utgör inte skillnaderna i avgiftsnivåer någon nackdel för mindre banker enligt Konkurrensverkets bedömning.

När det gäller *kortinlösen* utgör detta en verksamhet som i huvudsak inriktas mot företag, ett marknadssegment som mindre banker i allmänhet inte är verksamma på. Det kan inte uteslutas att detta är en följd av ogynnsamma villkor.

Dessa problem bedömer Konkurrensverket mer allvarliga än de kostnadsnackdelar mindre banker har vad gäller volymrabatterna i giro-, överförings- samt avvecklingssystemen.

### Strängare regler för infrastruktursamarbeten

Konkurrensverket föreslår att den affärsmässiga styrningen av betalsystemens infrastruktur renodlas och frigörs från potentiella intressekonflikter.
--

Samarbeten mellan konkurrerande företag i s.k. infrastrukturklubbar förekommer ibland i nätverksbranscher. För betalsystem i Sverige är denna lösning vanlig. Det kanske främsta exemplet är Bankgirot där styrelseledamöterna inte bara sitter i egenskap som ägare, utan också som systemets största kunder. Samtidigt som sådana samarbeten kan leda till effektivitetsfördelar finns också risker. Exempelvis kan konkurrenter få insyn i varandras verksamheter utöver vad som är nödvändigt för skötseln av den gemensamma verksamheten, vilket kan begränsa konkurrensen. Vidare kan deltagarna utforma villkoren för tillträde så att nya aktörer på marknaden missgynnas, eller att produktutvecklingen inriktas mot de stora deltagarnas behov snarare än de mindre bankernas.

Konkurrensverket vill understryka riskerna med den ordning som nu råder. Det är därför önskvärt att renodla den affärsmässiga styrningen av systemen och frigöra den från potentiella intressekonflikter.

#### Effektivare regler för tillträde

Konkurrensverket föreslår att regler utvecklas för att säkerställa att villkoren för tillträde till betalsystemen är objektiva, proportionella och *icke-diskriminerande*. Regeringen bör inom ramen för EU-samarbetet verka för att reglerna i artikel 23 i New Legal Framework skärps i enlighet med denna inriktning.

Betalsystem, liksom bankmarknaden i stort, kännetecknas av starka nätverkseffekter. Nyttan av att få tillgång till ett visst system blir högre ju fler som har tillgång till systemet. I andra nätverksbranscher, inte minst el och telekommunikation, finns särskilda regler för hur tillträdesvillkoren får se ut. Motiven för dessa regler är att förhindra att diskriminerande villkor sätts upp vilka kan försvåra inträde på marknaden och därmed hämma en utveckling mot ökad konkurrens. Dessa kan gälla priser och andra krav som ställs på aktörer som vill komma in i systemen. Reglerna kan ses som ett komplement till de generella konkurrensreglerna. Exempelvis ger lagen om elektronisk kommunikation vissa möjligheter att införa särskilda skyldigheter om insyn, särredovisning och villkor för nyttjande för ägarna av infrastrukturen. På elmarknaden finns regler för hur nätavgifterna får sättas och i postlagen finns krav på att villkoren för tillträde till olika tillståndhavares anläggningar skall vara skäliga och konkurrensneutrala.

Motsvarande regler saknas i stort sett vad gäller prissättning av betalningsinfrastrukturen. I börs- och clearinglagen (1992:543) ställs visserligen krav på neutralitet i villkoren, så att "lika fall skall

bedömas på lika sätt”<sup>31</sup>, men denna lag träffar inte avtal om förmedlingsavgifter mellan banker för exempelvis kontantuttag och kortbetalningar. Konkurrensverket menar att det därför behövs regler även här för att säkerställa att villkoren är objektiva, proportionella och *icke-diskriminerande*. Sådana krav på icke-diskriminerande villkor för tillträde bör kopplas till inrättandet av en väl fungerande modell för tillsyn baserad på erfarenheterna som gjorts inom teleområdet.

Denna frågeställning behandlas också i artikel 23 i New Legal Framework om ett gemensamt regelverk för betalsystemen inom EU. Inte heller här hanteras frågan explicit om icke-diskriminerande villkor. Regeringen bör därför inom ramen för EU-samarbetet verka för att reglerna i nämnda artikel skärps så att det ställs krav på att villkoren för tillträde till betalsystemen måste vara icke-diskriminerande. Med dessa ändringar kan enligt Konkurrensverket situationen för mindre aktörer förbättras vilket stimulerar en utveckling mot ökad konkurrens.

