

RAPORT PRIVIND PIAȚA SERVICIILOR DE PLĂȚI PRIN CARDURI

Ordinul Președintelui Consiliului Concurenței nr. 402/22.02.2011

Raportor: *Marinela Teodorescu*

Echipa: *Carmen Bucur, Cristina Țigău*

Cuprins

GLOSAR

CONTEXTUL ȘI METODOLOGIA STUDIULUI

I	CARACTERISTICI GENERALE ALE SISTEMELOR DE PLĂȚI.....	8
1.1.	Caracteristici generale ale pieței cardurilor de plată și ale sistemelor de plăți	8
1.1.1.	Analiza principalelor mijloace de plată non – cash	8
1.1.1.1	Tipuri și evoluții înregistrate la nivel european	9
1.1.2	Aspecte teoretice privind organizarea și funcționarea sistemelor de plată prin carduri. Tipuri de comisioane într-un sistem de plată prin carduri	17
1.1.3	Supravegherea și reglementarea sistemelor de plată prin carduri.....	22
1.1.3.1	Cadrul legislativ în domeniul bancar al sistemelor de plată prin carduri	22
1.1.3.2	Instituții ce reglementează și supraveghează sistemele bancare de plată prin carduri la nivel național/European.....	23
1.1.3.3	Legislația specifică privind concurența în cadrul pieței bancare de carduri de plată	23
1.1.3.4	Supravegherea sistemelor de plată prin carduri	24
1.1.4	Scurtă descriere a sistemelor internaționale de plăți prin carduri	25
1.2	Aspecte relevante ale literaturii de specialitate	30
1.2.1	Industrii two-sided	30
1.2.2	Efectele comisioanelor interbancare	33
II	ASPECTE FINANCIARE ALE PIEȚEI CARDURILOR.....	34
2.1	Comisioane interbancare	34
2.1.1	Stabilirea comisioanelor interbancare în sistemele internaționale de plăți prin carduri.....	37
2.1.2	Reguli aplicabile comisioanelor interbancare intra - țară	39
2.1.2.1	Comisioanele interbancare percepute tranzacțiilor efectuate la POS	39
2.1.2.2	Comisioanele interbancare percepute tranzacțiilor efectuate la ATM	43
2.2	Comisioanele percepute deținătorilor de carduri de plată	45
2.2.1	Tipul, nivelul și structura comisioanelor percepute deținătorilor de carduri de plată	45
2.3	Comisioanele percepute comercianților care acceptă cardurile ca mijloc de plată.	47
2.3.1	Tipul, nivelul și structura comisioanelor percepute comercianților	49
2.3.2	Analiza corelației dintre nivelul comisioanelor interbancare și al celor percepute comercianților	54
2.4	Profitabilitatea pe piața cardurilor de plată	58
2.4.1	Analiza profitabilității pe piața emiterii și pe tipuri de carduri (debit și credit)	58
2.4.1.1	Analiza profitabilității în condițiile eliminării veniturilor obținute din comisioanele interbancare	64
2.4.2	Analiza profitabilității pe piața achiziționării și pe tipuri de carduri (debit și credit).....	65
III	ASPECTE ALE ORGANIZĂRII PIEȚEI CARDURILOR DE PLATĂ.....	68
3.1	Structura, concentrarea și integrarea pieței cardurilor de plată.....	68
3.1.1	Aspecte generale privind piața cardurilor de plată la nivel național	68

3.1.2 Identificarea și prezentarea principalilor actori pe piața cardurilor de plată (bănci emitente și bănci achizitoare)	69
3.1.3 Identificarea și prezentarea principalelor produse bancare pe piața cardurilor de plată.....	71
3.1.3.1 Numărul de carduri emise	71
3.1.3.2 Structura cardurilor emise	71
3.1.3.3 Structura de achiziționare a cardurilor de plată.....	71
3.1.4 Analiza gradului de concentrare a pieței cardurilor de plată la nivelul emiterii și achiziționării .	72
3.1.4.1 Piața emiterii.....	73
3.1.4.2 Piața achiziționării.....	74
3.2 Reguli de funcționare a sistemelor de plăți prin carduri.....	75
3.2.1 Reguli privind acceptarea membrilor	75
3.2.1.1 Condiții pentru obținerea statutului de membru	75
3.2.2 Taxe/comisioane plătite de către membrii Visa și MasterCard	76
IV ALTE CARACTERISTICI ALE SISTEMELOR DE PLĂȚI PRIN CARDURI.....	76
4.1 Reguli și practici în cadrul sistemelor internaționale de plăți prin carduri: onorarea tuturor cardurilor, co-branding, blending, suprataxarea/acordarea de discount și non-discriminarea, free funding.....	76
4.1.1 Regula onorării tuturor cardurilor (HACR).....	77
4.1.2 Co-branding	77
4.1.3 Blending	78
4.1.4 Suprataxarea/acordarea de discount și non-discriminarea (NDR).....	79
4.1.5 Perioada de free-funding	81
4.1.5.1 Analiza perioadei de free funding și net float.....	81
V CONCLUZII ȘI PROPUNERI	83
VI BIBLIOGRAFIE.....	87
VII ANEXE	

GLOSAR

ATM (Automated Teller Machine) = dispozitiv ce permite unui utilizator de card retragerea de disponibil din contul posesorului sub forma numerarului, transferuri de fonduri, plăți facturi, depunerea de numerar și informarea privind soldul conturilor și a operațiunilor efectuate prin intermediul cardului.

Bancă achizitoare sau acceptantă = instituție de credit, membru al unei scheme internaționale/naționale de plăți cu cardul și care oferă comercianților acceptanți servicii de acceptare la plată a cardurilor, în baza unui contract încheiat în prealabil între aceasta și comerciantul acceptant, precum și servicii de eliberare de numerar la ghișeele sale și în rețeaua proprie de terminale (ATM și POS) deținătorilor. În cazul instrumentelor de plată electronică de tipul cardului, instituția achizitoare poate fi și emitentul instrumentului de plată.

Bancă emitentă = instituție bancară, membru licențiat al unei scheme internaționale/naționale de plăți cu cardul care emite și pune la dispoziție deținătorului un instrument de plată electronică, pe baza unui contract încheiat cu acesta carduri pentru deținătorii de carduri.

Card de plată = card care permite posesorului său să-l utilizeze la comercianți și să efectueze plăți fără numerar pentru achiziționarea de bunuri și servicii prin intermediul unui terminal.

Card de debit = card prin intermediul căruia deținătorul dispune doar de disponibilitățile bănești proprii existente într-un cont deschis la emitent pentru efectuarea operațiunilor specifice acestui instrument de plată.

Card de credit = card prin intermediul căruia deținătorul dispune de disponibilități bănești ale emitentului, oferite sub forma unei linii de credit, care îi permit acestuia efectuarea operațiunilor specifice, în limita unui plafon stabilit în prealabil.

Clearing = sistem interbancar de decontări fără numerar.

Codul CVC2 (Card Validation Code) 2 = este un cod de securitate a cardurilor emise sub sigla MasterCard, format din 3 cifre, înscris pe spatele cardului în continuarea panelului de semnătură. Este folosit în tranzacții fără prezența fizică a cardului (internet, mail, telefon).

Codul CVV2 (Card Verification Value) 2 = este un cod de securitate a cardurilor emise sub sigla Visa, format din 3 cifre, înscris pe spatele cardului în continuarea panelului de semnătură. Este folosit în tranzacții fără prezența fizică a cardului (internet, mail, telefon).

Comerciant acceptant = entitatea care acceptă cardul ca mijloc de plată, pe baza unui contract încheiat anterior cu o instituție achizitoare (sunt asimilate comercianților acceptanți și entitățile care nu au calitatea de comerciant).

Comision interbancar ("IRF/CRI/CSM") = comisionul plătit între băncile participante, în contextul unui sistem de plată cvadripartit.

Comision perceput comercianților (“MSC”) = comision per tranzacție plătit de comerciant băncii achizitoare pentru procesarea tranzacției și obținerea fondurilor de la banca emitentă a cardului utilizat în tranzacție.

Comision perceput posesorilor de card = comision perceput de banca emitentă posesorului de card (ex. emitere card, administrare card, comision/tranzacție efectuată, comision conversie valutară).

Posesor/deținător de card = persoana fizică sau juridică, rezidentă sau nerezidentă, care, conform contractului încheiat cu emitentul, deține un card emis pe numele său.

Sistem de plată tripartit denumit și “sistem închis” sau “sistem al proprietarului” = sistem de plată prin carduri în care funcțiile de emitere și achiziție sunt integrate într-o singură instituție financiară care este și proprietarul sistemului.

Sistem de plată cvadripartit = sistem de plată prin carduri în care există patru categorii de participanți, incluzând deținătorii de carduri, comercianții, o bancă emitentă și o bancă acceptantă. Simplificat, categoriile de participanți pot fi definite ca fiind deținătorii de carduri, comercianții și băncile lor.

Sistem internațional de plăți cu cardul = sistem de plată în care băncile emitente și băncile achizitoare operează în state diferite.

Sistem național de plăți cu cardul = sistem de plată în care băncile emitente și băncile achizitoare operează în același stat.

Terminal POS (Electronic Funds Transfer at Point of Sale) = dispozitiv ce permite preluarea, prelucrarea, stocarea și transmiterea de informații privind plata cu card efectuate la punctele de vânzare/prestare servicii ale comerciantului/prestatorului acceptant.

Tranzacții internaționale = tranzacții desfășurate între bănci emitente și achizitoare care operează în mai multe țări, cardul emis într-o țară fiind folosit într-o altă țară.

Tranzacții “on us” = tranzacții prin carduri de plată în cazul în care banca emitentă și banca achizitoare sunt identice.

CONTEXTUL ȘI METODOLOGIA STUDIULUI

Pornind de la intervențiile și preocupările CE privind activitatea celor două organizații internaționale de plată, Visa și MasterCard, în special cele referitoare la măsura în care comisioanele multilaterale interbancare sunt necesare pentru a permite funcționarea eficientă a rețelelor de carduri de plată, precum și de la informațiile care indicau existența pe piața națională a serviciilor de plăți cu cardul a unui acord multilateral de stabilire a nivelului comisionului interbancar, în anul 2011 prin Ordinul Președintelui Consiliului Concurenței nr. 402 s-a declanșat o investigație sectorială pe piața serviciilor de plăți bancare.

Obiectivul general al investigației sectoriale constă în identificarea eventualelor practici anticoncurențiale pe piața serviciilor de plăți bancare din România, evidențierea modului de funcționare a pieței naționale și a potențialelor disfuncționalități ale acesteia care acționează în detrimentul bunăstării consumatorului.

Având în vedere obiectivul general al investigației sectoriale au fost identificate ca principale obiective specifice:

- ♦ modul de determinare a comisioanelor interbancare pe piața cardurilor de plată și a sistemelor de plăți;
- ♦ modul de determinare a nivelului comisioanelor și taxelor plătite de comercianți băncii achizitoare pentru serviciile prestate în cazul acceptării plăților cu carduri;
- ♦ profitabilitatea sectorului cardurilor de plată (venituri din comisioane percepute comercianților pentru activitatea de acceptare a cardurilor, venituri din comisioane de procesare a terminalului, venituri din comisioane aferente conversiei dintr-o valută în alta, venituri din comisioane interbancare, venituri din comisioane plătite de posesorii cardurilor, cheltuielile legate de comisioanele interbancare, cheltuielile legate de comisioanele de procesare a tranzacției; cheltuieli cu producția cardului, cheltuieli asociate fraudelor, cheltuieli cu personalul, alte tipuri de cheltuieli);
- ♦ structura, gradul de concentrare și integrare a cardurilor de plată și a sistemelor de plăți;
- ♦ reguli și practici adoptate de către schemele de plată și băncile achizitoare, efectele lor asupra comercianților/consumatorilor, etc.

Grupul țintă identificat în vederea elaborării investigației a fost format din 28 bănci membre Visa/MasterCard (**Anexa nr.1**), 22 agenți economici (**Anexa nr.2**) cu obiect de activitate în diverse domenii (hipermarketuri, supermarketuri, agenții de turism, restaurante), organizațiile Visa Europe și MasterCard.

Pentru a facilita procesul, toate chestionarele au fost transmise în sistem electronic (conform modelelor din **Anexa nr.1.1** și din **Anexa nr.2.1**), pe parcursul perioadei de pregătire a răspunsurilor echipa de investigație colaborând cu destinatarii chestionarelor pentru clarificarea problemelor ridicate. Chestionarele recepționate au fost analizate în prima fază din punct de vedere cantitativ, iar în cea de-a doua fază din punct de vedere calitativ.

În etapa de validare a chestionarelor din punct de vedere cantitativ, au fost observate câmpuri lipsite de informații. Toate aceste situații au fost analizate în seriile de reveniri.

Analiza cantitativă a urmărit procentul de completitudine a chestionarelor; au fost comparate numărul de câmpuri ce necesitau un răspuns proporțional cu numărul total de câmpuri completate de către bănci.

În urma analizei și corelării informațiilor recepționate, echipa de investigație a trebuit să contacteze din nou respondenții pentru a solicita completarea/corectarea datelor raportate.

Cu toate acestea, o mare parte dintre respondenți nu au furnizat date referitoare la toate întrebările din Chestionare. Argumentele au fost legate de limitările tehnice și modelul de raportare a datelor, ceea ce, potrivit respondenților, face imposibilă furnizarea informațiilor solicitate [ex. nu dețin informații detaliate (nn tranzacții intraregionale) *întrucât acest lucru nu este impus de organizațiile internaționale de carduri sau de către BNR, banca nu are posibilitatea tehnică să împartă cardurile acceptate la terminalele proprii în funcție de tipul acestora (debit/credit); sistemul informatic al băncii nu poate face diferențierea comisioanelor interbancar în funcție de tipul tranzacțiilor efectuate la POS; comisionul la comercianți nu este perceput în funcție de tipul cardului (Visa/MasterCard sau debit/credit); înregistrarea comisioanelor nu ține cont de acest lucru; atât veniturile cât și cheltuielile din comisioanele la comercianți nu sunt separate Visa/MasterCard sau debit/credit și sunt înregistrate cumulat; veniturile și cheltuielile cu comisioanele interbancare au fost împărțite proporțional cu volumul tranzacțiilor cu carduri debit/credit din perioada respectivă*].

Informațiile au fost colectate pe o bază anuală, în perioada 2009-2010 și pe sem. 1, pentru anul 2011.

O parte dintre datele solicitate necesitau o alocare a veniturilor și costurilor bazate pe date contabile. Această alocare a fost făcută de către respondenți care au folosit estimări, ceea ce diminuează exactitatea rezultatelor.

Având în vedere limitările specifice care derivă din completitudinea răspunsurilor recepționate și calitatea datelor furnizate, datele trebuie interpretate cu prudență.

Structura raportului cuprinde:

- caracteristici generale, organizarea și funcționarea sistemelor de plată non-cash, aspecte relevante ale literaturii de specialitate;
- aspecte financiare ale sistemelor de plată prin carduri, în special sursele de venituri și profitabilitatea;
- organizarea și mecanismele care guvernează sistemele de plăți prin carduri, evidențierea potențialelor obstacole privind concurența;
- concluzii și propuneri formulate în baza analizei.

I CARACTERISTICI GENERALE ALE SISTEMELOR DE PLĂȚI

1.1. Caracteristici generale ale pieței cardurilor de plată și ale sistemelor de plăți

1.1.1. Analiza principalelor mijloace de plată non – cash

La nivelul economiei, în fiecare zi are loc un număr mare de tranzacții la inițiativa unei game largi de actori economici. Toate tranzacțiile, indiferent dacă acestea implică achiziționarea de bunuri, active financiare sau servicii, au două componente de decontare: (i) livrarea de bunuri sau servicii; și (ii) transferul fondurilor – plățile prin cash (bancnote și monede) sau din depozitele deținute la bănci.

În sensul său mai restrâns, termenul de "sistem de plată" este uneori folosit ca un sinonim pentru "sistemul de transfer de fonduri interbancare". Cu toate acestea, la nivel general, termenul de "sistem de plăți" se referă la un set complet de instrumente, intermediari, reguli, proceduri și sisteme de transfer de fonduri interbancare care facilitează circulația banilor într-o țară sau într-o zonă monetară. În acest sens, un sistem de plată cuprinde trei elemente principale sau procese:

- ♦ **instrumentele de plată**, care sunt un mijloc de a autoriza și de a trimite o plată (mijloacele prin care plătitorul dă autorizația băncii pentru fondurile care urmează să fie transferate sau a mijloacelor prin care beneficiarul plății dă băncii sale instrucțiuni pentru fondurile care urmează să fie colectate de la plătitor);
- ♦ **procesarea** (inclusiv compensarea), care implică instrucțiunea de plată ce urmează a fi schimbată între băncile (și conturile) în cauză;
- ♦ **un acord între băncile în cauză** (de exemplu, banca plătitorului trebuie să compenseze banca beneficiarului, fie bilateral, fie prin intermediul conturilor pe care cele două bănci le dețin la un agent terț de decontare).

De asemenea, sistemul de plată se bazează pe instituțiile care oferă conturi de plăți, instrumente și servicii către clienți (incluzând consumatorii, întreprinderile și administrațiile publice), precum și pe organizațiile care desfășoară activități de servicii de plată, de compensare și decontare (cum ar fi sistemele de transfer de fonduri interbancare). Există, de asemenea, acorduri pe piață, cum ar fi cele referitoare la standarde, convenții și contracte pentru producerea și utilizarea instrumentelor de plată și diverselor servicii, stabilirea prețurilor, precum și aranjamente privind modalitățile de consultare și cooperare atât cu părți din interiorul sistemului cât și cu alte părți interesate.

Instrumentul de plată este un instrument sau un set de proceduri care permite transferul de fonduri de la plătitor la beneficiar. Există o varietate de instrumente de plată diferite, fiecare cu propriile sale caracteristici, în funcție de tipul relației și tranzacției între plătitor și beneficiarul plății. Distanția cea mai comună este între instrumente de plată cash și non-cash.

Plățile în numerar (adică plățile efectuate folosind bancnote și monede) sunt, de obicei, asociate cu tranzacțiile face to face de valoare redusă între persoane fizice sau între o persoană fizică și un comerciant. O plată în numerar presupune transferul imediat și definitiv al valorii, iar destinatarul poate să folosească imediat numerarul primit pentru plăți ulterioare.

Plățile fără numerar, prin contrast, implică transferul de fonduri între conturi. Un instrument de plată non cash este, prin urmare, mijlocul prin care un plătitor dă autorizație băncii să transfere fondurile sale sau prin care un beneficiar al plății dă instrucțiuni băncii pentru fondurile care urmează să fie colectate de la un plătitor. Conturile celor două părți pot fi deschise la o singură bancă sau la bănci diferite.

1.1.1.1 Tipuri și evoluții înregistrate la nivel european

Odată cu crearea pieței unice și cu adoptarea euro, granițele naționale se estompează, una dintre consecințe fiind și aceea a eliminării diferențelor dintre plățile naționale și cele transfrontaliere. Asistăm astfel, la dezvoltarea sistemelor de plăți fără numerar, numite și *plăți non-cash*. La baza acestei tendințe stau caracteristicile unor astfel de procedee de plată, dintre care se evidențiază: reducerea costurilor ocazionate de tranzacțiile interbancare, rapiditatea efectuării tranzacțiilor și flexibilitatea acestora prin prisma multitudinii de locuri fizice în care se pot realiza, în special prin incorporarea noilor tehnologii de comunicații în cadrul sistemelor de plăți non-cash.

Principalele mijloace de plată *non-cash* pe piețele europene, inclusiv cea românească, sunt următoarele:

- **Carduri de plată** - unelte de plată sub forma cardurilor de plastic, emise de instituții financiare, fiind în general atașate contului curent al deținătorului. Cardurile au o utilitate bidirecțională: efectuarea de plăți pentru produse sau servicii către comercianți – prin intermediul aparatelor POS („*point of sale*”) – și retragerea de numerar – prin intermediul aparatelor ATM („*automated teller machine*”). În funcție de tipul contului la care este atașat cardul, acesta poate fi card de debit, deținătorul dispunând doar de disponibilitățile monetare proprii, sau card de credit, deținătorul dispunând, în limita unui plafon, de disponibilitățile monetare ale emitentului cardului;
- **Debite directe** - reprezintă o soluție de plată automată la o dată prestabilită. Această metodă de plată permite plata automată a facturilor către furnizori la o dată prestabilită, în baza unui acord încheiat cu banca;
- **Tranzacții e-money** - reprezintă moneda scripturală ce poate fi tranzacționată numai în format electronic, implicând utilizarea calculatorului, a internetului și a altor aparate speciale;
- **Transferuri de credite** - reprezintă o modalitate de transfer monetar dintr-un cont în altul. Specificul acestui tip de plată constă în caracteristicile cuplului cumpărător-vânzător, care descrie o relație debitor-creditor;
- **Cecuri** - reprezintă un instrument de plată prin care titularul unui cont dispune băncii deținătoare transferul sumelor de bani către alte entități.

La nivel european, cele mai utilizate metode de plată *non-cash* erau, în perioada 2009-2011, cardurile de plată, transferurile de credite și debitele directe. Tabelul de mai jos (**Tabelul nr.1**) ilustrează gradul de utilizare a acestor instrumente în diferite țări din Europa.

Tabelul nr.1. Gradul de utilizare a instrumentelor de plată în funcție de numărul tranzacțiilor (%)

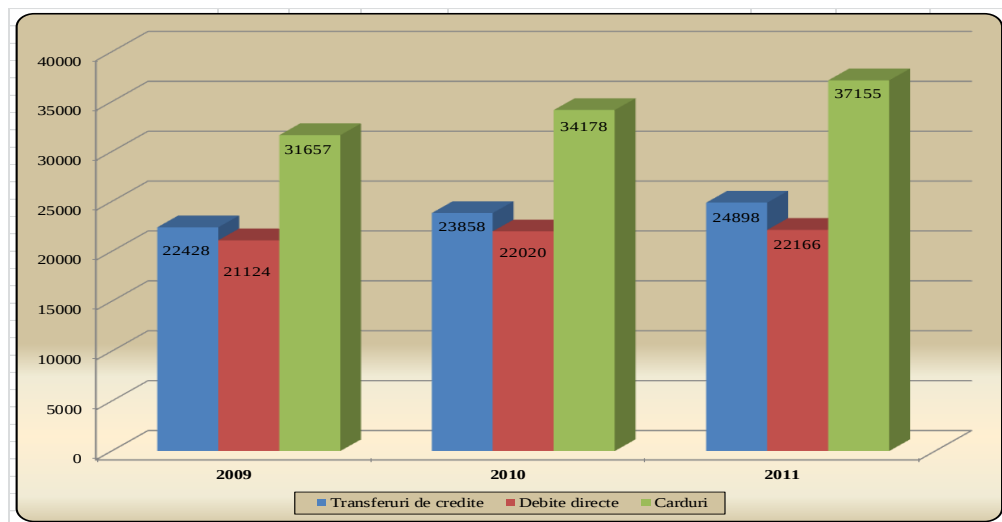
Tara	Carduri de plată			Transfer credit			Debit direct			Tranzacții e-money			Alte		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Austria	17.32	18.6	18.89	42.91	42.31	42.40	37.98	37.19	36.86	1.22	1.17	1.10	0.56	0.72	0.74
Belgia	4.56	44.71	46.15	41.64	42.13	40.99	11.37	10.31	10.58	3.08	2.54	2.02	0.36	0.31	0.26
Bulgaria	18.80	28.08	27.58	80.89	71.66	72.23	0.31	0.26	0.19	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
Cehia	0.00	22.65	27.48	0.00	54.63	55.08	0.00	15.68	14.88	0.00	6.95	2.44	0.00	0.09	0.11
Cipru	37.14	39.00	41.58	26.99	27.79	28.02	8.49	8.61	8.22	0.00	0.00	0.74	27.38	24.59	21.44
Danemarca	67.59	69.20	70.82	19.63	18.41	17.39	12.13	11.94	11.46	0.00	0.00	0.00	0.65	0.45	0.33
Estonia	57.29	59.10	62.94	35.82	34.23	31.04	6.88	6.67	6.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Finlanda	51.18	52.38	50.01	44.01	43.37	46.23	4.78	4.23	3.75	0.00	0.00	0.00	0.03	0.02	0.02
Franța	42.16	43.33	45.11	16.99	17.53	16.98	19.88	20.00	20.15	0.22	0.24	0.27	20.75	18.90	17.50
Germania	14.83	15.45	16.58	35.15	33.87	34.26	49.42	50.17	48.73	0.26	0.22	0.20	0.34	0.28	0.23
Grecia	46.63	42.67	39.56	30.23	34.24	36.45	7.74	9.20	11.42	1.00	1.38	2.09	14.39	12.50	10.49
Irlanda	46.74	48.46	49.68	22.52	22.62	22.31	16.03	15.70	15.67	0.00	0.00	0.00	14.71	13.22	12.33
Italia	37.18	37.52	37.67	30.44	30.65	30.33	14.55	14.81	14.44	2.27	2.95	3.65	15.56	14.07	14.90
Letonia	45.00	45.70	47.77	52.62	51.93	49.99	2.01	1.89	1.77	0.36	0.48	0.47	0.01	0.01	0.01
Lituania	43.56	43.31	38.82	50.71	50.49	55.80	5.64	6.12	5.32	0.00	0.00	0.00	0.09	0.08	0.06
Luxemburg	10.01	9.24	7.69	11.98	9.50	7.43	2.75	2.23	1.80	75.26	79.00	83.06	0.04	0.03	0.02
Malta	38.34	42.48	43.47	18.80	19.96	21.67	4.08	3.97	4.18	0.00	0.00	0.00	38.79	33.59	30.62
Marea Britanie	51.51	53.23	55.64	20.61	20.53	20.24	19.82	19.52	18.67	0.00	0.00	0.00	8.07	6.73	5.45
Olanda	41.24	42.31	43.28	29.86	30.25	29.86	25.37	24.16	23.73	3.53	3.29	3.13	0.00	0.00	0.00
Polonia	34.48	36.14	38.36	64.41	62.88	60.76	1.10	0.97	0.87	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01
Portugalia	65.66	68.05	69.07	11.09	10.61	11.27	14.24	13.77	13.56	0.13	0.12	0.12	8.89	7.44	5.97
România	30.14	34.08	40.46	65.45	61.77	56.29	1.26	0.56	1.20	0.00	0.00	0.00	3.15	3.59	2.04
Slovacia	27.60	28.68	30.28	55.36	55.89	55.18	17.03	15.41	14.52	27.60	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01
Slovenia	34.42	34.90	35.56	51.12	50.10	49.26	14.37	14.94	15.14	0.00	0.00	0.00	0.08	0.06	0.04
Spania	38.81	40.82	43.11	14.55	14.42	14.67	43.75	42.21	39.94	0.01	0.01	0.00	2.88	2.55	2.28
Suedia	65.14	64.60	63.54	26.11	26.13	27.04	8.72	9.26	9.41	0.00	0.00	0.00	0.03	0.01	0.01
Ungaria	21.81	24.40	27.17	68.61	66.64	63.95	8.05	7.57	7.47	0.00	0.00	0.00	1.54	1.39	1.41
Zona Euro Total	33.21	34.22	35.47	27.19	27.02	27.06	30.20	29.96	28.93	1.48	1.70	2.02	7.92	7.10	6.52
EU Total	38.71	39.48	41.02	27.43	27.56	27.48	25.83	25.44	24.47	1.12	1.26	1.42	7.20	6.26	5.60

Sursa: Raport Băncii Centrale Europene, 2011

Numărul Plăților non-cash

Evoluția numărului de tranzacții pe tipuri de instrumente de plată *non-cash* în UE-27, în perioada 2009-2011 este redată în Graficul de mai jos (**Graficul nr.1**).

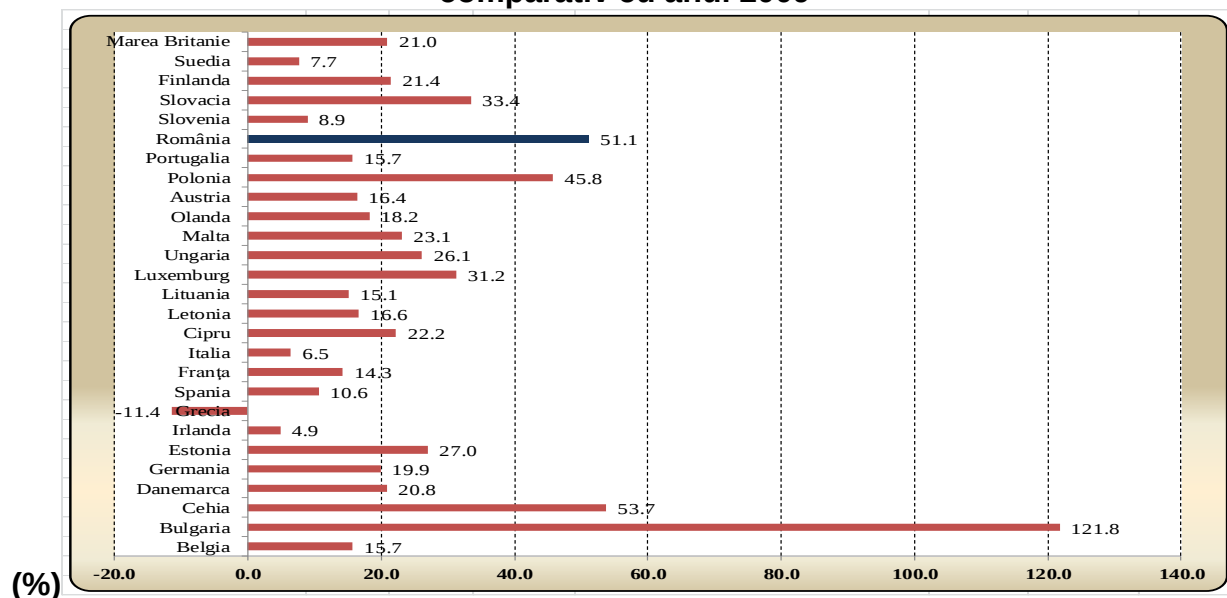
Graficul nr.1. Evoluția numărului de tranzacții pe tipuri de instrumente de plată non-cash în UE-27, în perioada 2009-2011 (mil.)



Sursa: Calculații pe baza raportului Băncii Centrale Europene, 2011.

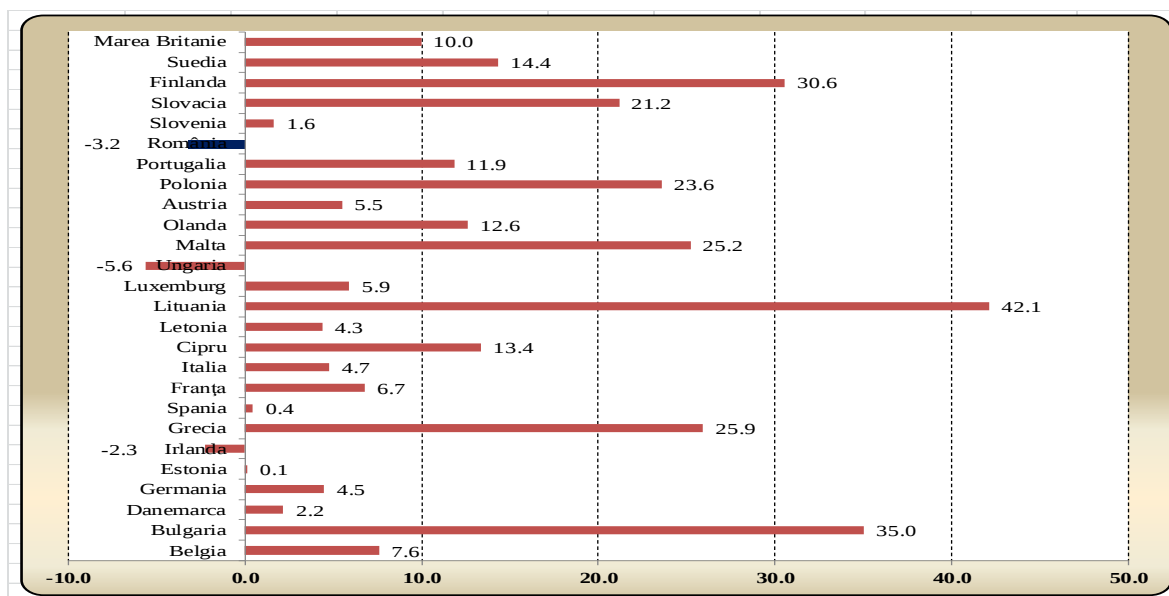
Cu toate acestea, diferențele specifice zonelor geografice în interiorul Europei sunt substanțiale. În statele similare României – cele din zona central și est-europeană – o dinamică importantă a fost înregistrată de numărul tranzacțiilor efectuate prin carduri de plată, urmate de cele prin transferuri de credite și cele prin debite directe. Graficele de mai jos (**Graficele nr. 2, 3 și 4**) ilustrează dinamica numărului de tranzacții efectuate prin cele trei tipuri de instrumente de plată.

Graficul nr.2. Dinamica numărului de tranzacții prin carduri de plată în anul 2011 comparativ cu anul 2009



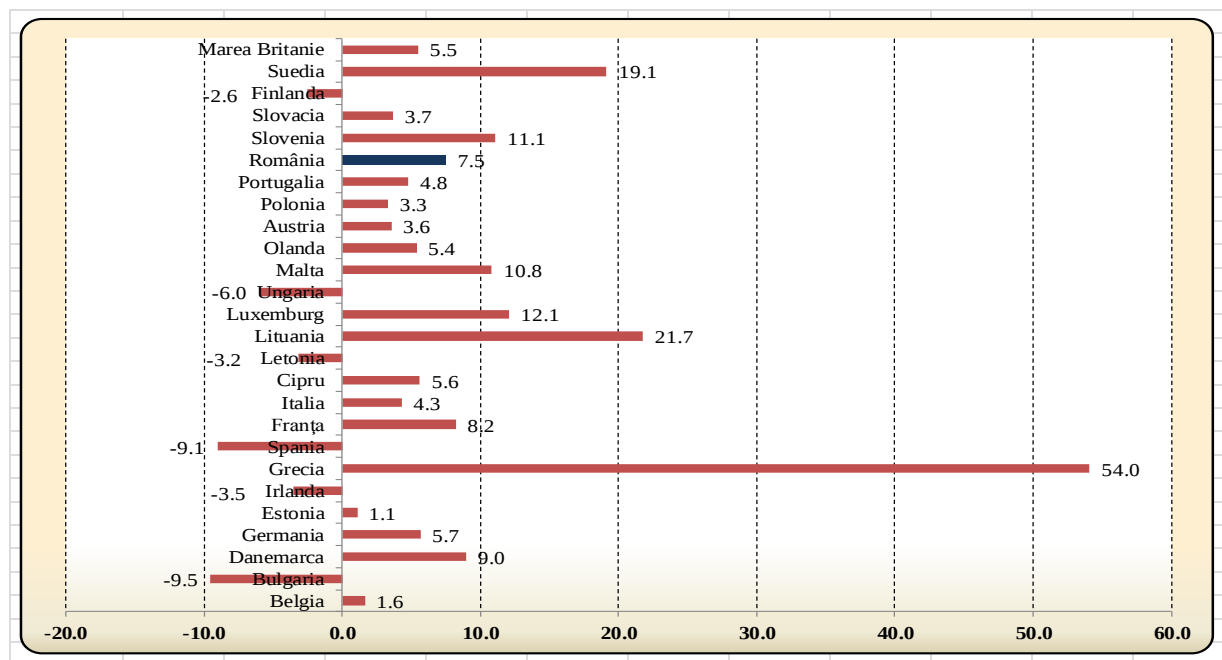
Sursa: Calculații pe baza raportului Băncii Centrale Europene, 2011.

Graficul nr.3. Dinamica numărului de transferuri de credite în anul 2011 comparativ cu anul 2009 (%)



Sursa: Calculații pe baza raportului Băncii Centrale Europene, 2011.

Graficul nr.4. Dinamica numărului de tranzacții direct debit în anul 2011 comparativ cu anul 2009 (%)



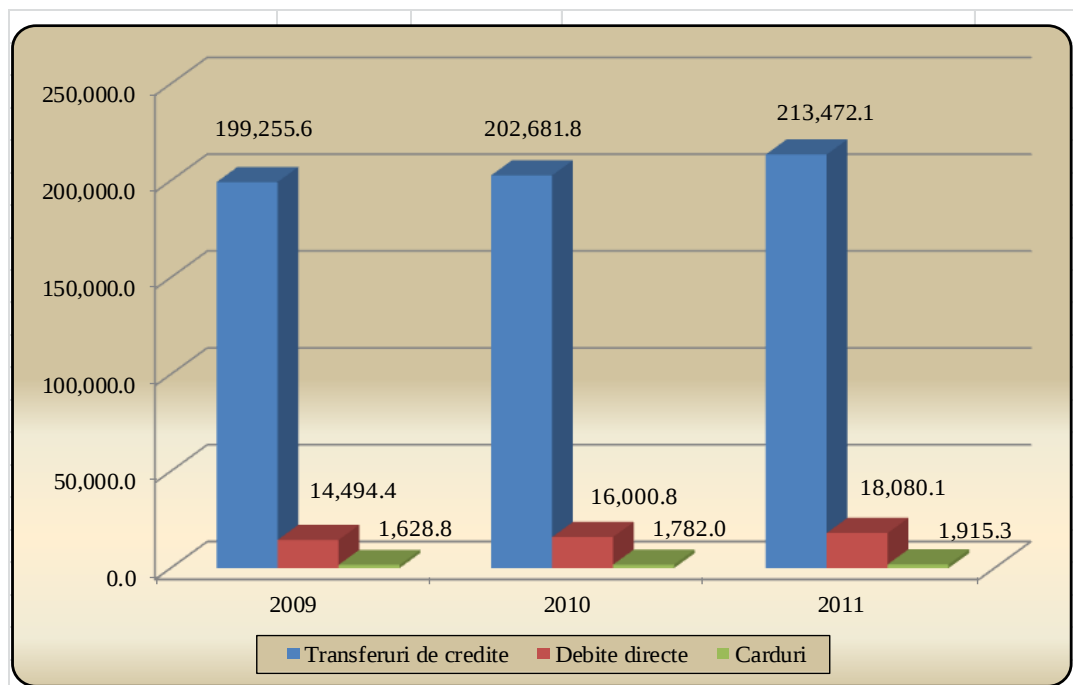
Sursa: Calculații pe baza raportului Băncii Centrale Europene, 2011.

La nivel național se poate observa aceeași tendință de creștere a utilizării instrumentelor electronice de plată. Pe fondul unei creșteri evidente și rapide a numărului plăților prin instrumente *non-cash*, cardurile de plată relevă o dinamică agresivă.

Valoarea plăților efectuate prin instrumente de plată non-cash și variația gradului de utilizare a acestora

Cu toate că numărul plăților efectuate prin cardurile de plată depășește celelalte instrumente *non-cash*, analiza valorii tranzacțiilor efectuate prin fiecare metodă relevă faptul că volumul plăților efectuate prin intermediul transferului de credite este net superior volumului tranzacțiilor efectuate prin debit direct și carduri. Graficul de mai jos (**Graficul nr.5**) ilustrează evoluția valorii tranzacțiilor.