Stöd till konsumenterna att byta bank gynnar utvecklingen

Konkurrensverket föreslår att regeringen ger de statliga huvudmännen i uppdrag att stärka Konsumenternas Bank- och Finansbyrås stöd till konsumenter för att stimulera rörligheten på marknaden.

Om möjligt ännu viktigare för en utveckling mot ökad konkurrens än tillträdesvillkoren till betalsystemen är konsumenternas rörlighet på marknaden. Idag byter konsumenter bank relativt sällan. Viktigt för en utveckling mot ökad konkurrens på bankmarknaden är därför en ökad konsumentrörlighet mellan banker, vilket gör det lättare för nya aktörer att testa nya produkter på marknaden. Detta ökar dynamiken och stimulerar en bättre utveckling över tid.

---

<sup>31</sup> Prop. 1991/92:113, s 61.

För att göra rationella val måste en konsument både bedöma erbjudandena på marknaden och jämföra dessa med sina faktiska behov. Det är viktigt att understryka att det här inte främst handlar om att jämföra priser för olika betaltjänster. Däremot är det mycket möjligt att konsumenten kan tjäna betydande summor på att ta ett helhetsgrepp. Vilka tjänster nyttjar hushållet och vad betalar man för dessa? Vilka behov ska tjänsterna tillgodose, vill man t.ex. ha tillgång till personlig service? Utifrån svaren på föregående frågor kan en konsument undersöka om de tjänster hushållet idag nyttjar är konkurrenskraftiga och möter hushållets verkliga behov. Kanske hushållet skulle tjäna på att byta bank eller att ha mer än en bank? Samtidigt som detta sägs är det viktigt att komma ihåg att det är långt ifrån säkert att den billigaste tjänsten också är den mest gynnsamma.

Att ta ett helhetsgrepp är ingalunda enkelt och de flesta konsumenter behöver därför hjälp och stöd. Stödet går ut på att ge konsumenten de verktyg som behövs för att kunna vara sin egen finansiella rådgivare.

Konsumenternas Bank- och Finansbyrå är bäst lämpad att fylla denna roll. Regeringen bör därför ge de statliga huvudmännen i uppdrag att stärka byråns stöd till konsumenter och stimulera rörligheten på marknaden. Inspiration och uppslag till lämpliga stödåtgärder kan med fördel hämtas från exempelvis Storbritannien.



## Behålla kontonumret vid bankbyte – portabilitet

Konkurrensverket anser det inte rimligt att ett bankbyte kräver mer administrativt arbete av en privatperson än av ett företag.

Utöver praktiskt stöd till konsumenterna kan rörligheten stimuleras genom att förenkla rutinerna kring själva bankbytet. En sådan förenkling skulle kunna vara att, på samma sätt som för telefoni-tjänster, införa nummerportabilitet för bankkonton. Kunderna skulle i så fall vid ett byte av bank få behålla sina gamla kontonummer samtidigt som alla tjänster som är kopplade till kontot - exempelvis autogiro, lön och bidrag – automatiskt följer med till kontot i den nya banken.

Europeiska banker och centralbanker har emellertid rest invändningar mot ett dylikt förslag som presenterats av Europeiska kommissionen. Man menade då att nyttan med portabilitet var begränsad jämfört med kostnaderna för att införa den.

Konkurrensverket anser att detta argument inte nödvändigtvis är giltigt för Sveriges del eftersom systemens tekniska uppbyggnad väsentligen skiljer sig åt mellan länderna. Vissa mindre bankerna har förslagit ett införande av kontonummerportabilitet för att stärka konkurrensen samt att bankerna får komma med en gemensam teknisk lösning för detta.

När en juridisk person byter bank följer de bankgirotjänster som är kopplade till det gamla kontot automatiskt med till kontot i den nya banken. En motsvarande lösning saknas för privatpersoner eftersom de inte erbjuds bankgironummer.

Det är enligt Konkurrensverkets mening inte rimligt att ett bankbyte kräver mer administrativt arbete av en privatperson än av ett företag. En lösning motsvarande den som gäller för företag bör därför kunna utvecklas också för privatpersoner.

## Enklare att byta bank

Konkurrensverket föreslår att regeringen ger Finansinspektionen i uppdrag att utreda en komplettering av de allmänna råden för inlåningskonton med syfte att förenkla konsumentens administrativa arbete vid bankbyte.