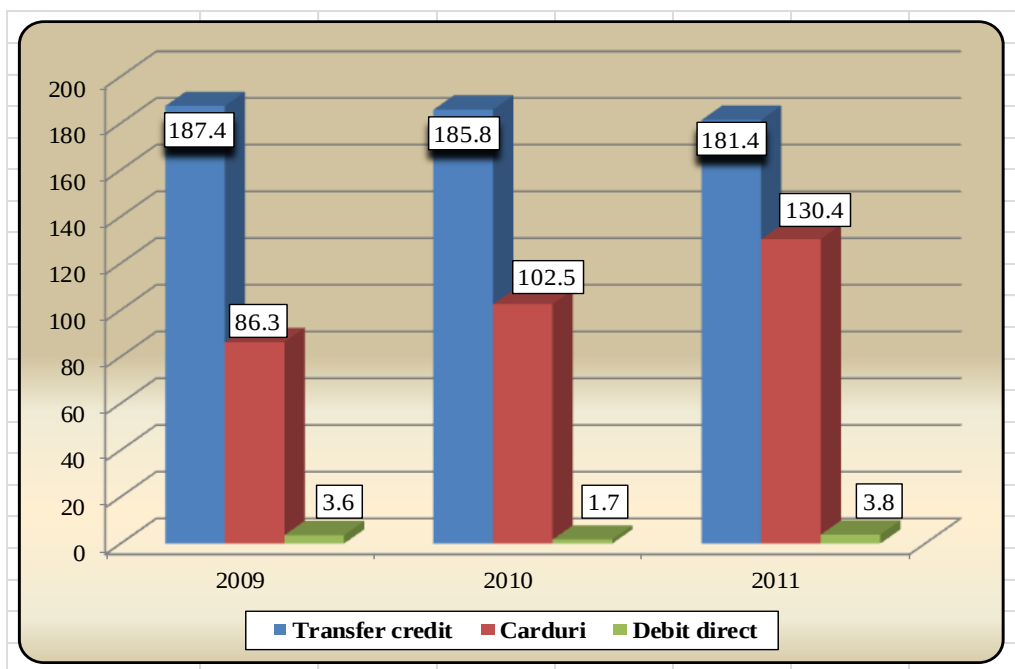
Graficul nr.5. Evoluția valorii tranzacțiilor pe tipuri de instrumente de plată în UE-27 în perioada 2009-2011 (mld Euro)



Sursa: Calculații pe baza raportului Băncii Centrale Europene, 2011.

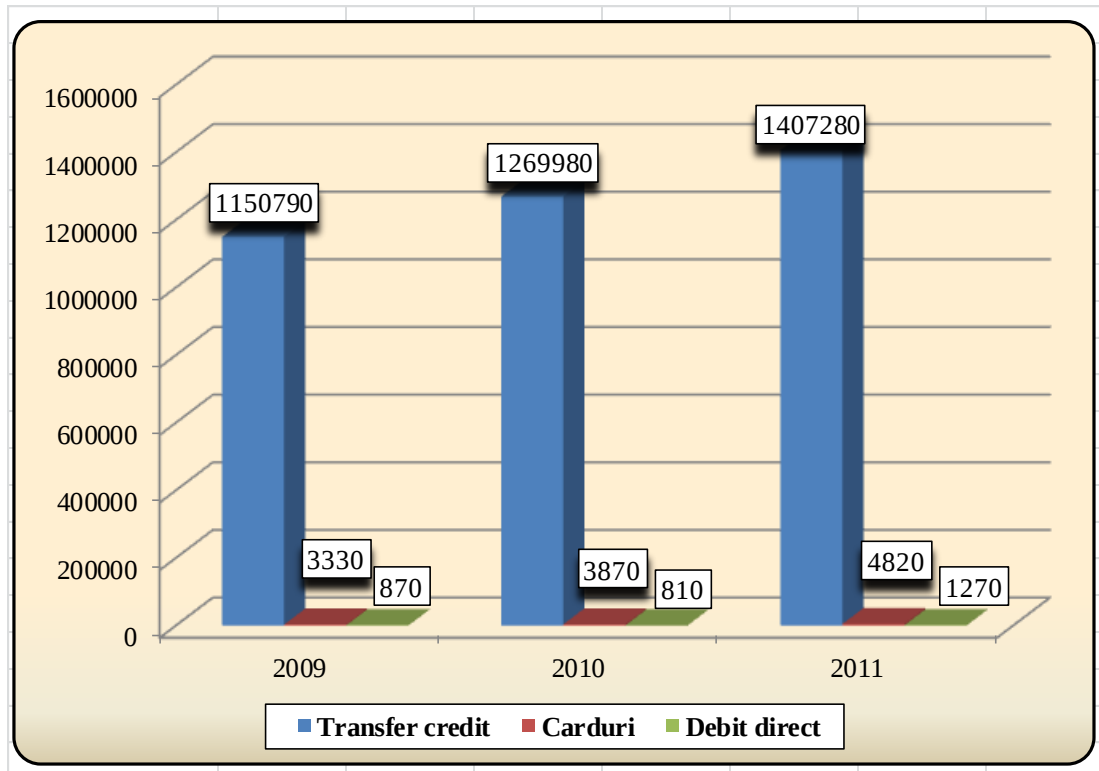
Analizând variația volumului plăților non-cash în perioada 2009-2011 la nivelul României, se poate observa o ascensiune mai rapidă a valorii plăților prin debit direct, urmată de plățile prin carduri. În cazul transferurilor de credite, deși numărul plăților a cunoscut o scădere în perioada cercetată, valoarea plăților a crescut sensibil. Graficele de mai jos (**Graficele nr.6, 7 și 8**) ilustrează variația numărului și valorii plăților non cash, precum și dinamica acestora.

Graficul nr.6. Variația numărului de plăți (mil)



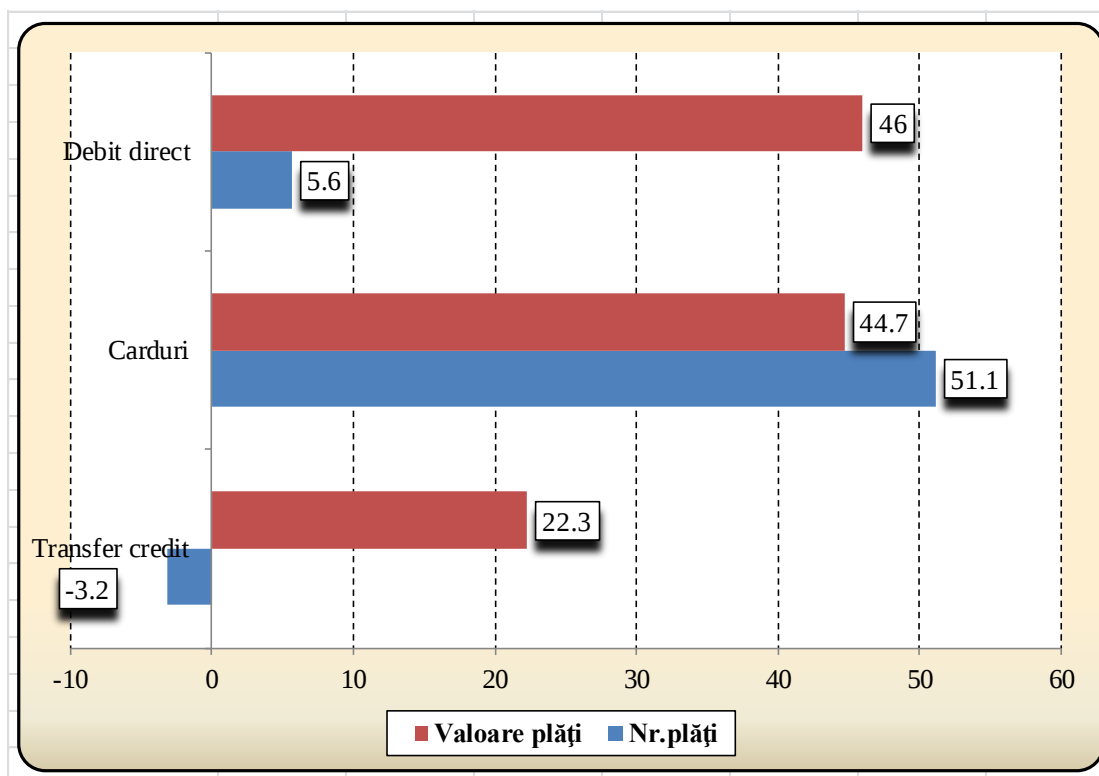
Sursa: Calculații pe baza raportului Băncii Centrale Europene, 2011.

Graficul nr.7. Variația valorii plăților (mld Euro)



Sursa: Calculații pe baza raportului Băncii Centrale Europene, 2011.

Graficul nr.8. Dinamica numărului de plăți și a valorii plăților în 2011/2009



Sursa: Calculații pe baza raportului Băncii Centrale Europene, 2011.

1.1.2 Aspecte teoretice privind organizarea și funcționarea sistemelor de plată prin carduri. Tipuri de comisioane într-un sistem de plată prin carduri

Un sistem de carduri este un aranjament tehnic și comercial înființat pentru a servi unul sau mai multe branduri de carduri care oferă rețeaua organizatorică, juridică și operațională necesară funcționării serviciilor comercializate de brand-ul respectiv. Tranzacțiile cu cardul trebuie să fie efectuate într-un mod coerent, ceea ce impune ca toate părțile implicate să se conformeze unui set comun de norme stabilite de sistem. Printre altele, un sistem de card (i) stabilește standardele care urmează să fie aplicate în cazul terminalelor POS și ATM, (ii) decide cine poartă răspunderea în caz de fraudă, și (iii) convine cu emitentul asupra aspectelor legate de infrastructura tehnică.

În cadrul **sistemului de plată prin carduri se disting două tipuri: sistemul tripartit și sistemul cvadripartit.**

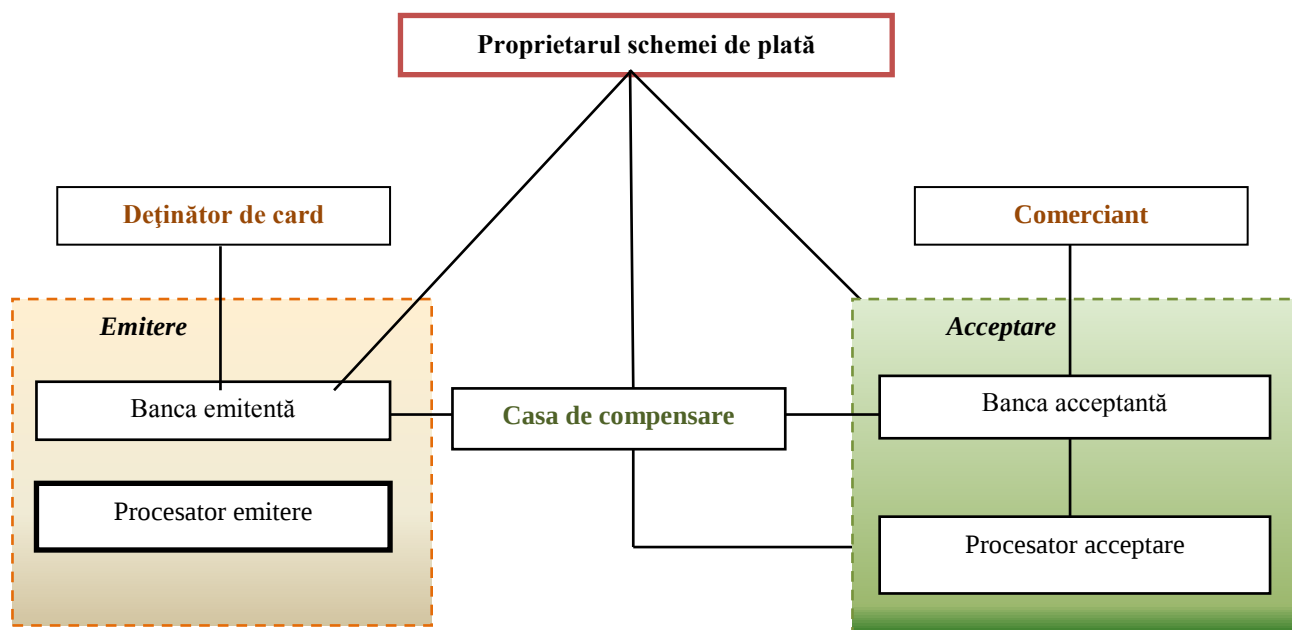
Sistemul tripartit (ex: American Expres) este sistemul în care funcțiile de emisie și achiziție sunt integrate într-o singură instituție financiară. În cadrul sistemului tripartit, proprietarul sistemului este responsabil pentru toate activitățile de furnizare a serviciilor din cadrul sistemului său. El emite toate cardurile și stabilește relații cu toți comercianții din sistem. În cadrul sistemului tripartit, entitatea unică ce deține sistemul suportă toate

costurile sistemului, atât în ceea ce privește partea de emiterie, cât și în ceea ce privește partea de achiziționare. De asemenea, aceasta primește toate veniturile, atât cele provenite de la deținătorii de carduri, cât și cele provenite de la comercianți; ia toate deciziile majore cu privire la sistem; stabilește nivelul comisioanelor care vor fi aplicate deținătorilor de carduri și comercianților, nivelul cheltuielilor aferente activităților de recrutare a deținătorilor de carduri și comercianților, beneficiind în același timp și de avantajele externalităților rețelei, prin coordonarea deciziilor care afectează ambele părți ale activității – emiteria și achiziționarea, echilibrarea cererii deținătorilor de carduri cu cererea comercianților.

În cadrul **sistemului cvadripartit** (ex. Visa, MasterCard) există patru entități principale: banca emitentă a cardului, banca achizitoare, deținătorul cardului și comerciantul. De asemenea, în cadrul sistemului un rol foarte important îl deține proprietarul schemei de carduri de plată care reprezintă organizația ce deține drepturile asupra mărcii cardului prin care se efectuează tranzacțiile; de obicei, aceste organizații sunt reprezentate de asociații de bănci emitente de carduri de plată.

Fluxul de activități în cadrul sistemului începe odată cu acordarea licențelor de emiterie/acceptare instituțiilor financiare de către proprietarul schemei de carduri. Banca emitentă emite carduri clienților săi, în timp ce banca achizitoare atrage comercianți pentru intrarea în sistem prin acceptarea plăților cu carduri în cadrul tranzacțiilor comerciale. Odată ce sistemul cerere-ofertă este stabilit, între deținătorii de carduri și comercianți au loc tranzacții intermediare de bănci și proprietarii schemelor de plată. Pe lângă valoarea directă a tranzacției dintre cumpărător și comerciant, care este reprezentată de prețul bunurilor și/sau serviciilor achiziționate, apar comisioane și taxe între comerciant și banca achizitoare (denumite și MSC/CSM), între banca achizitoare și banca emitentă (comision interbancar - IRF), precum și între posesorul cardului și banca emitentă a acestuia (comision de eliberare card, comision pe tranzacție, comision de administrare a cardului etc.). În cazul tranzacțiilor la ATM, direcția plății comisioanelor interbancare (IRF) este inversă, de la banca emitentă către cea achizitoare, această operațiune reprezentând practic un credit acordat de banca achizitoare băncii emitente pe perioada dintre eliberarea de numerar propriu-zisă și data încasării contravalorii tranzacției în contul de decontare. Figura următoare (**Figura nr.1**) rezumă fluxurile tranzacționale ce au loc în cadrul rețelei între diferiții participanți.

Figura nr.1. Participanți



Sistemul cvadripartit de plată prin carduri implică trei niveluri de interacțiune. Primul nivel de interacțiune apare între operatorul de rețea (ex. Visa/MasterCard), ca furnizor de servicii, pe de o parte, și băncile emitente și achizitoare ca beneficiari ai acestor servicii, pe de altă parte.

Băncile membre intră în cel de-al doilea tip de interacțiune pentru schimbul reciproc de date (de autentificare, autorizare etc) și, în final, de transmitere de fonduri prin intermediul rețelei de infrastructură IT.

Un al treilea set distinct de interacțiuni apare între băncile emitente și achizitoare și clienții lor, și anume posesorii de carduri, respectiv comercianții.

- *Participanții la sistemele de plăți prin carduri*

- *Deținătorul cardului* reprezintă clientul băncii emitente care achiziționează serviciile acesteia aferente produsului sub forma unui card de plată, prin care acesta poate efectua diverse tranzacții;
- *Banca emitentă* reprezintă instituția financiară sau altă organizație ce emite cardul către deținătorul acestuia; în plus, banca emitentă a cardului administrează contul aferent al deținătorului și poate acorda credit titularului de card. Banca emitentă autorizează tranzacțiile la terminalele POS și ATM-uri și garantează băncii achizitoare primirea sumelor aferente tranzacțiilor care sunt în conformitate cu normele sistemului;
- *Banca achizitoare* reprezintă instituția financiară care gestionează contul comerciantului. Aceasta transmite informațiile rezultate dintr-o tranzacție pentru prelucrarea ulterioară și se asigură că banii pentru bunurile și serviciile achiziționate sunt primiți de comerciant. Pentru tranzacțiile efectuate la POS achizitorul este entitatea la care acceptatorul (comerciantul) transmite informațiile necesare pentru a procesa plata prin card. Pentru tranzacțiile efectuate la ATM, achizitorul este entitatea care pune bancnotele la dispoziția titularului de card;
- *Comerciantul* reprezintă entitatea ce oferă servicii sau produse către deținătorul cardului și permite acestuia plata utilizând această metodă;
- *Proprietarul schemei de carduri de plată* reprezintă organizația ce deține drepturile asupra mărcii cardului prin care se efectuează tranzacțiile; de obicei, aceste organizații sunt reprezentate de asociații de bănci emitente de carduri de plată;
- *Casa de compensare* reprezintă entitatea ce realizează transferul de fonduri (debitare sau creditare) dintre emitenții și achizitorii de carduri de plată;

Complementar acestor mari grupe de actori pe piața tranzacțiilor efectuate cu carduri de plată, există o serie de entități ce asigură interacțiunea dintre aceștia:

- *procesatorii de emitere* pot gestiona conturile deținătorilor de carduri în locul emitenților acestora, pot autoriza tranzacții cu carduri sau efectua alte activități specifice emitenților de carduri.

➤ *procesatorii de acceptare* pot efectua activitățile specifice entităților achizitoare.

În sistemele cu o puternică diviziune a activităților, denumite sisteme cu rată de integrare redusă, competiția între entitățile non-bancare pentru oferirea serviciilor complementare este acerbă. Astfel, pot exista producători de terminale de plată, agenți de închiriere a terminalelor POS, agenți ce oferă service pentru deținătorii de terminale, procesatori de tranzacții de emisie/acceptare de carduri etc.

- *Activitățile desfășurate în cadrul unui sistem de plăți prin carduri*

Activitățile efectuate în cadrul unei tranzacții efectuate cu ajutorul cardurilor de plată pot fi rezumate după cum urmează: inițierea, autentificarea, autorizarea, compensarea și decontarea.

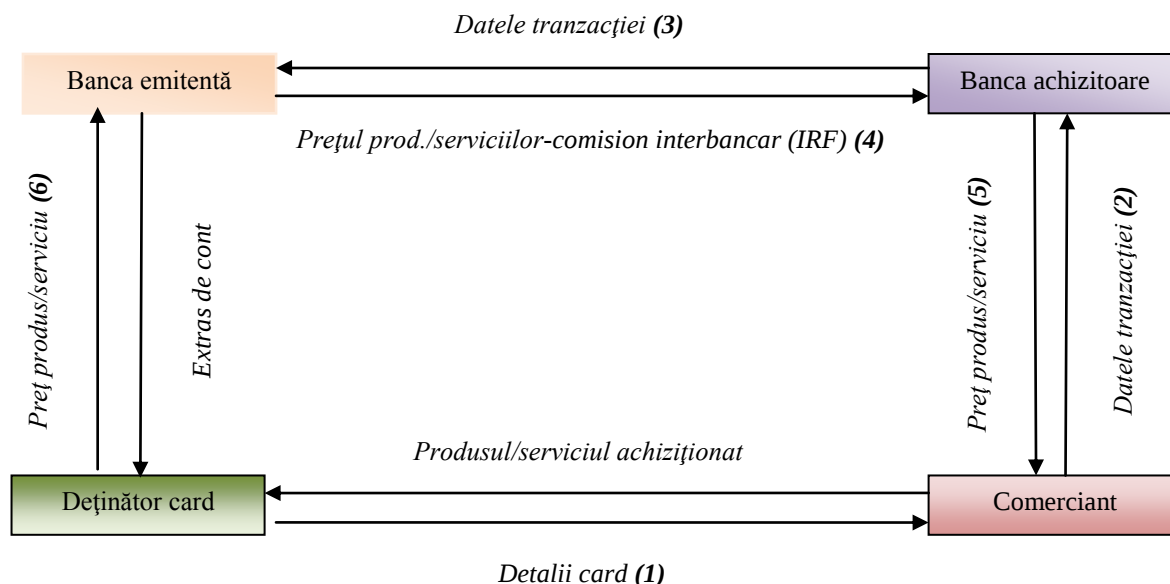
Tranzacțiile cu carduri pot fi inițiate fie la un terminal (POS sau ATM), fie de la distanță, în forma unei tranzacții *card not present* (ex. prin e-mail, telefon sau internet). Odată ce tranzacția a fost inițiată, cardul și deținătorul cardului trebuie să fie autentificați. Autentificarea cardului, de obicei, implică citirea benzii magnetice, a cipului sau controlul CVC/CVV (un cod din trei cifre imprimat fără relief, de pe spatele cardului), în cazul cardului care nu este prezent la tranzacție. Identitatea deținătorului de card este de obicei autentificată prin folosirea unui cod PIN sau a semnăturii.

Odată ce cardul și titularul cardului au fost autentificați, este solicitată autorizația. Terminalele înaintează solicitarea achizitorului, procesatorului achizitorului sau sistemului de card, după caz. Dacă achizitorul și emitentul sunt aceeași entitate, tranzacția este „on us” și achizitorul efectuează autorizația el însuși. Pentru tranzacțiile în care achizitorul și emitentul sunt entități diferite, autorizația poate fi obținută fie direct de la terminalele achizitorului (offline), fie cererea de autorizare trece de la terminal la achizitor (online) și mai departe la emitent.

Procesul de autorizare include, de obicei, verificarea detaliilor cardului cu o listă de carduri care au fost raportate ca fiind pierdute, furate, utilizate în mod fraudulos sau contrafăcute, precum și verificarea soldurilor și a limitelor cardului (limite zilnice și lunare). În urma autorizării, tranzacția este înaintată pentru compensare și decontare.

Numărul ridicat de activități necesare funcționării unui sistem de plată cvadripartit este un factor propice dezvoltării unei piețe concurențiale. Diviziunea acestor activități conferă astfel potențialul necesar apariției unui volum însemnat de ofertanți de servicii în diferite stadii ale tranzacțiilor POS sau ATM. De asemenea, existența unui sistem dezvoltat de remunerări pentru diversele servicii prestate în toate etapele sistemului de plăți cu carduri poate atrage noi actori, sporind concurența și implicit calitatea serviciilor în cadrul respectivului sistem. Cu toate acestea, deținătorii schemelor de carduri pot diminua randamentul concurențial al pieței prin ridicarea barierelor artificiale la intrare/ieșire pentru anumiți potențiali concurenți.

- *Comisioanele percepute în cadrul sistemului de plăți prin carduri*



Sistemul de plăți cvadripartit presupune costuri specifice ce sunt acoperite de către toți componenții sistemului: deținătorii de carduri, comercianții, băncile achizitoare și băncile emitente, precum și proprietarii schemei de carduri, după cum urmează:

- Deținătorul de card suportă costuri pentru fiecare tranzacție efectuată cu cardul (mai puțin tranzacțiile la POS), precum și pentru emiterea cardului, administrarea contului sau operațiuni aferente acestuia;
- Comerciantul suportă un cost pentru efectuarea tranzacțiilor prin terminalele instalate la acesta. Acest cost are mai multe componente, printre care costurile pentru utilizarea rețelei, costurile aferente infrastructurii de telecomunicații, costurile pentru garantarea plăților, costurile pentru suport tehnic etc.;
- Băncile membre ale sistemului înregistrează, de asemenea, costuri legate de tranzacțiile pe care le procesează, de apartenența la sistem, de emiterea cardurilor sau costuri aferente tranzacțiilor interbancare (comisioane interbancare);
- Sistemul de carduri.

Dintre toate aceste „transferuri” de bani între participanții la un sistem de plăți prin carduri, comisioanele interbancare ce sunt plătite de către băncile achizitoare celor emitente (în cazul tranzacțiilor la ATM, direcția plății comisioanelor interbancare este inversă, de la banca emitentă către cea achizitoare), fac analiza detaliată a specialiștilor în domeniu, datorită rolului lor de redistribuire a veniturilor și cheltuielilor unui astfel de sistem (pct. 1.2.1 din Raport).

1.1.3 Supravegherea și reglementarea sistemelor de plată prin carduri

1.1.3.1 Cadrul legislativ în domeniul bancar al sistemelor de plată prin carduri

Ordonanța de urgență care reglementează regimul instituțiilor de credit în România constituie și în materia sistemelor de plată prin carduri actul normativ – cadru care trasează liniile generale ale reglementării și supravegherii în România a sistemelor de plăți. Astfel, titlul VI – Sisteme de plăți - al Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 99 din 6 decembrie 2006¹ privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului aprobată, completată și modificată prin Legea nr.227 din 4 iulie 2007 (“O.U.G. 99/2006”) cuprinde dispoziții generale aplicabile sistemelor de plăți, sistemelor de decontare a operațiunilor cu instrumente financiare, participanților la aceste sisteme și administratorilor sistemelor și ai serviciilor de infrastructură utilizate în cadrul acestor sisteme.

Actul normativ care reglementează regimul instrumentelor de plată, cu accent pe (i) drepturile și obligațiile participanților la tranzacțiile derulate prin intermediul instrumentelor de plată electronică și (ii) condițiile emiterii și autorizării instrumentelor de plată electronică este Regulamentul Băncii Naționale a României (“BNR”) nr.6/11.10.2006² privind emiterea și utilizarea instrumentelor de plată electronică și relațiile dintre participanții la tranzacțiile cu aceste instrumente, cu modificările și completările ulterioare (“Regulamentul nr. 6/2006”).

Regulamentul nr. 9/13.11.2007 privind monitorizarea sistemelor de plăți, a sistemelor de decontare a operațiunilor cu instrumente financiare și a instrumentelor de plată (“Regulamentul nr. 9/2007”) stabilește cadrul de desfășurare de către BNR a activității de monitorizare a sistemelor de plăți și a instrumentelor de plată, pentru a identifica, evalua și reduce riscurile asociate acestora. Regulamentul a fost adoptat de BNR în vederea asigurării stabilității financiare prin promovarea și monitorizarea bunei funcționări a sistemelor de plăți.

Prin Regulamentul nr. 31/29.12.2011 privind raportarea de date și informații statistice la BNR sunt stabilite în sarcina instituțiilor de credit persoane juridice române, sucursalelor din România ale instituțiilor de credit persoane juridice străine, a instituțiilor de plată și a administratorilor de sisteme de plăți anumite obligații de raportare a datelor statistice.

Cu titlu general, menționăm că nici un regulament/normă BNR adoptat/ă până în prezent nu tratează în mod exclusiv regimul cardurilor ca instrument de plată electronică. Astfel, Regulamentul nr. 6/2006 și Regulamentul nr. 9/2007, așa cum sunt ele descrise mai sus, au în vedere emiterea, utilizarea, monitorizarea atât a cardurilor, cât și a celorlalte instrumente de plată: instrumentele de plată cu acces la distanță și instrumentele de plată de tip monedă electronică (e-money).

¹ Modificată și completată de OUG nr. 26/2010, OG nr. 13/2011 și de Regulamentul BNR nr. 16/2011.

² Modificat de Regulamentul BNR nr. 31/2011.

Regulamentul 1/2005³ privind sistemele de plăți care asigură compensarea fondurilor, cu modificările și completările ulterioare („Regulamentul 1/2005”) are ca obiect autorizarea de către BNR a sistemelor de plăți care asigură compensarea fondurilor.

Acesta a fost modificat și completat prin Regulamentul nr. 16/14.10.2011 privind procedura de administrare a riscului de decontare și facilitățile acordate de BNR în scopul fluidizării decontării în sistemul ReGIS, care conține prevederi referitoare la procedura de administrare a riscului de decontare aplicabilă schemelor de plăți cu carduri, în cazurile în care acestea nu dispun de propriile proceduri de administrare a riscului de decontare impuse de administratorul de sistem, respectiv administratorul schemei de plăți, și aprobate de BNR. La nivelul Comunității Europene, Regulamentul (CE) 924/2009 privind plățile transfrontaliere în Comunitate face referire la principiul egalității comisioanelor, care ar trebui să fie aceleași pentru plățile naționale și pentru plățile transfrontaliere din spațiul comunitar.

1.1.3.2 Instituții ce reglementează și supraveghează sistemele bancare de plată prin carduri la nivel național/European

La nivel național, conform art. 2, alin. 2, litera b) și art. 22 din Legea nr. 312/2004 privind Statutul Băncii Naționale a României (denumită în continuare “Statutul BNR”), coroborat cu art. 404, alin. 1 din O.U.G. 99/2006, BNR reprezintă instituția abilitată să reglementeze, autorizeze și supravegheze sistemele de plăți în România, inclusiv administratorii acestora, în scopul funcționării acestor sisteme în conformitate cu standardele internaționale în acest domeniu. De asemenea, conform Regulamentului 1/2005, sistemele de plăți care asigură compensarea fondurilor pot opera pe teritoriul României numai pe baza autorizației acordate de BNR în temeiul art. 22 din Legea nr. 312/2004 .

La nivel european, pe plan instituțional, pilonii în sistemul bancar european sunt reprezentați de Sistemul European de Bănci Centrale (“SEBC”) și de Banca Centrală Europeană (“BCE”).

1.1.3.3 Legislația specifică privind concurența în cadrul pieței bancare de carduri de plată

Reglementările din domeniul bancar nu conțin prevederi specifice cu privire la concurența în sistemul bancar de plăți prin carduri.

Regulamentul nr. 6/2006 conține însă câteva dispoziții care merită menționate în cele ce urmează.

Astfel, cu titlu de dispoziție menită să asigure libera concurență în sistemul bancar de plăți, articolul 13 din Regulamentul nr. 6/2006 interzice instituției acceptante (a instrumentelor de plată electronică) să condiționeze accesul unui comerciant la rețeaua sa în funcție de dimensiunea sa economică, cu excepția cazurilor legitime expres prevăzute prin Regulament.

³ Republicat în Monitorul Oficial al României nr. 596/29.08.2007, cu modificările și completările ulterioare.

Libertatea de operare a comerciantului acceptant sau libera concurență nu trebuie să fie afectate de existența unui contract/înțelegere scrisă, verbală, procedurală și/sau practică între emitenți, procesatori, instituții acceptante și furnizori de sisteme.

De asemenea, în ceea ce privește contractele încheiate de către emitenți cu deținătorii de carduri și contractele încheiate de instituțiile acceptante cu comercianții, Regulamentul nr. 6/2006 prevede că taxele, comisioanele, dobânzile și penalizările agreeate prin aceste contracte trebuie stabilite într-o manieră transparentă, ținându-se cont, bineînțeles, de costurile și riscurile asociate, fără a afecta însă libera concurență.

În scopul menținerii unui climat favorabil comerțului cu servicii de plăți electronice, Regulamentul nr. 6/2006 mai prevede prin articolul 22 că emitentul instrumentelor de plată electronică și instituția acceptantă trebuie să ia toate măsurile necesare pentru protejarea interesului public, menținerea încrederii publicului în utilizarea instrumentelor de plată electronică, asigurarea unei concurențe libere și corecte, apărarea bunei reputații a mărcilor.

Pentru toate celelalte aspecte privind concurența, nereglementate în legislația privind sistemele de plăți prin carduri, se vor aplica în continuare prevederile legii-cadru în materie de concurență – Legea concurenței nr. 21/1996, cu modificările și completările ulterioare.

1.1.3.4 Supravegherea sistemelor de plată prin carduri

În lumina recomandării BCE (în Avizul adoptat de către BCE ca urmare a solicitării BNR privind proiectul de Regulament nr. 9/2007) cu privire la clarificarea noțiunii de „sistem de plăți”, menționăm definiția dată sistemului de plăți prin Regulamentul nr. 9/2007: atât sistemul care permite efectuarea transferurilor de fonduri pe baza instrucțiunilor de plată aferente instrumentelor de plată sau a instrucțiunilor de plată aferente descărcării de obligații rezultate în urma unei operațiuni de compensare, cât și sistemul de plăți care asigură compensarea fondurilor, conform Legii nr. 253/2004 privind caracterul definitiv al decontării în sistemele de plăți și în sistemele de decontare a operațiunilor cu instrumente financiare.

BNR, prin prevederile Regulamentului 1/2005, a reglementat de asemenea și procedura de administrare a riscului de decontare în cazul sistemelor de plăți care asigură compensarea fondurilor aferente operațiunilor cu carduri bancare.

În baza Regulamentului nr. 6/2006 și a Regulamentului nr. 9/2007, BNR, în calitate de autoritate de supraveghere, autorizare și reglementare a sistemelor de plăți, poate solicita orice documentație, proceduri sau efectuarea oricăror investigații menite să prevină fraudă cu ajutorul acestora.

În vederea realizării monitorizării activității de plăți cu instrumente de plată electronică, instituțiile acceptante, altele decât emitenții, au obligația de a transmite BNR – Direcția reglementare și autorizare, contractul – cadru care se încheie cu comercianții acceptanți, cu cel puțin 30 de zile înainte de data începerii prestării serviciilor de acceptare la plată a cardurilor.

Conform Regulamentului nr. 9/2007, informațiile obținute de BNR în urma activităților de monitorizare a sistemelor de plăți vor putea fi utilizate de BNR în contextul participării la misiuni în cadrul Sistemului European de Bănci Centrale.

1.1.4 Scurtă descriere a sistemelor internaționale de plăți prin carduri

- **Organizația de plată Visa**

Visa Europe Limited⁴ este parte a sistemului global de plăți Visa. Visa este o asociație formată din membri, o organizație deținută și gestionată de aproximativ 3700 de membri care funcționează în cele 27 de state membre UE, Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Turcia, Israel și Elveția. Fiecare instituție financiară membră deține o acțiune în Visa Europe.

În octombrie 2007, operațiunile globale ale Visa au fost supuse unui amplu proces de restructurare prin intermediul căruia entitățile cuprinzând operațiunile Visa din întreaga lume (cu excepția Visa Europe) au fost consolidate într-o societate pe acțiuni, Visa Inc, care ulterior, a fost listată la Bursa din New York în martie 2008. Rămânând în afara consolidării realizate în legătură cu celelalte entități Visa, Visa Europe a continuat să existe ca o asociație deținută de membri și nu a participat la oferta publică inițial formulată de Visa Inc. Visa Europe este independentă de Visa Inc. Ca parte a procesului de restructurare, Visa Europe deține o licență exclusivă, irevocabilă și perpetuă oferită de Visa Inc. pentru operarea schemei de carduri de plată Visa în Teritoriul Visa Europe.

Deciziile sunt luate de către [...].

Visa Europe este un sistem cvadripartit care acordă licențe de utilizare a sistemului său pentru emiterea de carduri și contractare a comercianților tuturor instituțiilor eligibile din Teritoriul Visa Europe. Sistemul cvadripartit al Visa implică: membrul Visa care emite un card (Emitentul, Banca Emitentă), deținătorul cardului, comerciantul și membrul Visa care acceptă cardul prin intermediul aparatelor POS instalate la comerciant (Banca Achizitoare). Prin urmare, deținătorul cardului poate utiliza cardul emis de o bancă emitentă cu scopul de a plăti pentru bunurile și serviciile comercializate de către comerciantul contractat de banca achizitoare.

Visa nu emite carduri către deținătorii de carduri și nu contractează comercianți pentru sistemul de acceptare a cardurilor Visa. Membrii Visa care au primit o licență în acest scop de la Visa, pot emite carduri și pot accepta plăți de la comercianți.

Visa oferă membrilor săi elementele cheie ale unui sistem global de plăți. Spre exemplu, Visa determină regulamentele de operare ale sistemului care oferă o infrastructură membrilor săi pentru a încheia tranzacții, oferă servicii de autorizare și decontare prin intermediul sistemului Visa, administrează mărci înregistrate și formate recunoscute în întreaga lume și, de asemenea, oferă suport de marketing.

⁴ Înmatriculată în iulie 2004 ca societate cu răspundere limitată guvernată de dreptul englez, nr. înregistrare 5139966, sediul social în Sheldon Square, nr. 1, Londra W26WH, Regatul Unit.

Regulamentele de operare ale Visa Europe, Statutul, Actul constitutiv și Regulamentele cu privire la membri, guvernează diferite aspecte ale relației dintre Visa și membrii săi.

Regulamentele de operare Visa Europe guvernează aspectele operaționale ale relației dintre Visa Europe și membrii săi.

Actul Constitutiv și Regulamentele cu privire la membrii Visa Europe descriu aspectele corporative ale societății, precum [...].

Visa oferă membrilor săi un cadru prin intermediul căruia fiecare membru poate să furnizeze către clienții săi elementele cheie ale unui sistem de plăți global: o marcă înregistrată recunoscută la nivel global și o rețea eficientă de autorizare și clearing.

Autorizarea este procesul prin care unei tranzacții îi este acordată o aprobare preliminară de către sau pe seama emitentului cardului. Autorizarea este un proces creat pentru a oferi emitentului posibilitatea de monitorizare a utilizării cardurilor pe care le-a emis și de a-și proteja activitatea de utilizarea frauduloasă (sau excesivă) a cardurilor respective. Orice tranzacție trebuie să fie autenticată (pentru a confirma identitatea deținătorului cardului) și autorizată (pentru a confirma disponibilitatea fondurilor suficiente ale deținătorului cardului pentru finalizarea tranzacției).

Sistemul Visa se bazează pe asigurarea rambursării comerciantului de către emitentul cardului. Un emitent este obligat să plătească băncii achizitoare pentru toate chitanțele tranzacțiilor realizate cu carduri emise de acesta, cu condiția ca respectivul comerciant să fi respectat toate procedurile. Procesul de autorizare stă la baza sistemului prin faptul că permite emitentului cardului să controleze circulația cardurilor sale și să își limiteze riscurile.

Visa garantează că, în cazul în care cardul este acceptat și comerciantul a respectat toate regulile de acceptare, banca respectivului comerciant va primi plata pentru tranzacție.

- **Organizația de plată MasterCard**

MasterCard este o organizație internațională de plată reprezentată de societatea holding MasterCard, Inc., și cele două filiale ale acesteia, MasterCard International, Inc., și MasterCard Europe.

Întreaga proprietate asupra organizației de plată MasterCard și drepturile de vot corespunzătoare aparțineau băncilor. La data de 25 mai 2006 MasterCard a făcut obiectul unei listări la bursa din New-York („IPO= *initial public offering*”) care i-a modificat structura și administrarea, transformând-o din organizație de plată în companie pe acțiuni, listată la Bursa din New York.⁵

MasterCard Europe Sprl, o companie înmatriculată în Belgia, face parte din grupul de societăți MasterCard. Societatea mamă a grupului MasterCard este MasterCard

⁵ Adresa nr. RG 13975/12.10.2012.

Incorporated, o corporație pe acțiuni din Delaware înmatriculată în anul 2001. Activitatea se desfășoară în principal prin MasterCard International Incorporated, o corporație din Delaware constituită în anul 1966, care este deținută în proporție de 100% de MasterCard Incorporated.