Många konsumenter upplever det omständligt att flytta sina betalningsuppdrag som är kopplade till kontot i en bank vidare till en annan bank. För att förenkla detta administrativa arbete har bankindustrin i Storbritannien och Irland antagit självreglerande koder. I koderna förbinder sig bankerna att lämna information till kunden om hur ett byte går till, hur lång tid de olika delarna i bytet högst får ta samt att meddela den nya banken vilka olika betal-tjänster kunden har kopplade till sina konton.

Liknande regler i Sverige skulle enligt Konkurrensverkets bedömning vara positiv för utvecklingen. Om Storbritannien och Irland väljs som förebild skulle Bankföreningen kunna få sina medlemsbanker att frivilligt åta sig att samarbeta i frågan. Ett fungerande åtagande med allmänhetens förtroende kräver emellertid, utöver regler, också en kontrollfunktion med sanktionsmöjligheter. En sådan struktur finns inom ramen för självreglering inte utvecklad på bankområdet i Sverige.

Finansinspektionen utfärdar allmänna råd till bankerna om vad som är god sed på marknaden. För inlåningskonton finns t.ex. Allmänna råd om inlåningskonton och tillhörande banktjänster (FFFS 2001:8). Regeringen bör därför ge Finansinspektionen i uppdrag att utreda behovet av och former för en komplettering av dessa allmänna råd med syfte att förenkla konsumentens administrativa arbete vid bankbyte, efter förebild från Storbritannien och Irland.

Även inom EU pågår ett arbete med att skapa ett förenklat och harmoniserat regelverk avseende krav på leverantörer av

betalningstjänster. I sitt yttrande<sup>32</sup> över Europeiska kommissionens förslag till direktiv om betalningar på den inre marknaden (New Legal Framework) framhöll Konkurrensverket betydelsen av att närmare överväga hur kundörligheten skulle kunna stimuleras, exempelvis genom regler som förenklar konsumenternas administrativa arbete vid bankbyte.

Då förutsättningarna för konsumenterna att byta eller söka nya bankrelationer är avgörande för hur konkurrensen utvecklas på sikt, kommer Konkurrensverket att följa utvecklingen framöver. Detta gäller särskilt åtgärder för att förenkla för privatpersoner att jämföra och byta bank.

#### Avslutningsvis...

...anser Konkurrensverket att regeringen bör utforma en samlad strategi för bättre konkurrens på bankmarknaden. Denna strategi bör bl.a. innehålla de förslag som presenteras här, nämligen tydligare regler för infrastruktursamarbeten, strängare krav på objektiva och icke-diskriminerande villkor för tillträde till betalsystemen och åtgärder för att göra det enklare för konsumenterna att vara aktiva på marknaden. Sammantaget leder effektivare regler till en tuffare konkurrens där banker bättre tillfredställer kundens behov, vilket gynnar utvecklingen för hela samhällsekonomin mot en ökad välfärd.

---

<sup>32</sup> Dnr 976/2005

## Appendix: Svenska beslut om betalsystem

Detta appendix innehåller en sammanställning och kort beskrivning av de beslut som Konkurrensverket fattat när det gäller infrastrukturens samarbeten på det finansiella området. Marknadsdomstolens avgörande i Centralen för Elektroniska Korttransaktioner CEK AB:s (CEKAB) överklagande av Konkurrensverkets beslut finns också med i sammanställningen.

### Upplysningscentralen UC AB

(dnr 1124/93, 386/96, 861/97 och 851/2002)

**Beslut:** Konkurrensverket avslag ansökan om icke-ingripandebesked. Däremot beviljade verket undantag för ett konsortieavtal avseende gemensamt ägt bolag för att bedriva kreditupplysningsverksamhet och marknadsinformation. Undantaget förenades med villkoret att Upplysningscentralen UC AB (UC) började tillämpa samma principer för pris- och rabattsättning för samtliga kunder. Undantaget gällde fr.o.m. den 1 juli 1993 t.o.m. den 30 juni 1996. Därefter har undantaget förnyats vid tre tillfällen och i det senaste beslutet beviljades undantag t.o.m. den 31 december 2007.

**Ärende:** UC ägdes gemensamt av de nio bankerna<sup>33</sup> vilka ansökte om icke-ingripandebesked respektive undantag för ett konsortieavtal om gemensamt ägt bolag för att bedriva kreditupplysningsverksamhet och marknadsinformation.

---

<sup>33</sup> Svenska Handelsbanken AB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Östgöta Enskilda Bank AB, JP Bank AB, Föreningsbanken AB, Bohusbanken, Nordbanken AB, Gota Bank och Sparbanken Sverige AB

Enligt ett villkor i konsortieavtalet var bankerna skyldiga att lämna all information som skulle ingå i UC:s register. Detta var en konkurrensbegränsning i sig, eftersom det torde försvåra för bankerna att bedriva kreditupplysningsverksamhet i egen regi genom att de samtidigt förbundit sig att lämna informationen till UC. Att UC tillämpade en delad prislista riskerade att snedvrida konkurrensen mellan ägarbankerna, inklusive deras dotterbolag, och övriga kunder. Konkurrensverket fann att avtalsvillkoret om uppgiftsskyldighet och UC:s tillämpning av en delad prislista utgjorde konkurrensbegränsningar som begränsande konkurrensen på ett märkbart sätt. Konkurrensbegränsningarna omfattades av förbudet i 6 § KL och Konkurrensverket meddelade mot denna bakgrund inte något icke-ingripandebesked. Däremot ansåg verket att förutsättningarna för undantag var uppfyllda förutsatt att UC åtog sig att upphöra med att använda en särskild prislista för ägarbankerna och deras dotterbolag och en annan prislista för övriga kunder, en så kallad delad prislista. UC genomförde ändringar vad gällde prislistan och undantag beviljades.

I mars 1996 kom UC in med en ansökan om förnyat beslut om undantag. Konkurrensverket förnyade undantaget som då kom att gälla fr.o.m. den 1 juli 1996 t.o.m. den 31 december 1997. I och med de samgåenden som skedde inom banksektorn under denna period hade antalet ägarbanker reducerats från nio till åtta<sup>34</sup> stycken. Detta utgjorde dock inget hinder för att besluta om ett förnyat undantag. Konsortieavtalet hade inte genomgått någon förändring i sak och UC tillämpade enhetliga principer för pris- och rabattsättning för samtliga kunder.

---

<sup>34</sup> Svenska Handelsbanken AB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Östgöta Enskilda Bank AB, JP Bank AB, Föreningsbanken AB, WASA Banken AB, Nordbanken AB och Sparbanken Sverige AB

Därefter förnyades undantaget fr.o.m. den 1 januari 1998 t.o.m. den 31 december 2002<sup>35</sup> och slutligen fr.o.m. den 1 januari 2003 t.o.m. den 31 december 2007<sup>36</sup>. Under denna period har antalet banker som ingick i samarbetet reducerats till sju stycken. Detta utgjorde liksom tidigare inte något hinder för att förnya undantaget eftersom samarbetsavtalet inte hade ändrats i något materiellt hänseende.

## BankomatCentralen AB

(dnr 1417/93 och 1335/94)

**Beslut:** Konkurrensverket meddelade icke-ingripandebesked för en reviderad version av "Avtal angående Bankomatsamverkan" eftersom avtalet inte omfattades av något av förbuden i 6 eller 19 § KL. I verkets prövning ingick inte storleken på anslutnings- och tilläggsavgifter och inte heller villkoren i de bilaterala avtalen.

**Ärende:** Sju banker<sup>37</sup>, vilka var aktieägare i BankomatCentralen AB (BmC), ansökte om icke-ingripandebesked respektive anmälde avtalet om Bankomatsamverkan för undantag. Den ursprungliga ansökan som bankerna lämnade in till verket omfattade avtal om Bankomatsamverkan inklusive bilagor. Konkurrensverket ansåg i ett preliminärt ställningstagande att villkoren för tillträde till BmC och priset för att använda tjänsterna, som fastställdes i de ursprungligen anmälda avtalen, var diskriminerande för vissa banker. Under handläggningen av ärendet ändrade bankerna ansökan/anmälan till att i stället omfatta ett reviderat avtal utan bilagor.

---

<sup>35</sup> Föreningssparbanken AB, JP Bank AB, Nordbanken AB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Svenska Handelsbanken AB, Länsförsäkringar WASA Bank AB och Den Danske Bank A/S

<sup>36</sup> Föreningssparbanken AB, Bankaktiebolaget JP Nordiska, Nordea Bank Sverige AB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Svenska Handelsbanken AB, Länsförsäkringar Bank AB och Danske Bank A/S

<sup>37</sup> Nordbanken AB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Svenska Handelsbanken AB, Föreningsbanken AB, Östgöta Enskilda Bank AB, JP Bank AB och WASA Banken AB