Biroul de Reprezentanță al MasterCard Europe Sprl din România a fost constituit în 2005 și acționează în calitate de prim contact pentru activitatea MasterCard din România.

MasterCard este o societate globală de plăți și tehnologie care pune în legătură consumatori, comercianți, instituții financiare, instituții guvernamentale, firme pe plan mondial, permițându-le să utilizeze mijloace electronice de plată.

MasterCard acționează în calitate de:

- *Francizor:* MasterCard gestionează o familie de mărci de plată cunoscute, acceptate pe scară largă, care include MasterCard, Maestro și Cirrus, licențiate clienților pentru a fi folosite în programele și soluțiile lor de plată. Prin comercializarea acestor mărci către instituții financiare, MasterCard permite clienților proprii să intre în rețeaua comercială care cuprinde peste 28,5 milioane de locații de acceptare în întreaga lume. MasterCard oferă o gamă largă de soluții de plată care permit clienților și partenerilor să dezvolte și să implementeze programe și soluții de plată de credit, debit, preplată și altele aferente pentru a furniza valoare consumatorilor.

Printre clienții MasterCard se numără instituții financiare și alte entități care acționează drept “emitenți” și “achizitori”, comercianți, entități guvernamentale, societăți de telecomunicație și altele. În cadrul gestionării mărcilor proprii, MasterCard stabilește și aplică un set obișnuit de standard (denumite în continuare Reguli) la care să adere clienții acesteia pentru o utilizare eficientă și sigură a rețelei proprii de plăți.

- *Entitate de procesare plăți:* Procesarea plăților de către MasterCard permite un comerț eficient la scară globală. Acesta se bazează pe una dintre cele mai extinse Rețele Virtuale Private din lume, care oferă viteză, integrare și fiabilitate. MasterCard permite băncilor și comercianților adoptarea rapidă de noi modalități de plată și oferă soluții personalizate care furnizează valoare prin tehnologie. MasterCard procesează tranzacțiile de plată din întreaga Rețea Internațională MasterCard și oferă suport clienților proprii și altor parteneri.

- *Consilier:* MasterCard furnizează percepții și soluții care avansează comerțul la scară globală. Folosind capacități sofisticate de procesare și extragere de date, de exemplu, MasterCard urmărește comportamentul consumatorului și tendințele de cumpărare din întreaga lume și oferă aceste cunoștințe clienților săi. Compania furnizează soluții strategice și operaționale care cuprind procesul de plăți de la un capăt la altul⁶.

⁶ Răspuns MasterCard cu adresa RG 13975/12.10.2012.

Potrivit MasterCard⁷ odată cu listarea publică din mai 2006 aceasta a devenit o organizație independentă față de proprietarii săi anteriori (în prezent clienți ai organizației) și nu mai reprezintă o asocieră de întreprinderi. Asocierile de întreprinderi sunt în mod tipic asocieri comerciale controlate de proprii membri. Organismele lor de conducere sunt formate din reprezentanții membrilor lor care acționează în interesul acestor membri. Niciunul dintre aceste criterii nu se aplică organizației MasterCard. În calitate de societate listată public, MasterCard are obligația de a acționa în interesul acționarilor săi publici. Este de fapt incorect a spune că MasterCard, emitenții și acceptanții ar avea o așa zisă *comunitate de interese* în menținerea comisioanelor interbancare la un nivel ridicat. În ceea ce privește MasterCard aceasta are un interes în stabilirea unui nivel corect al comisioanelor, și anume nivelul ce ar maximiza atât emiterea cât și acceptarea de către comercianți. Chiar și în ipoteza în care MasterCard și băncile ar avea un interes comun în menținerea unui nivel ridicat al comisioanelor interbancare (ceea ce este incorect), acest fapt este insuficient pentru a caracteriza MasterCard ca o asocieră de întreprinderi. Pe lângă faptul că este foarte vag, conceptul de *comunitate de interese* nu a fost recunoscut în jurisprudența Comisiei Europene, Curții Generale sau a Curții Europene de Justiție ca și criteriu în determinarea existenței unei asocieri de întreprinderi. Însăși Curtea Generală a recunoscut în cadrul par. 245 al Hotărârii din data de 24 mai 2012 în cauza T-111/08- MasterCard și alții v.Comisia că *este cert că, de la IPO, deciziile privind CIM-urile (comisioanele interbancare multilaterale) sunt adoptate de organele organizației de plată MasterCard și că băncile nu participă la acest proces decizional.*

Contrar susținerilor de mai sus, considerăm că oferta publică inițială a MasterCard Incorporated deși a schimbat guvernarea în cadrul companiei, ea nu a afectat însă elementele decisive prin care organizația se califică ca și asociație de întreprinderi, pe baza următoarelor argumente:

- fiecare participant al organizației rămâne o instituție financiară și, ca atare, o întreprindere în sensul art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996, republicată, cu modificările și completările ulterioare;
- astfel cum rezultă din Regulile MasterCard⁸, deciziile organelor de conducere ale organizației sunt obligatorii pentru membrii săi. Nici o instituție nu poate participa la activitățile organizației, nici nu poate utiliza mărcile sale decât în condițiile în care a acceptat să respecte statutul, regulile și regulamentele acesteia. Prin urmare, după aderarea la organizație membrii respectă deciziile [...];
- orice instituție financiară care dorește să se angajeze într-o activitate comercială în ceea ce privește cardurile de plată MasterCard, în plus, trebuie să aplice pentru calitatea de client/membru în MasterCard. Nicio instituție financiară nu poate primi o licență de utilizare a brandului MasterCard pentru furnizarea de servicii legate de carduri de plată înainte de a obține aderarea. Cererile de membru sunt analizate de către [...];

⁷ Răspuns MasterCard cu adresa nr. RG 17399/07.12.2012.

⁸ Anexa 8 la Adresa nr. RG 13975/12.10.2012.

- [...] revizuieste cererile de membru ale noilor bănci, are puterea și autoritatea de a sancționa instituțiile membre, precum și de a stabili regulile de funcționare intraregionale;
- MasterCard și filialele sale coordonează comportamentul pe piață al clienților/membrilor săi (de exemplu, prin publicarea rezultatelor unor acorduri multilaterale privind comisioanele interbancare, MasterCard se asigură că toți membrii săi cunosc și respectă respectivele acorduri).

De altfel, și Tribunalul Uniunii Europene în Hotărârea sa în cauza T-111-08, respinge argumentele MasterCard aduse în susținerea *calificării eronate a organizației de plată drept asociere de întreprinderi*, și constată că pe baza existenței unei puteri decizionale a băncilor în cadrul organizației de plată MasterCard și a existenței unei comunități de interese între aceasta și bănci cu privire la problema comisioanelor interbancare, Comisia a putut considera în mod legitim, în esență, că, organizația de plată MasterCard constituie o formă instituțională de coordonare a comportamentului băncilor. În consecință, Comisia a menținut în mod întemeiat calificarea drept decizii ale unei asocieri de întreprinderi pentru deciziile de stabilire a comisioanelor interbancare, adoptate de organele organizației de plată MasterCard⁹.

- **Organizația de plată American Express („AMEX”)**

American Express este un sistem de plată tripartit bazat pe o singură bancă internațională, emitentă și achizitoare, cu sucursale în toată lumea, care emite carduri proprii și le acceptă la propriile terminale.

AMEX asigură procesarea tranzacțiilor sale în toată lumea prin partenerii săi (bănci, procesatori) din diverse țări, cuplați prin rețeaua proprie de procesare și telecomunicații. Cardurile emise de American Express sunt cu bandă magnetică și cu cip, pentru persoane și companii, cele mai multe tipuri fiind destinate călătoriilor și cheltuielilor aferente (T&E, Travel & Entertainment) și având asociate programe de loialitate și alte servicii care adaugă valoare.

Cardurile American Express se deosebesc de cardurile celorlalte sisteme prin nivelul de accesibilitate, compania oferind foarte rar dreptul altor bănci de a emite carduri sub sigla AMEX. Din acest motiv, cardurile American Express cu logotipul altor bănci sunt foarte rar întâlnite. În România, singura bancă emitentă de carduri sub sigla AMEX este Bancpost.

⁹ Hotărârea Tribunalului din 24 May 2012 în Cauza T-111/08, par. 259, 260 “Trebuie să se constate că, având în vedere cele două elemente menționate anterior, și anume menținerea unei puteri decizionale a băncilor după IPO în cadrul organizației de plată MasterCard și existența unei comunități de interese între aceasta și bănci cu privire la problema CIM-urilor, Comisia a putut considera în mod legitim, în esență, că, în pofida modificărilor aduse de IPO a MasterCard, organizația de plată MasterCard a continuat să fie o formă instituțională de coordonare a comportamentului băncilor. În consecință, Comisia a menținut în mod întemeiat calificarea drept decizii ale unei asocieri de întreprinderi pentru deciziile de stabilire a CIM-urilor, adoptate de organele organizației de plată MasterCard”, “În consecință, al treilea motiv trebuie respins, fără a fi necesar să se examineze criticile reclamantelor privind celelalte elemente reținute de Comisie în susținerea concluziei sale și în special acceptarea de către bănci a noului mod de administrare în privința CIM-urilor [considerentele (394)-(396) ale deciziei atacate]”.

În anul 2011, numărul cardurilor American Express emise pe teritoriul României reprezenta sub 1% din totalul cardurilor emise.

1.2 Aspecte relevante ale literaturii de specialitate

1.2.1 *Industrii two-sided*

Sistemele de plăți cu carduri vând serviciile către două grupuri de utilizatori. Primul grup este format din posesorii de carduri care folosesc cardurile lor pentru a cumpăra bunuri și servicii. Al doilea grup îl formează comercianții care oferă clienților lor posibilitatea de a plăti cu cardul. Aceste două grupuri de utilizatori constituie două componente diferite ale pieței cardurilor.

Piețele care permit interacțiunea dintre două grupuri de utilizatori finali sunt denumite în literatura de specialitate ca fiind *piețe two-sided* sau *rețele two-sided*.

Pe cele două componente ale pieței, cererea și prețul aplicat, nu sunt independente unele de altele, numărul de tranzacții efectuate pe una din componente este determinat de numărul de tranzacții de pe cealaltă componentă (ex. de piețe cu două componente: ziare, în care cele două părți sunt reprezentate de către cititori și agenții de publicitate; console de jocuri video, în care deciziile referitoare la produs iau în considerare cererile creatorilor de jocuri și ale jucătorilor, cardurile de plată, în care cele două piețe sunt reprezentate de băncile emitente și deținătorii de carduri, pe de o parte și băncile achizițoare și comercianții pe de altă parte).

Pentru a se asigura că o piață cu două componente creează valoare adăugată optimă, este necesar să se coordoneze în mod corespunzător cererea de pe cele două componente, iar participarea celor două grupuri de consumatori ar trebui să fie echilibrată în cadrul sistemului.

Potrivit literaturii de specialitate, caracteristica principală a piețelor *two-sided* constă în faptul că utilizatorii care aparțin acestor industrii se împart în două grupuri distincte și îndeplinesc în mod constant funcții economice diferite¹⁰.

Într-o industrie *two-sided*, membrii unuia dintre cele două grupuri manifestă o preferință anume privind numărul membrilor care alcătuiesc celălalt grup. Acest fenomen se numește *efect încrucișat de rețea*. Sau, în mod invers, membrii unui grup dat pot avea anumite preferințe cu privire la numărul membrilor propriului lor grup, fenomen care poartă numele de *efect unilateral de rețea*.

De regulă, efectele încrucișate sunt pozitive, dar pot fi și negative (un exemplu este reacția negativă a consumatorilor la industria publicitară). Efectele unilaterale pot fi fie pozitive (un exemplu este schimbul de jocuri video între utilizatorii industriei de jocuri

¹⁰ Caillaud, Bernard; Julien, Bruno, "Chicken & Egg: Competing Matchmakers", *RAND Journal of Economics*, 34/2, 2003, pp. 309-328.

video), fie negative (un exemplu concludent este dorința unor anumiți agenți economici de a elimina alți agenți economici pe o piață de afaceri online)¹¹.

Într-o piață *two-sided*, utilizatorii fiecăruia dintre cele două grupuri distincte se individualizează în mod puternic prin funcția economică pe care o îndeplinesc.

Un exemplu ilustrativ este industria cardurilor de plată cu cele două componente acceptarea cardurilor și emiterea cardurilor. Compania de carduri furnizează platforma care leagă cele două componente. Pentru a asigura funcționalitatea sistemului, participarea adecvată a grupurilor de consumatori de pe ambele componente - cererea comercianților pe partea acceptării și cererea cardurilor pe partea emiterii - ar trebui să fie asigurată în cadrul sistemului.

Numărul de consumatori este extrem de important, atât în zona de acceptare a cardurilor cât și în cea de emiterie.

Motivația posesorilor de carduri de a folosi tranzacțiile cu carduri de plată va crește proporțional cu creșterea acceptării cardurilor de plată, ca instrumente de plată de către comercianți. Cu toate acestea, acceptarea cardurilor pe partea comercianților, este încurajată dacă, cât mai mulți posesori de carduri, adică potențiali clienți, utilizează cardurile ca mijloc de plată. Astfel, cererea de pe cele două componente este afectată reciproc și pozitiv, deoarece ambele părți sunt interesate într-un număr mare de cealaltă parte.

Piețele *two - sided* prezintă o serie de externalități indirecte ce sunt legate de existența acelorași dependențe la nivelul cererii de carduri de plată. Astfel, cu cât există mai mulți deținători de carduri, cu atât cererea de carduri la comercianți va fi mai mare și invers. Studiile au relevat existența unei corelări puternice între procentul de utilizare a cardurilor de plată și gradul de acceptare a acestora la comercianți¹².

De asemenea, specifică sistemelor de plăți cu carduri este și apariția externalităților la nivelul consumatorilor finali, deținătorii de carduri. Acestea se exprimă prin variația volumului tranzacțiilor ca o consecință directă a structurii prețurilor percepute, pe de o parte, deținătorilor de carduri și, pe de altă parte, comercianților ce acceptă cardurile de plată¹³.

Piețele *two-sided* reprezintă, în cele din urmă, un concept relativ recent pentru a explica modul de funcționare al efectelor de rețea. Noțiunea de industrii *two-sided* a fost, de altfel, concepută în mod independent, pe de o parte, de Parker și Van Alstyne¹⁴ pentru a explica mai nuanțat comportamentul economic în piețele în care informația joacă un rol

¹¹ Eisenmann, Thomas, "Managing Network Businesses: Course Overview", *Harvard Business Online*. Pentru mai multe detalii, vezi, de asemenea: Eisenmann, Thomas; Parker, Geoffrey; Van Alstyne, Marshall, „Strategies for Two- Sided Markets“, *Harvard Business Review*, 2006.

¹² M. Rysman, „An Empirical Analysis of Payment Card Usage”, Boston University, 2004.

¹³ JC Rochet și J Tirole, „Cooperation among competitors: some economics of payment card associations”, *Rand Journal of Economics*, vol.33, n.4, p.549-570, 2002.

¹⁴ Parker, Geoffrey; Van Alstyne, Marshall, *Information Complements, Substitutes, and Strategic Product Design*, 8 noiembrie 2000, analiză disponibilă la următoarea adresă: <http://ssrn.com/abstract=249585>.

esențial și, pe de altă parte, de Rochet și Tirole¹⁵ pentru a explica în mod adecvat comportamentele economice în piețele cardurilor de credit.

Câteva dintre cele mai importante caracteristici ale industriilor *two-sided* sunt următoarele¹⁶:

- Prețurile optime din punct de vedere social în cadrul piețelor *two-sided* sau *multi-sided* depind de elasticitatea prețului cererii, de efecte indirecte de rețea între grupurile de consumatori și de costurile marginale pentru oferirea bunurilor sau serviciilor în cauză;
- Deși prețurile optime din punct de vedere social din cadrul piețelor cardurilor de plată sunt dependente de aceiași factori, comisioanele interbancare optime din punct de vedere social depind de alte caracteristici ale acestor sisteme (costuri fixe și variabile, condiții de concurență între comercianți, între emitenții și achizitorii de carduri), lucru ce afectează relația dintre aceste comisioane și prețul final al bunurilor sau serviciilor;
- Astfel, comisionul interbancar optimal din punct de vedere social nu este egal cu niciun comision real stabilit numai în baza considerentelor de preț;
- Din punct de vedere teoretic nu poate fi concluzionat faptul că stabilirea multilaterală a comisioanelor interbancare conduce la un nivel mai mare, mai mic sau egal cu nivelul optimal din punct de vedere social al acestora; mai mult, acest mod de stabilire nu poate fi considerat ca fiind mai profitabil pentru niciuna dintre părți decât o stabilire bilaterală a acestor comisioane.

David Evans și Richard Schmalensee¹⁷ surprind trei specificități ale sistemelor de plăți prin carduri, și anume:

- Nu există studii empirice conform cărora să poată fi stabilită oportunitatea utilizării într-o măsură mai mare sau mai mică decât nivelul actual al metodelor de plată prin carduri;
- Deși estimarea comisioanelor optime interbancare este posibilă, nu există cercetări empirice asupra cantităților tranzacționate care să conducă la această estimare; Nu poate fi concluzionat faptul că regularizarea comisioanelor interbancare reprezintă o metodă adecvată de a corecta distorsiunile prezente în cadrul piețelor de carduri de plată.

¹⁵Rochet, Jean-Charles; Tirole, Jean, *Platform Competition in Two-Sided Markets*, 2001, <http://www.dauphine.fr/cgemp/Publications/Articles/TirolePlatform.pdf>. Pentru mai multe detalii, vezi, de asemenea: Rochet; Jean-Charles; Tirole, Jean, "Platform Competition in Two-Sided Markets", *Journal of the European Economic Association*, 1/4, pp. 990-1029.

¹⁶Cf. David S. Evans și Richard Schmalensee, "The Economics of Interchange Fees and Their Regulation: An Overview", lucrare prezentată în cadrul conferinței "Interchange Fees in Credit and Debit Card Industries: What Role for Public Authorities?", Federal Reserve Bank of Kansas City, Santa Fe, New Mexico, 2005.

¹⁷ Ibid. 16.

1.2.2 Efectele comisioanelor interbancare

Majoritatea studiilor contemporane legate de modelele economice prezente în cadrul sistemelor de carduri de plată se concentrează pe structura și nivelul comisioanelor interbancare și modul în care stabilirea acestora crează externalități. Rochet și Tirole¹⁸ concluzionează faptul că stabilirea nivelului acestor comisioane poate avea efecte zero la nivel economic numai în cazul în care emitenții și achizitorii cardurilor transmit aceste comisioane către deținătorii cardurilor și comercianții și, în plus, comercianții pot vinde același bun sau serviciu la două prețuri diferite, în funcție de modul de plată. În această notă, Howard Chang concludă faptul că intervenția statului în stabilirea comisioanelor interbancare nu are efecte asupra ratei de utilizare a cardurilor de plată, în mod special în ceea ce privește cardurile de credit¹⁹. Mai mult, scăderea nivelului comisioanelor interbancare poate conduce la o creștere a taxelor fixe percepute de către băncile emitente de carduri pentru a recupera din pierderile pricinuite de această intervenție, neavând efecte asupra comisioanelor percepute pentru tranzacțiile efectuate cu aceste mijloace de plată. Pe de altă parte, în 2003, autoritatea de concurență din Marea Britanie a concluzionat faptul că, în sistemul MasterCard, comisioanele interbancare stabilite multilateral de către membrii sistemului nu erau conforme cu legislația în domeniul concurenței din acel moment; nivelul comisioanelor interbancare era considerat prea mare, astfel încât influența creșterea prețurilor plătite de consumatori pentru bunurile și serviciile achiziționate²⁰.

Raportul Comisiei Europene la nivelul sectorului plăților prin carduri din 2007 concluzionează că aceste comisioane interbancare sunt unelte de optimizare a funcționalității sistemului²¹, constatând că acordurile privind comisioanele interbancare împiedică îmbunătățirea eficienței sectorului cardurilor de plată, precum și crearea unei zone unice de plăți în Euro (SEPA). Același raport al Comisiei Europene concluzionează faptul că, în cadrul UE25, comisioanele interbancare sunt „nejustificate” ca valoare.