Samarbetet om uttagsautomater inom BmC reglerades av "Avtal angående Bankomatsamverkan". Avtalet innehöll i huvudsak bestämmelser angående tillgången till varumärket Bankomat, säkerhetssystem, kostandsfördelning och ansvarsregler. Villkoren i avtalet innebar att tillgången till andra bankers automater erhöles via bilaterala avtal. Villkoren i dessa bilaterala avtal liksom de avgifter som var aktuella omfattades inte av prövningen i ärendet. Storleken på anslutnings- och tilläggsavgifterna som knöt an till varumärket hade vid denna tidpunkt inte fastställts och omfattades därför inte heller av prövningen. Nordbanken, Svenska Handelsbanken och Föreningsbanken förklarade sig beredda att träffa avtal med andra banker om tillgången till respektive banks uttagsautomater vare sig den aktuella banken ingick i Bankomatsamarbetet eller inte. Skandinaviska Enskilda Banken och Östgöta Enskilda Bank förklarade sig beredda att träffa avtal med banker som var eller skulle komma att bli part i Bankomatavtalet. Konkurrensverket fann inte att avtalet som sådant innehöll några klausuler som märkbart påverkade konkurrensen och meddelade således ett icke-ingripandebesked.

## Affärsbankerna och BankomatCentralen AB

(dnr 725/94)

**Beslut:** Konkurrensverket vidtog ingen åtgärd med stöd av KL beträffande ifrågasatt förbjudet samarbete och missbruk av dominerande ställning avseende villkoren i de bilaterala avtalen för tillgång till uttagsautomattjänster.

**Ärende:** SkandiaBanken AB (SkandiaBanken) lämnade i maj 1994 in ett klagomål till Konkurrensverket mot BankomatCentralen AB

(BmC) och fyra banker<sup>38</sup>, nedan kallade affärsbankerna. Samtidigt som klagomålet lämnades in höll verket på med handläggningen av begäran om icke-ingripandebesked för Bankomatsamarbetet. Jämför föregående avsnitt, BankomatCentralen AB.

SkandiaBanken hävdade att de bilaterala avtalen som ingåtts mellan affärsbankerna var konkurrensbegränsande eftersom de bildade ett nät av avtal vilka hade samma konkurrensbegränsande effekt som ett motsvarande multilateralt avtal. Vidare hävdade SkandiaBanken att affärsbankerna, enskilt eller kollektivt, missbrukade en dominerande ställning genom att med höga avgifter skapa inträdesbarriärer för nytillträdande banker.

Av utredningen i ärendet framgick att samtliga banker hade träffat bilaterala avtal och att bankerna hade konstruerat sina avgifter på delvis olika sätt. Verket fann att det inte gick att konstatera något parallellt beteende som innebar att affärsbankerna tillämpade väsentligt högre avgifter gentemot övriga banker än sinsemellan. Något avtal eller i övrigt samordnat förfarande som utgjorde en överträdelse av förbudet om konkurrensbegränsande samarbete fanns således inte. Det ansågs inte heller möjligt att göra gällande att någon bank ensam hade en dominerande ställning. Inte heller fanns förutsättningar för att hävda kollektiv dominans. Verket vidtog därför ingen åtgärd i ärendet.

## Centralen för Elektroniska Korttransaktioner CEK AB

(dnr 1567/93)

**Beslut:** Konkurrensverket avslag ansökan om icke-ingripandebesked avseende avtal om samarbetet inom Centralen för Elektroniska

---

<sup>38</sup> Nordbanken AB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Svenska Handelsbanken AB och Den Danske Bank A/S (tidigare Östgöta Enskilda Bank AB)



Korttransaktioner CEK AB (CEKAB). Beslutet överklagades till MD, se följande avsnitt.

**Ärende:** CEKAB ägdes av Föreningssparbanken AB, Nordbanken AB, Svenska Handelsbanken AB och Östgöta Enskilda Bank AB. Utöver ägarna utnyttjade även ett antal andra aktörer på marknaden CEKAB:s tjänster.

CEKAB hade två verksamhetsområden. Det ena området omfattade drift av uttagsautomater (ATM) och skötsel av växelfunktionen inom Bankomatsamarbetet. Det andra verksamhetsområdet var insamling och auktorisation av transaktioner med alla typer av kontokort i handel (POS).

Konkurrensverket prövade avtalet angående samarbetet inom CEKAB och dess bolagsordning. Prövningen omfattade vissa avgifter som angavs i avtalet och därmed omfattades även prislistor och rabatter av prövningen. De priser som angavs i prislistan samt årsavgifterna var desamma för samtliga kunder. Däremot var rabattsystemet konstruerat på så sätt att större kunder gynnades. Rabatten lämnades inte för att kostnaden för transaktionerna var volymberoende utan för att det var nödvändigt att ge höga rabatter till större kunder eftersom dess annars skulle utföra transaktionerna i egen regi. De högre rabatterna för de större kunderna gick inte, annat än i begränsad omfattning, att motivera från kostnadsynpunkt. Konkurrensverket fann att prissättningen på grund av rabatternas konstruktion var diskriminerande och omfattades av förbudet i 6 § KL. Icke-ingripandebesked för samarbetet inom CEKAB kunde därför inte beviljas.

## Centralen för Elektroniska Korttransaktioner CEK AB II

(MD 1999:12)

**Marknadsdomstolens avgörande:** Marknadsdomstolen (MD) ändrade det överklagade beslutet<sup>39</sup> och lämnade icke-ingripande-besked enligt KL för samarbetet inom CEKAB.

**Yrkanden:** Föreningssparbanken AB, Nordbanken AB, Svenska Handelsbanken AB och Den Danske Bank A/S<sup>40</sup> yrkade bl.a. att MD, skulle ändra Konkurrensverkets beslut och förklara att det anmälda avtalet om samarbete inom CEKAB inte omfattades av något av förbuden i 6 eller 19 § KL.

**Talan:** MD framhöll i sin dom att ägarbankerna hade gjort betydande investeringar i systemen vilka också var öppna för inträde för andra än ägarbankerna. På bankmarknaden fanns alternativa möjligheter till betalningsförmedlingstjänster och tillgång till CEKAB:s tjänster var inte nödvändig för att bedriva verksamhet på de relevanta marknaderna. Rabatter som innebar prisdifferenser för olika kunder ansågs normalt inte vara diskriminerande och därmed inte heller konkurrensbegränsande, förutsatt att de motiverades av företagsekonomiska skäl. Det kunde enligt domstolen inte krävas att en rabattskala ska ge rättvisa i detalj. I viss mån bör sådana omständigheter som att vissa transaktionsvolymmer kan utgöra en förutsättning för verksamhetens bedrivande kunna beaktas som motiv för en större rabatt vid en högre volym.

De merkostnader som mindre banker hade att betala på grund av rabattens konstruktion fick enligt MD anses vara mycket måttliga. Även om kunder med mindre transaktionsvolym fick betala mer per

---

<sup>39</sup> Se föregående avsnitt

<sup>40</sup> Tidigare Östgöta Enskilda Bank AB

transaktion för CEKAB:s tjänster än banker med större volym saknade MD anledning att anta att detta skulle ha några mer påtagliga verkningar för de mindre bankerna. Rabattskalan kunde mot denna bakgrund inte anses konkurrensbegränsande i KL:s mening.

## Bankgirocentralen BGC AB

(dnr 1221/93 och 1128/97)

**Beslut:** Konkurrensverket biföll i ett delbeslut den 8 juli 1998 ansökan om icke-ingripandebesked vad avsåg det gemensamma ägandet i Bankgirocentralen BGC AB (BGC) och samarbetet som uttrycktes i aktieägaravtalet respektive huvudavtalet. Den 29 oktober 1999 biföll Konkurrensverket, i ett slutligt beslut, ansökan om icke-ingripandebesked för de ekonomiska villkoren för anslutning till och nyttjande av tjänsterna inom BGC samt för villkoren avseende delägarskap och styrelserepresentation.

**Ärende:** Bankernas samarbete om betalningsförmedlings- och clearingtjänster till banker, Bankgirot, var ursprungligen starkt gynnande för de stora ägarbankerna när det gällde tillträdesmöjligheter och prissättningen. I ett preliminärt ställningstagande utvecklade Konkurrensverket skälen för att icke-ingripandebesked eller undantag inte kunde komma ifråga. Detta medförde att den ursprungliga ansökan/anmälan återkallades i december 1997. Samarbetet genomgick grundläggande förändringar varefter det reviderade samarbetet behandlades i ett nytt ärende (dnr 1128/97).

BGC ägdes av de fem sökandebankerna<sup>41</sup> samt av JP Bank AB och WASA Banken AB. Utöver ägarna deltog vid tillfället för ansökan

---

<sup>41</sup> Föreningssparbanken AB, Nordbanken AB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Svenska Handelsbanken AB och Den Danske Bank A/S

ytterligare 15 banker i systemet. Bankgirosystemet var ett öppet system och nya banker kunde delta på likvärdiga villkor. BGC:s huvudsakliga verksamhet var att förmedla betalningar. Detta innebar att kunder till de banker som deltog i systemet kunde överföra pengar från sina bankkonton till en betalningsmottagare konto, oavsett i vilken bank dessa konton fanns.