Sistemul de carduri Visa consideră că, în lipsa comisioanelor interbancare, instituțiile emitente de carduri ar fi nevoite să recupereze costurile ocazionate de această activitate prin practicarea unor comisioane mai mari față de deținătorii cardurilor, acțiune ce ar conduce la scăderea cererii pe piața emiterii de carduri. Mai mult, atât sistemul MasterCard cât și Visa admit că există diferențe semnificative între veniturile emitenților și cele ale achizitorilor de carduri, motiv pentru care introducerea comisioanelor interbancare a fost considerată oportună. Această introducere centralizată a comisioanelor interbancare poate crea însă dezechilibre între emitenți și achizitori, motiv pentru care este necesară analiza modului de aplicare și a nivelului comisioanelor pentru fiecare tip de instituție, precum și pentru fiecare competitor în parte.

¹⁸ JC Rochet și J Tirole, 2002, op.cit.

¹⁹ H. Chang, D. Evans, D. Garcia Swartz, „The Effect of Regulatory Intervention in Two-Sided Markets: An Assessment of Interchange-Fee Capping in Australia”, AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, 2005 226 UK Office of Fair Trading, „MasterCard interchange fees”, Crown, 2003.

²⁰ UK Office of Fair Trading, „MasterCard interchange fees”, Crown, 2003.

²¹ Comisia Comunităților Europene, Report on the retail banking sector inquiry, p.82, ianuarie 2007.

Un alt studiu²² previzionează creșterea transparenței în stabilirea nivelurilor comisioanelor în cadrul sistemelor de plăți prin carduri, precum și schimbarea rolurilor jucătorilor din cadrul acestora. Aceste modificări se vor datora în primul rând structurii actuale a comisioanelor interbancare, care poate fi rezumată astfel:

- ✓ 44% recompense pentru emitent;
- ✓ 9% procesarea emitentului;
- ✓ 8% servicii de rețea și procesarea sistemelor de carduri;
- ✓ 3% brandul sistemului de carduri;
- ✓ 1% recompense pentru sistem;
- ✓ 35% alte costuri de tranzacție ale emitentului și marja profitului acestuia²³.

Astfel, procesarea tranzacțiilor prin carduri, scopul primar al comisioanelor interbancare, reprezintă un procent foarte mic din valoarea totală a acestor comisioane. În această situație, comercianții nu sunt mulțumiți de faptul că băncile achizitoare recuperează costurile comisioanelor interbancare prin intermediul comisioanelor percepute acestora. Cele mai afectate de aceste nemulțumiri pot fi cardurile de credit, care pot pierde cote semnificative de piață în fața metodelor alternative de plată non-cash, tocmai datorită acestor niveluri ale comisioanelor interbancare considerate de unii ca fiind nefondate.

II ASPECTE FINANCIARE ALE PIEȚEI CARDURILOR

2.1 Comisioane interbancare

Comisioanele interbancare acoperă, în mod normal, costurile de procesare, precum și costurile suportate de emitent în legătură cu garanția de plată (inclusiv costul de fraudă), costurile pentru perioada de finanțare gratuită acordată titularului cardului.

În general, nivelul comisioanelor interbancare poate fi stabilit prin acorduri bilaterale între cele două părți implicate direct (băncile emitente și cele achizitoare), sau prin acorduri multilaterale între băncile participante în cadrul unui sistem de carduri de plată.

Comisioanele interbancare pot lua forma unui procent din valoarea tranzacției, un preț fix pentru fiecare plată sau o combinație a celor două. În scopul recuperării costurilor sale și obținerii unui eventual profit, achizitorul, la rândul său percepe un comision pentru servicii prestate comerciantului. Comisioanele interbancare constituie, de obicei, principala componentă a comisionului pentru servicii aplicat comerciantului. Comerciantul, de asemenea, trebuie să recupereze aceste costuri de la cumpărători, scop în care va crește nivelul prețurilor sau, în cazul în care este permis, poate adăuga

²² A. Dawson și C. Hugener, “A New Business Model for Card Payments”, Diamond Management&Technology Consultants, Inc., 2006.

²³ A. Dawson și C. Hugener, “A New Business Model for Card Payments”, Diamond Management&Technology Consultants, Inc., 2006.

un cost suplimentar plăților prin card, dacă acestea sunt mai scumpe decât plățile cu alte instrumente de plată.

Această logică se aplică și la utilizarea cardurilor pentru retragerea de numerar de la ATM-uri, caz în care comisionul interbancar este achitat de emitentul cardului către proprietarul ATM-ului (banca achizitoare), și suportat de către posesorul cardului.

În cazul unei tranzacții cu cardul, deținătorul cardului inițiază o operațiune de plată la comerciant, caz în care cardul este tras prin terminalul POS. Un mesaj automat de autentificare este lansat de comerciant, indicând valoarea de cumpărare și date referitoare la titularul cardului, prin intermediul băncii achizitoare care transmite mesajul băncii emitente. Emitentul (sau furnizorul de servicii autorizat de acesta) verifică dacă există fonduri suficiente în contul asociat cardului de plată și trimite înapoi la comerciant autorizarea (sau respingerea) tranzacției.

De obicei, la sfârșitul fiecărei zile, comerciantul trimite date referitoare la toate tranzacțiile cu carduri de plată, efectuate la banca sa (banca achizitoare), care transmite datele către sistemul de compensare decontare operat de organizațiile de carduri (de ex. MasterCard, Visa).

Organizațiile de carduri calculează pozițiile nete individuale, ale băncii emitente și achizitoare (datoria netă sau creanțe bancare), inclusiv comisionul interbancar și alte taxe ale organizației de carduri.

Lipsa acestor comisioane interbancare este privită de către proprietarii sistemelor de carduri ca o pierdere directă pentru consumatori, care ar suporta ei înșiși sumele echivalente acestui tip de comision.

- *Piețe two sided*

Literatura economică caracterizează, în general, sectorul de carduri de plată ca fiind o piață cu două componente (two sided). Termenul provine din faptul că operatorii (ex. bănci, companii de telecomunicații, internet) folosesc platforme tehnologice pentru a vinde servicii către două tipuri de clienți:

- consumatorii sau posesorii de carduri. Aceștia pot achiziționa bunuri sau servicii de la comercianții acceptanți de carduri, sau pot efectua retrageri de bani de la ATM-uri;
- comercianții care permit posesorilor de carduri să efectueze plata cu cardul la punctul de vânzare (terminale POS).

În ceea ce privește piețele two sided, cele două grupuri diferite de consumatori intră într-o tranzacție printr-o platformă comună. Pe cele două componente ale pieței, cererea și prețul, nu sunt independente unele de altele, numărul de tranzacții efectuate pe o sub-piață este determinată de numărul de tranzacții de pe cealaltă subpieță (ex. de piețe two sided: ziare, în cazul în care cele două sub piețe sunt reprezentate de către cititori și agenții de publicitate; consolele de jocuri video, caz în care în deciziile referitoare la produs se iau în considerare cererile creatorilor de jocuri și cele ale jucătorilor).

Din acest punct de vedere, piața cardurilor de plată prezintă modele de afaceri diferite: sisteme de două, trei și patru părți. În sistemul cu două părți, sunt implicați doar consumatorii și comercianții care emit propriile carduri, carduri private. În sistemul cu trei părți (tripartit), American Express și Diners Club, o societate comercială prestează servicii direct către consumatori și comercianți.

Cele mai frecvente sunt sistemele cu patru părți (cvadripartite), Visa sau MasterCard, în care, pe de o parte participanți sunt băncile și consumatorii, iar pe de altă parte, participanți sunt băncile și comercianții.

În ceea ce privește sistemele cvadripartite de carduri, cele două sub piețe sunt acceptarea cardurilor și emiterea cardurilor, organizația de carduri fiind cea care furnizează platforma care leagă cele două componente ale pieței.

Pentru a asigura funcționalitatea sistemului, participarea adecvată a grupurilor de consumatori de pe ambele componente - cererea comercianților pe partea acceptării și cererea cardurilor pe partea emiterii - ar trebui să fie asigurată în cadrul sistemului.

Numărul de consumatori este extrem de important, atât în zona de acceptare a cardurilor cât și în cea de emiterie.

Motivația posesorilor de carduri de a folosi tranzacțiile cu carduri de plată va crește proporțional cu creșterea acceptării cardurilor de plată, ca instrumente de plată de către comercianți. Cu toate acestea, acceptarea cardurilor pe partea comercianților, este încurajată dacă un număr cât mai mare de posesori de carduri, adică potențiali clienți, utilizează cardurile ca mijloc de plată. Astfel, cererea de pe cele două componente este afectată reciproc și pozitiv, deoarece ambele părți sunt interesate într-un număr mare de cealaltă parte.

Una din principalele critici referitoare la comisioanele interbancare este faptul că acestea afectează negativ prețurile de consum, prin faptul că acestea, ar contribui, în mod nejustificat la creșterea nivelului prețurilor.

În cazul în care nivelul comisionului interbancar este stabilit într-o manieră restrictivă, costurile suplimentare suportate de comercianți, prin acceptarea cardurilor de plată, vor conduce la creșterea costurilor totale, acest lucru fiind reflectat în prețurile consumatorilor de pe piața concurențială.

Pe lângă efectul creșterii costului cu comisioane interbancare, un alt efect constă în distorsionarea deciziilor consumatorilor cu privire la utilizarea anumitor instrumente de plată. Acest efect poate apărea în cazul în care nivelul comisioanelor plătite pentru utilizarea unor instrumente de plată nu reflectă costul instrumentului de plată. Acest efect este prezent în special, în cazul în care nu se aplică regula de suprataxare a anumitor instrumente de plată.

Tipurile de comisioane interbancare diferă de la un sistem de carduri la altul, în funcție de tipul cardului utilizat, însă se pot distinge trei categorii generale: comisioane naționale, intraregionale și inter-regionale. Acestea sunt definite de locul efectuării tranzacției și implicit al aparatului POS în cauză. Astfel, comisioanele naționale se aplică

tranzacțiilor efectuate la comercianți aflați în țara în care a fost emis cardul de plată și care au instalate aparate POS de către instituții din același stat; comisioanele intra-regionale sunt aplicate tranzacțiilor efectuate în afara statului de emitere a cardului, însă în limitele unei zone geografice prestabilite; comisioanele inter-regionale sunt percepute tranzacțiilor efectuate în afara regiunii (geografice) de emitere a cardului. În cazul în care comisioanele interbancare naționale nu sunt stabilite nici bilateral și nici multilateral de către membrii sistemului, aceștia vor aplica comisioanele interbancare intra-regionale.

2.1.1 Stabilirea comisioanelor interbancare în sistemele internaționale de plăți prin carduri

Potrivit Visa,

Stabilirea unui comision interbancar este necesară pentru atingerea unei utilizări complete a sistemului cvadripartit de plăți cu cardul. Dacă nu ar exista comisionul interbancar, lipsa unui acord între banca emitentă și banca achizitoare cu privire la taxele de plată ar avea efecte negative asupra evoluției și îmbunătățirii sistemului de plăți. Produsul oferit de ambele clase de utilizatori ar fi diferit și inferior, deținătorii de carduri ar primi acces la o rețea mult mai mică de comercianți, iar comercianții ar avea acces la un număr mai mic de deținători de carduri²⁴.

Natura produsului sistemului este afectată în mod semnificativ de numărul de utilizatori pe care îl atrage (respectiv numărul deținătorilor de carduri și numărul de comercianți).

Diferite combinații între taxele aferente deținerii de carduri și taxele plătite de comercianți generează diferite volume de utilizare a serviciilor sistemului. Un anumit nivel al taxelor aferente deținerii de carduri, combinat cu un anumit nivel al taxelor plătite de comercianți, va majora utilizarea sistemului.

Comisioanele interbancare sunt plățile realizate între băncile achizitoare și băncile emitente cu privire la tranzacții care presupun utilizarea sistemului de carduri în cadrul căruia banca emitentă și banca achizitoare nu reprezintă aceeași bancă membră (tranzacții interbancare).

Nivelul comisionului interbancar influențează băncile emitente și pe cele achizitoare în sensul implementării modificărilor cuvenite la nivelul activităților lor de atragere a deținătorilor de carduri și a comercianților și la nivelul taxelor aferente deținerii unui card sau al taxelor plătite de comerciant.

Comisionul interbancar în sistemul Visa este proiectat în așa fel încât să promoveze un nivel cât mai eficient de utilizare a serviciului de plăți Visa. Dacă nu ar exista comisioanele interbancare (sau plățile echivalente), fiecare bancă emitentă ar trebui să își recupereze integral costurile suportate ca bancă emitentă din profiturile dobândite de la deținătorii de carduri. Prin comparație, în situația existenței unui comision interbancar, aceasta trebuie să își ajusteze în concordanță activitățile de emitere, pentru a crea un

²⁴ Adresa Visa Europe RG 15887/09.11.2012.

echilibru între costuri și profituri. Aceasta nu ar fi răsplătită în mod corespunzător pentru externalitățile rețelei asociate cu activitățile și cheltuielile acesteia.

Sistemul Visa de stabilire colectivă a comisioanelor interbancare este un instrument minimalist care ajută la promovarea coordonării deciziilor și activităților băncilor emitente și achizitoare individuale în cadrul acestui sistem cvadripartit. În sistemul Visa, comisioanele interbancare sunt transferate de către băncile achizitoare către băncile emitente ale cardurilor cu care s-au făcut tranzacțiile respective la punctele de vânzare.

Rolul jucat de comisioanele aferente eliberării de numerar în cadrul sistemului Visa este diferit de rolul comisionului interbancar în sistemul cvadripartit de plată. În cadrul unei tranzacții la automatele bancare, există trei părți, nu patru, iar comisioanele sunt transmise de la emitentul cardului către deținătorul automatului bancar. În esență, scopul acestui comision este acela de a reflecta costurile de bază suportate de către deținătorul automatului bancar în procesul de furnizare a serviciului corespunzător către deținătorul cardului, mai precis, costul furnizării serviciului de retrageri de numerar de la automatele bancare și necesitatea de a acoperi investițiile corespunzătoare.

Potrivit MasterCard,

La data de 25 mai 2006, MasterCard Incorporated a perfectat oferta publică inițială de vânzare subscrisă la Bursa din New York. În cadrul constituirii noii corporații și ca parte din restructurarea acționariatului și conducerii ca urmare a schimbărilor avute în vedere și care au fost aprobate de Consiliul de Administrație [...] ²⁵.

[...]

Programele de comisioane generice interbancare includ toate programele de comisioane interbancare și de servicii aplicabile implicit tranzacțiilor transfrontaliere și/sau locale pentru toate mărcile MasterCard (incluzând MasterCard, Debit MasterCard, MasterCard Electronic, Maestro și Cirrus).

Procesul aplicat de personalul MasterCard la formularea recomandărilor către [...], cuprinde următoarele aspecte:

✓ *metodologia generală* care va fi urmărită la recomandarea comisioanelor interbancare implicite: scopul MasterCard în stabilirea comisioanelor interbancare implicite este de a asigura atât emiterea pe scară largă a cardurilor MasterCard de către titularii de licență și acceptarea pe scară largă a cardurilor MasterCard de către comercianți.

La recomandarea comisioanelor interbancare, conducerea MasterCard are în vedere o serie de factori, printre care: [...];

✓ *procesul de decizie al MasterCard*: interschimbul este fundamental pentru a se asigura că emiterea și acceptarea MasterCard reprezintă fiecare în parte propuneri

²⁵ Adresa MasterCard nr. RG 13975/12.10.2012, Anexa 3.

attractive din punct de vedere comercial către emitenții de carduri și achizitorii de carduri pentru a maximiza externalizările rețelei.

[...]

În funcție de factorii menționați mai sus, personalul MasterCard revizuieste cu regularitate situația comisioanelor și evaluează nevoia de schimbare. În funcție de această analiză recomandarea poate propune o schimbare a structurii comisioanelor, a nivelului, un comision specific unei categorii de comercianți, etc. Comisionul în sine poate fi stabilit ca un comision ad valorem, fix sau o combinație între cele două.

Propunerea este apoi prezentată [...]:

✓ *structura de interschimb:* [...];

✓ *comunicarea comisioanelor și programelor aplicate:* după aprobare, schimbarea este comunicată titularilor de licență printr-un articol publicat în Buletinul de Operațiuni Europene. Comunicarea către titularii de licență individuali va include o explicație a argumentației și obiectivelor oricărei modificări a comisioanelor.

[...]

2.1.2 Reguli aplicabile comisioanelor interbancare intra - țară

2.1.2.1 Comisioanele interbancare percepute tranzacțiilor efectuate la POS

Comisioanele interbancare, ca un element special al sistemului, sunt plătite de băncile achizitoare băncilor emitente a cardului, sub forma unui procent din anumite tranzacții, prin acest comision o parte din venituri sunt astfel transferate de la achizitorii de carduri la emitenții de carduri.

Comisionul comerciantului este suma - de obicei stabilită ca un procent din tranzacția efectuată – percepută de banca achizitoare clientului său acceptatorul de carduri. Comisionul este negociat de către bancă și clientul său. Nivelul comisionului este determinat, de exemplu, de:

- volumul cifrei de afaceri tranzacționat de către comerciant;
- locul tranzacției (prezentare card, tranzacție pe internet - în acest din urmă caz răspunderea băncii este mai mare în ceea ce privește fraudă, și, prin urmare, comisionul este de asemenea mai mare);
- domeniul de activitate al comerciantului (comisioanele mai mari sunt percepute în cazul firmelor de divertisment, săli de jocuri de noroc);
- marca cardului: Visa, MasterCard;
- serviciile acoperite de către bancă (servicii referitoare la tranzacțiile cu carduri de plată, taxe de închiriere terminale POS, întreținere, etc).

- *Reguli Visa privind stabilirea comisioanelor interbancare*

Conform Regulilor Visa Europe, toți membrii sunt liberi să își stabilească propriile comisioane interbancare prin acord bilateral sau multilateral (local). Dacă un asemenea acord nu există, se vor aplica comisioanele interbancare subsidiare aplicabile la nivelul intra Visa Europe [...].

În România, membrii Visa au ales să stabilească un comision interbancar local. Potrivit Visa, organizația nu a fost implicată în procesul de stabilire a comisionului interbancar local în România și nu este parte la acordul relevant din România. Visa a fost notificată cu privire la comisioanele aplicabile pentru ca aceasta să poată procesa tranzacțiile locale din România și pentru a putea oferi detalii în legătură cu comisioanele aplicabile în România membrilor Visa din afara României și terților; comisioanele sunt publicate de către Visa pe site-ul Visa Europe.

Deși nu este implicată în stabilirea comisionului interbancar local în România, Visa Europe consideră că stabilirea unor comisioane interbancare locale specifice ar putea fi necesară pentru a răspunde condițiilor particulare din fiecare țară în parte. Date fiind condițiile diferite (ex. diferențele dintre nivelul de penetrare a cardurilor, nivelurile acceptării comercianților, nivelul fraudelor, familiarizarea consumatorilor cu cardurile de credit și de debit și nivelul cheltuielilor efectuate de consumatori) nivelul comisioanelor care este considerat acceptabil poate să difere de la o țară la alta sau să difere între nivelul local al acestora și nivelul stabilit în grupul Visa Europe, deoarece ar putea fi necesară căutarea unor stimulente pentru deținerea sau utilizarea cardurilor sau stimulente pentru a susține comportamentul comercianților sau al consumatorilor din România într-o anumită direcție.

Conform Visa Europe, factorii care ar putea fi avuți în vedere la determinarea nivelului comisionului interbancar local din România includ:

[...]