I ett delbeslut i juli 1998 meddelade verket icke-ingripandebesked för det gemensamma ägandet samt för aktieägaravtalet och huvudavtalet. Avtalen innehöll bl.a. klausuler om BGC:s uppgifter, tillgången till och ansvaret för produkterna, ansvarsfördelning, villkor för utträde ur samarbetet samt avtalstiden.

Vid tiden för det slutliga beslutet ägdes BGC gemensamt av nio banker<sup>42</sup>. Prissättningen av BGC:s tjänster innebar att BGC:s kunder kom att betala olika priser per transaktion. En skillnad som uppstod på grund av tillämpningen av rabattskalan. De större ägarbankerna fick ett lägre genomsnittligt transaktionspris än majoriteten av de övriga bankerna. Den huvudsakliga anledningen till att rabatten infördes var att förhindra att någon av de stora bankerna lämnade BGC vilket skulle ha höjt kostnaden för kvarvarande deltagare i Bankgirosystemet. Den av BGC tillämpade rabattskalan innebar att banker med låg faktureringsvolym fick betala ett högre pris per transaktion i jämförelse med banker med större volym. Konkurrensverket fann med hänvisning till MD:s dom i CEKAB, att de ekonomiska effekterna för banker med låga transaktionsvolym fick betraktas som måttliga och att det saknades anledning att anta att dessa effekter skulle ha några mera påtagliga verkningar för de mindre bankernas verksamhet. Rabattskalan kunde mot denna bakgrund inte anses konkurrensbegränsande och ansökan om icke-ingripandebesked bifölls därför.

---

<sup>42</sup> Föreningssparbanken AB, Nordbanken AB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Svenska Handelsbanken AB, Den Danske Bank A/S, JP Bank AB, Länsförsäkringar WASA Banken AB, SkandiaBanken AB och Stadshypotek Bank AB

## RIX

(dnr 387/98)

**Beslut:** Konkurrensverket biföll ansökan om icke-ingripandebesked för Sveriges Riksbanks prissättning för deltagande i bankernas system för clearing och avveckling (RIX).

**Ärende:** RIX-systemet var en direkt och avsedd följd av lagstiftning eftersom det framgick av riksbankslagen att ett sådant system skulle finnas. KL kunde därför inte tillämpas på RIX-systemet som sådant. Hur prissättningen skulle utformas var dock inte reglerat och kunde därför prövas enligt KL. Prissättningen bestod av både fasta och rörliga avgifter. Den rörliga avgiften delades in i tre intervall. Syftet med rörliga avgifter var bl.a. att bidra till att minska systemriskerna genom att främja en ökad användning av RIX vad avser stora, enstaka betalningar. Prissättning fick till följd att marginalkostnaden blev förhållandevis hög för de deltagare som genomförde ett fåtal stora betalningar jämfört med en deltagare som gör många sådana transaktioner. Rabattkonstruktionen i kombination med den fasta årsavgiften gjorde att mindre kunder fick betala mer per transaktion än stora kunder. Verket framhöll i sitt beslut att denna prissättning inte var optimal från konkurrenssynpunkt. Mot bakgrund av Riksbankens, på lag grundade, ställning som centralbank och de hänsyn banken måste ta i det europeiska monetära samarbetet, där det s.k. TARGET-systemet har en likartad uppbyggnad vad gäller prissättningen, fann verket emellertid att prissättningen i RIX var objektivt försvarbar. Ansökan om icke-ingripandebesked bifölls därför.

## Dataclearing

(dnr 540/98 och 12/99)

**Beslut:** Konkurrensverket biföll ansökan om icke-ingripandebesked för avtal om dataclearing, samarbetsavtal om transaktionstjänster och avtal rörande drift av system för dataclearing samt för standardvillkor om checkhantering, överföring av lön banker emellan, kontroll av postväxlar, bankanvisningar avseende betalning från utlandet och kontrolltal.

**Ärende:** Dataclearingsystemet ägdes av Svenska Bankföreningen som också beslutade om nya deltagare. Ett deltagande i systemet förutsatte att parten direkt eller indirekt också deltog i RIX-systemet.

Dataclearingsystemet var öppet för banker och andra institut och omfattade ett antal tjänster vars funktion var av vikt för ett väl fungerande och smidigt betalsystem. För bankernas kunder medförde det att de fick tillgång till tjänster som innefattade överföringar av medel mellan olika bankers konton. Anslutningsavgiften till dataclearingsystemet var en engångsavgift vilken erlades av nytillträdande bank. Avgiften motsvarade enligt sökandena kostnaderna för att ansluta en ny bank till systemet. Avgiften bedömdes under denna förutsättning inte vara konkurrensbegränsande. För driften av systemet utgick en avgift som var lika för alla deltagare, vilken även den var kostnadsbaserad. Inte heller denna avgift ansågs konkurrensbegränsande. Då avtalen i övrigt inte innehöll några konkurrensbegränsningar av betydelse beviljades icke-ingripandebesked för samarbetet.