Reguli MasterCard privind stabilirea comisioanelor interbancare

MasterCard poate stabili Reguli pentru tranzacțiile intra-țară, informând în acest sens clienții. Dacă Regulile pentru tranzacțiile intra-țară nu au fost stabilite de către MasterCard, clienții MasterCard au următoarele opțiuni (cu condiția informării Corporației asupra Regulilor stabilite): aplicarea comisioanelor interbancare intra-regionale fie, atunci când legea locală permite, membrii care dețin licențe pentru țara respectivă și care reprezintă, pe durata anului ce precede acordul, cel puțin 75% din volumele intra-țară MasterCard pentru emitere și achiziție în țara respectivă, au puterea de a conveni asupra Regulilor de rezervă aplicabile tuturor tranzacțiilor în interiorul țării, inclusiv clienților din afara țării²⁶.

²⁶ Capitolul 9, Regulile MasterCard, pct. 9.4, 9.5.

De asemenea, Regulile și comisioanele interbancare aplicabile tranzacțiilor intra-țară, pot fi stabilite și prin acorduri bilaterale. Comisioanele interbancare, atât în cazul tranzacțiilor la POS cât și în cazul tranzacțiilor la ATM, stabilite prin acord bilateral au prioritate față de comisioanele interbancare stabilite prin acord multilateral.

Regulile și comisioanele intra-țară trebuie să fie nediscriminatorii, justificabile și să nu intre în conflict cu regulile globale sau cu regulile intra – regionale ale MasterCard.

Membrii Regiunii Europa trebuie să informeze în permanență Regiunea Europa cu privire la comisioanele interbancare stabilite prin acorduri bilaterale care li se aplică la prelucrarea tranzacțiilor prin sistemele Corporației, precum și comisioanele interbancare stabilite prin acord multilateral, indiferent dacă tranzacțiile sunt prelucrate prin sistemele Corporației sau nu.

Până în ianuarie 2012, în 12 state europene (Austria, Bulgaria, Cipru, Danemarca, Estonia, Finlanda, Germania, Portugalia, România, Slovacia, Slovenia și Spania), nivelurile comisioanelor interbancare naționale aplicate în sistemul de carduri MasterCard erau stabilite de băncile locale membre MasterCard, fie prin acorduri bilaterale, fie prin acorduri multilaterale. În celelalte 15 state nivelurile comisioanelor interbancare naționale erau stabilite de MasterCard (Belgia, Cehia, Franța, Grecia, Ungaria, Italia, Letonia, Lituania, Olanda, Polonia, Suedia, United Kindom).

Începând cu data de 01.01.2012 nivelul comisioanelor interbancare pentru tranzacțiile efectuate în România sunt stabilite de către MasterCard (Anexa 3), decizia fiind determinată de următoarele obiective: [...]

Relațiile dintre bănci, precum și strategiile băncilor în ceea ce privește deținătorii cardurilor și comercianții sunt influențate, în mare măsură și de organizațiile internaționale de plăți cu cardul, Visa și MasterCard, cele două organizații stabilind, de altfel, reguli privind nivelul comisioanelor interbancare, condițiile de acordare a licențelor precum și condițiile de acces a membrilor.

Conform regulilor sistemelor internaționale de plăți VISA și MasterCard pentru tranzacțiile naționale (tranzacții efectuate pe teritoriul României cu carduri emise de o bancă din România) pot fi stabilite comisioane interbancare specifice, diferite de comisioanele aplicabile la nivel regional și interregional. Nivelul comisioanelor interbancare poate fi stabilit prin acorduri bilaterale între cele două părți implicate direct (băncile emitente și cele achizitoare), sau prin acorduri multilaterale între băncile participante în cadrul unui sistem de carduri de plată.

În cazul României, în concordanță cu regulile celor două sisteme de carduri, nivelul comisionului interbancar aplicabil pe piața națională a plăților cu carduri este rezultatul unui acord multilateral între băncile care dețineau circa 98% din piața internă a cardurilor, și prezintă următoarele valori: 1,00 % (standard), 1,50 % (e-commerce) și 0,7% (petrol) pentru tranzacțiile POS, în care comisionul este plătit de banca achizitoare băncii emitente. Aceste niveluri ale comisioanelor interbancare s-au aplicat ambelor sisteme de carduri, Visa și MasterCard, indiferent de tipul cardului. Începând cu anul 2012, nivelul comisioanelor interbancare aplicabile tranzacțiilor naționale efectuate cu

carduri emise sub sigla MasterCard, sunt stabilite de către MasterCard și aplicate de băncile membre.

Printre factorii care au influențat nivelul comisionului interbancar aplicabil tranzacțiilor naționale, băncile intervievate au menționat:

- cheltuielile cu comisioanele tranzacționale percepute de organizațiile de carduri, susținerea băncilor emitente de carduri prin acoperirea unor costuri operaționale ale acestora rezultate din emiterea și utilizarea cardurilor pentru plăți la POS;
- cheltuieli cu achiziția terminalelor POS, asigurarea instruirii comercianților privind utilizarea cardurilor la POS și prelucrarea măsurilor de identificare a fraudelor cu carduri, acoperirea cheltuielilor cu procesarea tranzacțiilor, cheltuielile cu comunicațiile, cheltuielile curente legate de administrarea rețelei POS și customer suport.

Din răspunsurile oferite de bănci²⁷, în ceea ce privește modul de stabilire al comisionului interbancar aplicabil tranzacțiilor naționale, există totuși o clară disproporție a modului în care băncile percep acest lucru. Astfel, 47% din băncile emitente și achizitoare chestionate afirmă că nivelul comisioanelor interbancare este stabilit de către organizațiile Visa și MasterCard, 39% afirmă că este stabilit de către băncile din România, așa cum de altfel se și întâmplă, iar 14% au răspuns că nu știu.

Nivelul comisioanelor interbancare aplicabile tranzacțiilor naționale, intra regionale și inter-regionale nu diferă de la o bancă la alta.

În ceea ce privește valoarea tranzacțiilor pentru fiecare tip de comision aplicat, majoritatea băncilor nu au fost în măsură să comensureze această valoare, deși s-au încercat reveniri succesive asupra răspunsurilor primite. Motivarea băncilor a fost aceea că nu există o segmentare a valorii tranzacțiilor în funcție de tipul comisionului, nu există date diferențiate pe tipul de card (debit/credit), sistemul informatic al băncii nu permite diferențierea comisionului interbancar în funcție de tipul tranzacției etc. În aceste condiții, o analiză coerentă a valorii medii (ponderate) a comisioanelor plătite de băncile achizitoare băncilor emitente de carduri nu poate fi efectuată²⁸.

Tabelul de mai jos (**Tabelul nr.2**) oferă o imagine de ansamblu a nivelului comisioanelor interbancare pentru tipurile de carduri de debit/credit Visa Consumer și MasterCard Consumer, aplicabile în Europa (2011):

Tabelul nr.2. Comisioane interbancare aplicabile în Europa în anul 2011

	Visa Consumer		MasterCard Consumer	
	Debit %	Credit %	Debit %	Credit %
EEA	0.15+0.015Eur	0.50	0.14+0.05Eur	0.14+0.05Eur
Austria	1.00	1.00		
Belgia	0.21	0.55		0.80

²⁷ Conform răspunsurilor primite la Întrebarea nr. 4 din Chestionar.

²⁸ Pentru analiza valorii medii a comisioanelor interbancare, valoarea nominală a fiecărui tip de comision trebuie ponderată cu valoarea tranzacțiilor efectuate aferente fiecărui tip de comision. Aceste valori au fost cerute în cadrul chestionarului la întrebările nr.15-18.

Bulgaria	0.40	0.40		
Cehia	1.00	1.00	1.10	1.10
Cipru	1.50			
Danemarca	0.30	0.75		
Estonia	1.00		1.05	
Finlanda	0.19	0.55	0.23	
Franta	0.63			0.47+0.05Eur
Germania	1.58	1.58		
Grecia	1.05		0.75	
Italia	0.66	0.55		1.20
Letonia	0.55		0.60	
Lituania	0.90		0.85	
Olanda	0.25	0.55		0.80
Polonia	1.60	1.35	1.64	1.40
Portugalia	0.90			
România	1.00	1.00	1.00	1.00
Slovacia	0.70	0.70		
Slovenia	1.10	1.10		0.80
Spania	1.42			
Suedia	0.21	0.55	0.36	0.80
UK	0.37	0.77	0.37	0.80
Ungaria	0.21	0.55	1.16	0.80+24HUF
Media	0.78	0.81	0.83	

Sursa: Jakub Gorka, Payment Behaviour in Poland -The Benefits and Costs of Cash, Cards and Other Non Cash Payment Instruments, 2012; Eva Keszy – Harmath, Gergely Koczán, Sándor Kovács, Boris Martinović, Kristóf Takács, The role of interchange fee in card payment systems, 2012.

Din datele prezentate în tabelul de mai sus rezultă că în țările europene nivelul comisionului interbancar variază în mod semnificativ. Se observă, de asemenea, o diferențiere a modului de stabilire a comisionului aplicat, comision ad valorem sau o combinație între comisionul ad valorem și o taxă fixă, structură care poate avea un impact asupra comisioanelor de servicii aplicate comercianților. Astfel, un comision de servicii ad valorem are potențialul de a descuraja acceptarea cardurilor pentru plata sumelor de valoare mare.

Nivelul comisioanelor interbancare, diferențiat pe tipuri de carduri și organizații de plată, valabil în perioada analizată, este prezentat în **Anexa 4**.

Potrivit MasterCard, diferențele referitoare la nivelul comisioanelor interbancare aplicabile la nivelul statelor din cadrul SEE, sunt justificate de diferențele obiective, care cuprind factori cum ar fi: gradul de penetrabilitate pe piața cardurilor, numărul operațiunilor, volumele, nivelurile de fraudă, natura pieței cardurilor (ATM/POS, credit/debit, operațiuni de tip face to face/operațiuni de tip card not present, etc). [...]

2.1.2.2 Comisioanele interbancare percepute tranzacțiilor efectuate la ATM

ATM-urile sunt deținute și operate de către băncile emitente de carduri. Fiecare bancă, proprietară de ATM oferă acces tuturor cardurilor emise de alte bănci, percepend comisionul interbancar. În cazul ATM-urilor se identifică două tipuri de costuri, unele care se reflectă asupra tuturor tranzacțiilor, indiferent de banca ce a emis cardul (costurile de achiziție și funcționare a unui ATM, dotarea tehnică a băncii, taxa lunară de

utilizare a mărcii Visa/MasterCard, salarii, chirii, costurile legate de personalul din rețeaua teritorială implicat în activitatea de carduri, imobilizarea banilor în bancomate, alimentarea bancomatelor, costurile ocazionate de tranzacțiile nefinalizate din diferite cauze - PIN introdus eronat și capturare card, fluctuații linii de comunicație și întrerupere tranzacție în desfășurare, fonduri insuficiente, cont blocat etc), iar altele care se reflectă exclusiv în costul tranzacțiilor *non on us* (certificări, servicii procesare, taxe reținute de organizațiile proprietare ale sistemului, costuri de procesare).

Comisioanele interbancare aferente tranzacțiilor la ATM diferă față de cele la POS prin faptul că fluxul de plată este de la emitent către achizitor. Astfel, banca emitentă a unui card cu care se face o tranzacție la ATM-ul unei bănci achizitoare plătește acesteia din urmă comisionul interbancar aferent tranzacției. Aceste comisioane reprezintă contravaloarea prestării de servicii, în legătură cu un ATM, de către banca deținătoare/care operează ATM-ul către banca emitentă.

În privința structurii și nivelului comisioanelor interbancare aferente tranzacțiilor efectuate la ATM-uri, acestea sunt structurate în funcție de tipul tranzacțiilor, după cum urmează:

- ✓ Comisioane aferente retragerii de numerar la ATM-uri deținute de alte bănci;
- ✓ Comisioane aferente plății (de facturi) la ATM-uri deținute de alte bănci.

Potrivit celor două organizații, Visa și MasterCard, băncile sunt libere să adopte propriile comisioane subsidiare. Dacă acest lucru nu se întâmplă, comisioanele aplicabile pentru membrii din țara respectivă vor fi cele aplicabile la nivelul intra-regional.

Ca și în cazul comisioanelor interbancare aplicabile tranzacțiilor la POS, în concordanță cu regulile celor două sisteme de carduri, nivelul comisionului interbancar aplicabil tranzacțiilor la ATM este rezultatul unui acord multilateral între băncile care dețineau circa 98% din piața internă a cardurilor, și prezintă următoarele valori: 0,5% + 2,50 lei (0,58 euro²⁹) pentru tranzacțiile ATM. Acest nivel al comisionului interbancar se aplică ambelor sisteme de carduri, Visa și MasterCard indiferent de tipul cardului.

Începând cu anul 2012, nivelul comisionului interbancar aplicabil tranzacțiilor naționale efectuate cu carduri emise sub sigla MasterCard, este stabilit de către MasterCard și aplicat de băncile membre (**Anexa 3**), decizia fiind determinată, printre alte obiective, de reducerea comisioanelor la bancomat pentru Maestro pentru a se asigura că emitenții care nu au suficientă sau nici o rețea achizitoare să nu fie într-o poziție dezavantajată față de plătitorii importanți.

Din aceste costuri băncile emitente, în cazul unei tranzacții *off us*, recuperează de la posesorul cardului atât comisionul interbancar, cât și celelalte costuri înregistrate pentru efectuarea tranzacției.

În cazul unei tranzacții *on us* costurile nu se reflectă întotdeauna în nivelul comisionului perceput propriului posesor de card, întrucât posesorul cardului fiind clientul băncii

²⁹ La 31.12.2011: 1Euro = 4.3197 Ron.

aceasta înregistrează venituri și din alte zone ale activității bancare (plasarea surselor atrase, comisionul de întreținere cont, interogări sold, etc).

Există și bănci emitente care, în cazul unei tranzacții *off us*, recuperează de la posesorul cardului doar comisionul interbancar, celelalte costuri fiind suportate de bancă în principal din dorința de a reduce efortul financiar al clienților, din necesitatea de simplificare a ofertei tarifare a produselor, precum și datorită strategiei de susținere a dezvoltării acestor instrumente de plată în faza lor de expansiune.

2.2 Comisioanele percepute deținătorilor de carduri de plată

2.2.1 Tipul, nivelul și structura comisioanelor percepute deținătorilor de carduri de plată

Comisioanele percepute deținătorilor de carduri reprezintă sume de bani pe care aceștia le plătesc băncilor emitente pentru emiterea cardurilor, administrarea conturilor aferente, pentru efectuarea retragerilor de numerar prin carduri sau eliberarea extrasului de cont. Aceste comisioane sunt stabilite de fiecare bancă în parte, diferind astfel în funcție de politica emitenților. Comisioanele acoperă nu doar cheltuielile ocazionate de activitățile specifice emiterii de carduri, ci, în general, produc și un profit aferent.

Modul de analiză a comisioanelor percepute deținătorilor de carduri constă în compararea valorilor medii pentru fiecare tip de card standard (Visa, MasterCard) ce sunt plătite de deținătorii de carduri emise de băncile interogate. Astfel, se vor analiza comisioanele medii percepute pentru tipurile de activități specifice emiterii și administrării cardurilor de plată: comisionul anual de administrare a cardului, comisionul de emiterie a cardului și comisionul de eliberare a extrasului de cont.

Dintre cele 28 de bănci emitente de carduri ce au oferit date referitoare la aceste tipuri de comisioane³⁰ în anul 2009: 96% au perceput comisioane de administrare a cardului, 79% au perceput comisioane de emiterie a cardului și 61% au perceput comisioane de eliberare a extrasului de cont; în anul 2010: 96% au perceput comisioane de administrare a cardului, 79% au perceput comisioane de emiterie a cardului și 39% comisioane de eliberare a extrasului de cont, iar în anul 2011: 100% au perceput comisioane de administrare a cardului, 75% au perceput comisioane de emiterie a cardului și 29% comisioane de eliberare a extrasului de cont.

- *Nivelul comisioanelor aplicate deținătorilor de carduri*

În continuare se vor analiza comisioanele medii plătite de deținătorii unui card „standard”³¹ de debit/credit, în medie, pe un an calendaristic. Rezultatele sunt prezentate în tabelul următor (**Tabelul nr.3**).

³⁰ Analiza comisioanelor percepute deținătorilor de carduri are la bază întrebarea nr.28 din cadrul Chestionarului.

³¹ Este considerat card standard orice card de tipul MasterCard Standard, Visa Classic sau American Express, care nu este din categoria Premium.

Tabelul nr.3. Comisioane medii

		Card de credit		Card de debit	
		Visa	MasterCard	Visa	MasterCard
2009	Comision mediu de administrare	9.05	13.03	6.81	9.48
	Comision mediu emitere card	6.37	5.53	2.46	3.55
	Comision mediu elib. extras cont	0.09	0.76	0.34	0.25
2010	Comision mediu de administrare	10.21	15.22	8.36	13.11
	Comision mediu emitere card	6.32	4.90	2.68	4.73
	Comision mediu elib. extras cont	0.06	0.19	0.27	0.27
2011	Comision mediu de administrare	12.93	14.98	9.01	10.85
	Comision mediu emitere card	6.58	4.91	2.73	4.75
	Comision mediu elib. extras cont	0.01	0.16	0.22	0.25

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate

Comisionul mediu de administrare a unui card de debit/credit s-a situat în anul 2011 între 9,01 și 14,98 Lei, valori mai mici înregistrându-se în cazul cardurilor de debit. În ceea ce privește brandul în care au fost emise cardurile, valori mai mici, atât în cazul cardurilor de debit cât și a celor de credit, au fost înregistrate de cardurile Visa.

Față de anul 2010, se observă o creștere a nivelului mediu al comisionului de administrare a cardurilor de debit/credit emise sub sigla Visa și o reducere a nivelului în cazul cardurilor emise sub sigla MasterCard.

În ceea ce privește comisionul mediu de emitere a cardului de credit, în sistemul Visa valoarea a fost de 6,58 Lei/card, în timp ce în sistemul MasterCard valoarea a fost de numai 4,91 Lei/card. În cazul cardurilor de debit, valoarea medie a comisionului în sistemul Visa a fost de 2,73 Lei/card, în timp ce în sistemul MasterCard valoarea medie a fost de 4,75 Lei/card. Față de anul 2010, se observă o creștere a nivelului mediu al comisionului de emitere a cardurilor de debit/credit emise de ambele sisteme de carduri.

Comisionul mediu de eliberare a extrasului de cont în anul 2011 a cunoscut o scădere, față de anul 2010, în cazul cardurilor de debit/credit emise de ambele sisteme de carduri. Valorile medii s-au situat între 0,22 și 0,01 Lei/card de debit/credit în sistemul Visa, respectiv între 0,25 și 0,16 Lei/card în sistemul MasterCard. Sistemul MasterCard practică un set de comisioane mai ridicate decât cele practicate în cazul cardurilor emise sub sigla Visa.

Posesorii cardurilor care efectuează retrageri de numerar de la ATM-urile altor bănci, decât cele ale băncii emitente, sunt comisionați de banca emitentă.

Dintre cele 28 de bănci emitente de carduri ce au oferit date referitoare la aceste tipuri de comisioane³² în anul 2009, 71% au perceput comisioane pentru retragerile de numerar, iar în anii 2010 și 2011, 75% au perceput astfel de comisioane.

În anul 2011³³, valoarea comisionului pentru retragerile de numerar s-a situat:

³² Analiza comisioanelor percepute deținătorilor de carduri are la bază întrebarea nr.28 din cadrul Chestionarului.

³³ În anul 2010 băncile au aplicat același nivel al comisionului per tranzacție.

- ✓ în cazul cardurilor de debit, între 0,0 și 0,4% pentru retragerile de numerar de la ATM-urile băncii emitente a cardului, respectiv între 0,5%+2,5 Lei și 1,0%+2,5 Lei pentru retragerile de numerar de la ATM-urile altor bănci³⁴,
- ✓ în cazul cardurilor de credit, între 0,5% și 3,0% pentru retragerile de numerar de la ATM-urile băncii emitente a cardului, respectiv între 0,5%+2,5 Lei și 0,81%+5,0 Lei pentru retragerile de numerar de la ATM-urile altor bănci.