## Visa

(dnr 1341/93)

**Beslut:** Konkurrensverket avslag ansökan om icke-ingripandebesked avseende kontokortssamarbete för Visa Sweden Förening och V.S.F. Service AB.

**Ärende:** Visa är ett världsomspännande kontokortssystem vilket ägs och drivs i ett bankkooperativ. Varje medlem garanterar att alla utgivna kort i världen ska tas emot på den egna marknaden. Medlemskapet ger rätt att enligt ett omfattande och detaljerat regelverk utnyttja systemet, ge ut kort och ansluta kortmottagande försäljningsställen. Verksamheten i Sverige är organiserad i form av en varumärkesförening, Visa Sweden Förening. Medlemmarna är banker och finansbolag. Det fanns villkor i Visas regelverk som förbjöd en kortmottagare att föra vidare serviceavgiften eller delar av serviceavgiften till kortinnehavaren, den s.k. icke-diskrimineringsklausulen. Inga undantag gavs från denna regel. Konkurrensverket avslag ansökan om icke-ingripandebesked för samarbetena inom Visa med motiveringen att systemens icke-diskrimineringsklausuler ansågs vara märkbart konkurrensbegränsande. Klausulerna var enligt verket konkurrensbegränsande på så sätt att de gav kortinlösare rätt att bestämma att kortmottagarna inte kan tillämpa differentierade priser gentemot kortanvändarna. Därmed begränsades kortmottagarnas frihet att själva besluta hur de skulle vidareföra de kostnader som är förknippade med betalningar via kort till slutkunderna. Efter verkets beslut inkom Visa med nya ansökningar, se följande avsnitt, som även omfattade anmälningar för undantag.

## Visa II

(dnr 359/97 och 490/95)

**Beslut:** Beslut i ärendet fattades vid två tillfällen. Första togs ett delbeslut i vilket den s.k. icke-diskrimineringsklausulen beviljades icke-ingripandebesked. En kort tid därefter beslutades att avskrivna resterande del av ärendet vilket omfattade regler om nationell mellanbankersättning vid betalning med kort som innehas av privatpersoner, inklusive sådan ersättning vid betalning via post-order eller telefon från vidare handläggning. Ärenden har periodvis varit vilande i avvaktan på Europeiska kommissionens prövning av gränsöverskridande betalningar inom systemen. Konkurrensverket fattade beslut om Visa under sommaren 2004.

**Ärende:** Kommissionen meddelade i augusti 2001 icke-ingripandebesked för vissa avtalsbestämmelser bl.a. icke-diskrimineringsklausulen, i de regler och föreskrifter som reglerar samarbetet inom Visa. Kommissionen konstaterade att icke-diskrimineringsklausulen begränsande anslutna kortmottagares handlingsfrihet på så sätt att de hindrades från att ta ut ett pristillägg vid betalning med Visa-kort. Dock bedömdes de eventuella effekterna av konkurrensbegränsningen inte ha någon märkbar effekt på konkurrensen. Konkurrensverket fann när det gällde icke-diskrimineringsklausulen inte skäl att göra en annan bedömning än den som kommissionen gjort. Icke-ingripandebesked meddelades därför i denna del. Genom den lagändring som trädde i kraft den 1 juli 2004 fanns inte längre möjlighet för Konkurrensverket att meddela icke-ingripandebesked eller bevilja undantag. Ärenden avskrevs därför från vidare handläggning i den del det inte redan prövats (delbeslutet).



## Europay

(dnr 1833/93 och 784/96)

Kontokortssamarbetet inom Europay har också handlagts av Konkurrensverket. Såväl ärendenas beredning som beslut är i stora delar överensstämmande med Visa.

## Eurocard AB

(dnr 51/95)

**Beslut:** Konkurrensverket beslutade att avskriva Eurocard AB:s ansökan om icke-ingripandebesked respektive anmälan för undantag för exklusivavtal för varumärkeslicens från vidare handläggning.

**Ärende:** Genom den lagändring som trädde i kraft den 1 juli 2004 fanns inte längre möjlighet för Konkurrensverket att meddela icke-ingripandebesked eller bevilja undantag. Ärenden avskrevs därför från vidare handläggning.