Se observă că, în cazul retragerilor de numerar de la ATM-urile altor bănci decât cea emitentă a cardului, comisionul per retragere de numerar este egal sau mai mare decât comisionul interbancar plătit de banca emitentă a cardului băncii achizitoare (proprietară a ATM-ului).

Un studiu realizat de H. Cheng, D. Evans și D. Garcia-Swartz relevă faptul că aceste comisioane percepute deținătorilor de carduri sunt într-o relație de proporționalitate inversă cu cele interbancare³⁵. Conform acestora, reducerea artificială dictată de autoritățile australiene asupra comisioanelor interbancare a condus la creșterea comisioanelor fixe percepute deținătorilor de carduri, în timp ce comisioanele per tranzacție au rămas nemodificate. Existența comisioanelor interbancare rezidă în această relație teoretică, proprietarii sistemelor considerându-le necesare pentru transferarea unei părți a costurilor emiterii cardurilor dinspre emitenți către acceptanți, această activitate neafectând în mod negativ deținătorii de carduri de plată.

Din analiza nivelului comisionului interbancar și a nivelului comisioanelor percepute deținătorilor de carduri se observă că, deși nivelul celui dintâi a rămas neschimbat în perioada 2009-2011, celelate comisioane au avut, în general o evoluție ascendentă.

Mai mult, în anul 2012, după ce MasterCard a majorat nivelul comisionului interbancar aplicabil tranzacțiilor naționale, băncile emitente au majorat și nivelul comisioanelor percepute deținătorilor de carduri, ceea ce demonstrează existența unei relații de proporționalitate directă între cele două tipuri de comisioane.

Analiza nivelului și a structurii comisioanelor percepute deținătorilor de carduri are la bază răspunsurile băncilor la întrebările nr. 29-30 din cadrul Chestionarului.

2.3 Comisioanele percepute comercianților care acceptă cardurile ca mijloc de plată

Deținătorul cardului utilizează cardul pentru a achiziționa bunuri sau servicii de la comerciant. Comerciantul furnizează bunurile și serviciile deținătorului cardului după autorizare, dacă aceasta este necesară, și apoi transmite chitanța tranzacției deținătorului de card către banca achizitoare, bancă cu care comerciantul a încheiat un

³⁴ Excepție fac Banca Românească, Volksbank, Piraeus Bank, Alpha Bank, Banca Transilvania, Bank of Cyprus și ATE Bank care au încheiat o convenție în baza căreia pentru retragerile de numerar de la oricare din ATM-urile proprietate a băncilor participante se aplică comisioane de 0.5%+0.6RON.

³⁵ H. Cheng, D. Evans, D. Garcia-Swartz, "The Effect of Regulatory Intervention in Two-sided Markets: An Assessment of Interchange-Fee Capping in Australia", AEI Brookings Joint Center for Regulatory Studies, decembrie 2005.

contract. Banca achizitoare plătește comerciantului și transmite chitanța tranzacției către banca emitentă care va recupera suma necesară de la deținătorul cărui i-a emis cardul.

Pentru serviciile furnizate de către banca achizitoare, comerciantul plătește un comision pe serviciu pe care cele două părți îl agreează înaintea începerii relației comerciale. Comisionul pe serviciu poate să fie stabilit la un nivel mai ridicat sau mai scăzut decât comisionul interbancar.

Aceste comisioane plătite de către comercianți pentru serviciile prestate de băncile achizitoare sunt privite de unii specialiști ca și redistribuiri ale cheltuielilor provenite din comisioanele interbancare, băncile achizitoare transmițându-le pe acestea din urmă către comercianți. În acest proces, este posibilă apariția suprataxării deținătorului de carduri, care poate achita un preț mai ridicat pentru un produs plătit cu cardul decât ar plăti prin alte mijloace de plată. Ca regulă generală, această suprataxare nu se întâmplă, comercianții fiind cei ce suportă aceste comisioane pentru a atrage clienți ce doresc să utilizeze cardurile de plată în efectuarea tranzacțiilor.

Atât Visa cât și MasterCard nu intervin în relația comercială dintre achizitor și comercianți, în ceea ce privește fixarea prețurilor. Totuși, organizațiile de plăți cu cardul stabilesc anumite reguli și condiții pentru membrii lor, unele dintre acestea trebuind să se reflecte în contractele încheiate de băncile achizitoare cu clienții lor.

Potrivit Visa un achizitor trebuie să se conformeze cu Regulamentele de Operare ale organizației. Aceste regulamente solicită membrilor să includă un set de cerințe minime în cadrul relației contractuale pe care o au cu comercianții, printre acestea regăsindu-se³⁶: [...]

Potrivit MasterCard un achizitor trebuie să furnizeze comerciantului următoarele informații³⁷:

- ✓ comisioanele interbancare sunt stabilite de către MasterCard și se regăsesc pe site-ul corporației;
- ✓ comercianții pot să aplice diferite supra taxe tranzacțiilor cu carduri de credit, carduri comerciale, carduri de debit și Maestro, doar prin respectarea regulilor stabilite de MasterCard (pct. 5.11.2 din Capitolul 12);
- ✓ nu i se poate interzice comerciantului să încheie un acord cu un alt achizitor;
- ✓ să furnizeze comerciantului informații care specifică separat termenii financiari aplicabili tranzacțiilor cu carduri de credit, carduri comerciale, carduri de debit și Maestro. Aceasta nu devine obligatorie în cazul în care comerciantul nu dorește să îi fie furnizate astfel de informații.

Din răspunsurile³⁸ oferite de comercianți, printre condițiile cerute de bancă se regăsesc: acceptarea oricărui card de tip Visa sau MasterCard, instalarea terminalelor POS

³⁶ Adresa nr. RG 15887/09.11.2012.

³⁷ Capitolul 12, Regulile MasterCard, Europe Region Rules, pct. 3.6.1.2.

proprietatea băncii, obligativitatea aplicării unui tratament egal atât clienților care achită în numerar cât și clienților posesori de carduri, conectarea de către bancă a terminalului POS la linii telefonice alocate de comerciant, costurile aferente liniei telefonice fiind suportat de comerciantul-acceptant, comerciantul nu poate aplica o suprataxă în cazul bunurilor sau serviciilor plătite cu cardul, comerciantul nu poate să impună o sumă minimă pentru achiziționarea de bunuri și servicii ce urmează a fi achitate prin intermediul cardului și să nu refuze plata prin card datorită nerespectării acestei sume minime, obligația comerciantului de a informa banca cu privire la deschiderea unor noi unități de desfacere precum și obligația de a plăti băncii un comision pentru serviciile prestate [...], derularea încasărilor și plăților magazinelor care au instalat POS-urile băncii respective să se efectueze în totalitate printr-un cont deschis la banca respectivă [...], să respecte instrucțiunile băncii privind operațiunile cu carduri precum și cele privind mediatizarea adecvată a mijloacelor promoționale furnizate de bancă în scopul indicării tipurilor de carduri acceptate la plată [...].

2.3.1 Tipul, nivelul și structura comisioanelor percepute comercianților

Din lipsa valorilor tranzacțiilor aferente fiecărui tip de comision aplicat, nivelul comisionului aplicat tipurilor de comercianți a fost analizat doar la nivel de valori nominale³⁹. Datorită acestor constrângeri, relevanța datelor poate fi considerată redusă în comparație cu volumul total al comisioanelor percepute.

a) Comercianți corporate

- **Carduri de debit**

În ceea ce privește comercianții corporate, conform datelor primite de la băncile achiziitoare, media comisioanelor **maxime** percepute este de **2,36%**, în sistemul Visa, respectiv **2,45%**, în sistemul MasterCard. Cele mai mari niveluri sunt aplicate de [...] (5,50% pentru cardurile Visa și MasterCard), [...] (3,30% pentru Visa și 3,00% pentru MasterCard), [...] (pentru Visa), [...] și [...] (2,50% pentru Visa și MasterCard). Cele mai mici niveluri ale comisioanelor maxime, de 1,18% (Visa), sunt înregistrate de [...].

Media comisioanelor **minime** percepute comercianților corporate este de 0,79%, în sistemul Visa, respectiv 0,72% în sistemul MasterCard. Cele mai mari niveluri ale comisioanelor minime sunt aplicate de [...] (2,07% pentru cardurile Visa și MasterCard), în timp ce cele mai mici rate ale comisioanelor minime sunt înregistrate de [...] (0,07% pentru Visa și MasterCard).

- **Carduri de credit**

În ceea ce privește comercianții corporate, conform datelor primite de la băncile acceptatoare, media comisioanelor **maxime** percepute este de **2,16%**, în sistemul Visa, respectiv **2,28%**, în sistemul MasterCard. Cele mai mari niveluri sunt aplicate de [...]

³⁸ Întrebarea nr. 8 din Chestionar.

³⁹ Întrebările nr. 19-20 din cardul chestionarului conțin răspunsuri parțiale asupra nivelului comisioanelor percepute comercianților pentru acceptarea cardurilor de plată. Pentru analiza nivelului mediu al acestora ar fi necesară ponderarea lor cu valoarea tranzacțiilor efectuate pentru fiecare tip de comision.

(3,90% pentru cardurile Visa și MasterCard), [...] (3,50% pentru Visa și 3,40% pentru MasterCard), [...] (2,50% pentru Visa și MasterCard). Cele mai mici niveluri ale comisioanelor maxime, de 1,18% (Visa și MasterCard), sunt înregistrate de [...].

Media comisioanelor **minime** percepute comercianților corporate este de **0,91%**, în sistemul Visa, respectiv **0,83%** în sistemul MasterCard. Cele mai mari niveluri ale comisioanelor minime sunt aplicate de [...] (2,07% pentru cardurile Visa și MasterCard), în timp ce cele mai mici niveluri ale comisioanelor minime sunt înregistrate de [...] (0,06% pentru MasterCard) și [...] (0,13% pentru Visa și MasterCard).

Tabelele de mai jos prezintă nivelurile nominale maxime și minime ale comisioanelor percepute comercianților corporate, pentru cardurile de debit și credit, graficele ilustrând diferențierea între bănci a acestor comisioane, în anul 2010⁴⁰.

Tabelul nr.4. Nivelul comisioanelor maxime percepute pentru utilizarea cardurilor de debit și a cardurilor de credit

Visa	Carduri de debit	Carduri de credit	MasterCard	Carduri de debit	Carduri de credit
Maxim	5.50	3.90	Maxim	5.50	3.90
Minim	1.18	1.18	Minim	1.30	1.18
<i>Media</i>	2.36	2.16	<i>Media</i>	2.45	2.28
Abatere medie	1.02	0.68	Abatere medie	1.04	0.71
Coef. variație	0.43	0.31	Coef. variație	0.42	0.31
Mediana	2.04	2.04	Mediana	2.07	2.07

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Graficul nr.9. Comision maxim Visa

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Graficul nr.10. Comision maxim MasterCard

[..]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

⁴⁰ Nivelul comisioanelor este identic în perioada 2009-2011.

Tabelul nr.5. Nivelul comisioanelor minime percepute pentru utilizarea cardurilor de debit și a cardurilor de credit

Visa	Carduri de debit	Carduri de credit	MasterCard	Carduri de debit	Carduri de credit
Maxim	2.07	2.07	Maxim	2.07	2.07
Minim	0.07	0.13	Minim	0.07	0.06
Media	0.79	0.91	Media	0.72	0.83
Abatere medie	0.60	0.48	Abatere medie	0.58	0.53
Coef. variație	0.76	0.53	Coef. variație	0.80	0.64
Mediana	0.70	0.90	Mediana	0.70	0.85

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Graficul nr.11. Comision minim Visa

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Graficul nr.12. Comision minim MasterCard

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

b) IMM-uri

- Carduri de debit*

În ceea ce privește IMM-urile, conform datelor primite de la băncile achizitoare, media comisioanelor **maxime** percepute este de **2,60%**, în sistemul Visa, respectiv **2,59%**, în sistemul MasterCard. Cele mai mari niveluri sunt aplicate de [...] (4,27% pentru cardurile Visa și 4,30% pentru MasterCard), [...] (3,00% pentru Visa și MasterCard). Cele mai mici niveluri ale comisioanelor maxime sunt înregistrate de [...], de 1,80% pentru MasterCard, și de [...], 2,00% pentru Visa.

Media comisioanelor **minime** percepute IMM-urilor este de **0,97%**, în sistemul Visa, respectiv **1,03%** în sistemul MasterCard. Cele mai mari niveluri ale comisioanelor minime sunt aplicate de [...] (2,07% pentru cardurile Visa și MasterCard), în timp ce cele mai mici niveluri ale comisioanelor minime sunt înregistrate de [...] (0,60% pentru Visa și MasterCard).

- *Carduri de credit*

În ceea ce privește IMM-urile, conform datelor primite de la băncile achizitoare, media comisioanelor **maxime** percepute este de **2,50%**, în sistemul Visa, respectiv **2,38%**, în sistemul MasterCard. Cele mai mari niveluri sunt aplicate de [...] (4,00% pentru cardurile Visa și 4,15% pentru MasterCard) și de [...] (3,00% pentru Visa și MasterCard). Cele mai mici niveluri ale comisioanelor maxime, de 1,75% (Visa și MasterCard), sunt înregistrate de [...].

Media comisioanelor **minime** percepute IMM-urilor este de **1,19%**, în sistemul Visa, respectiv **1,22%** în sistemul MasterCard. Cele mai mari niveluri ale comisioanelor minime sunt aplicate de [...] (2,07% pentru cardurile Visa și MasterCard), în timp ce cele mai mici niveluri ale comisioanelor minime sunt înregistrate de [...] (0,60% pentru Visa) și [...] (0,65% pentru Visa și MasterCard).

Tabelele de mai jos prezintă nivelurile nominale maxime și minime ale comisioanelor percepute IMM-urilor, pentru cardurile de debit și credit, graficele ilustrând diferențierea între bănci a acestor comisioane.

Tabelul nr.6. Nivelul comisioanelor maxime percepute pentru utilizarea cardurilor de debit și a cardurilor de credit

Visa	Carduri de debit	Carduri de credit	MasterCard	Carduri de debit	Carduri de credit
Maxim	4.27	4.00	Maxim	4.30	4.15
Minim	2.07	1.75	Minim	1.80	1.75
Media	2.60	2.50	Media	2.59	2.38
Abatere medie	0.63	0.54	Abatere medie	0.68	0.85
Coef. variație	0.24	0.22	Coef. variație	0.26	0.36
Mediana	2.50	2.50	Mediana	2.50	2.50

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Graficul nr.13. Comision maxim Visa

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Graficul nr.14. Comision maxim MasterCard

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Tabelul nr.7. Nivelul comisioanelor minime percepute pentru utilizarea cardurilor de debit și a cardurilor de credit

Visa	Carduri de debit	Carduri de credit	MasterCard	Carduri de debit	Carduri de credit
Maxim	2.07	2.07	Maxim	2.07	2.07
Minim	0.60	0.60	Minim	0.60	0.65
Media	0.97	1.19	Media	1.03	1.22
Abatere medie	0.61	0.40	Abatere medie	0.65	0.40
Coef. variație	0.63	0.34	Coef. variație	0.63	0.33
Mediana	1.00	1.15	Mediana	1.14	1.19

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate

Graficul nr.15. Comision minim Visa

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Graficul nr.16. Comision minim MasterCard

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Următorul tabel redă nivelul comisioanelor medii percepute comercianților în anul 2011, grupați după criteriul industriei în care activează. Datorită faptului că majoritatea băncilor achizitoare au furnizat cifre similare sau identice⁴¹ pentru cardurile de debit și cele de credit, acestea au fost analizate cumulat⁴².

Tabelul nr.8. Nivelul comisioanelor medii percepute comercianților în anul 2011, grupați după criteriul industriei în care activează

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Se poate observa că cele mai ridicate comisioane sunt percepute de către [...]. Comisioanele cele mai scăzute se observă la [...]. În ceea ce privește tipul comercianților, în sectorul guvernamental se înregistrează cea mai mică medie a comisionului, de 1,43% pentru MasterCard și 1,52% pentru Visa, în timp ce în sectorul agenților de turism se înregistrează cea mai mare medie de 1,96 % pentru Visa și 2,12% pentru MasterCard.

Băncile achizitoare care sunt și emitente de carduri, nu sunt obligate să plătească comisioane interbancare pentru tranzacțiile efectuate de proprii lor posesori de carduri și, prin urmare pot oferi comercianților comisioane substanțial mai mici.

⁴¹ Diferențe între valoarea comisioanelor medii percepute comercianților pentru acceptarea cardurilor de credit și cele de debit se regăsesc la doar [...].

⁴² Conform răspunsurilor băncilor la întrebările nr. 21 și 22 din Chestionar referitoare la valoarea medie a comisioanelor percepute comercianților pentru activitatea de acceptare a cardurilor de credit/debit din diferite sectoare de activitate comercială

Diferențierea între nivelul comisioanelor în funcție de tipul tranzacțiilor, *on-us*, respectiv *off-us* este practică de 9 din cele 18 bănci achizitoare⁴³ [...], ponderea tranzacțiilor *on us* în totalul tranzacțiilor efectuate la POS fiind între 0,19% și 27,0%.

În ceea ce privește comercianții, 41% dintre aceștia motivează că băncile achizitoare au creat un preț uniform pentru tranzacțiile cu carduri, în timp ce 55 % au răspuns că nu cunosc motivul pentru care băncile achizitoare nu percep comisioane diferențiate pentru tranzacțiile *on us* și *off us*.

Potrivit comercianților, comisioanele sunt formate într-un mod netransparent și complicat, fără ca aceștia să aibă posibilitatea de a verifica corectitudinea comisioanelor, mai ales că nu se cunoaște diferența dintre costurile aferente cardurilor de credit respectiv celor de debit [...]. De asemenea, consideră că nivelul comisionului este impus în mod unilateral de către bănci, fie ca urmare a unor înțelegeri existente între bănci, fie ca urmare a înțelegerilor dintre bănci cu VISA și/sau MasterCard, comercianții fiind obligați să suporte acest comision fără a avea reprezentarea exactă a acestuia [...].

2.3.2 Analiza corelației dintre nivelul comisioanelor interbancare și al celor percepute comercianților

În privința comisioanelor naționale interbancare și a corelației acestora cu nivelul comisioanelor percepute comercianților, datele centralizate primite de la bănci, pentru 2011, sunt următoarele:

Tabelul nr.9. Carduri credit

	Visa		MasterCard	
Comision național mediu interbancar	1%		1%	
Media comisionului maxim perceput comercianților	2.16%	2.50%	2.28%	2.38%
Media comisionului minim perceput comercianților	0.91%	1.19%	0.83%	1.22%
	Corporate	IMM	Corporate	IMM

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate

Tabelul nr.10. Carduri debit

	Visa		MasterCard	
Comision național mediu interbancar	1%		1%	
Media comisionului maxim perceput comercianților	2.36%	2.60%	2.45%	2.59%
Media comisionului minim perceput comercianților	0.79%	0.97%	0.72%	1.03%
	Corporate	IMM	Corporate	IMM

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate

⁴³ Conform răspunsurilor la întrebarea nr. 6 din Chestionar.

Comisioanele interbancare reprezintă costuri de input (printre alte multe costuri de input) ale furnizorilor de servicii de plată achizitori (bănci) care se regăsesc în structura comisioanelor percepute comercianților. Faptul că la comercianții de mari dimensiuni, media comisionului minim se regăsește sub nivelul comisionului interbancar, se explică prin faptul că, în cazul acestora, nu se folosesc standarde de comisioane. Nivelul comisioanelor este negociat, de multe ori anual, în funcție de costurile generate de activitatea specifică fiecărui client, relevante fiind în special numărul tranzacțiilor și valoarea medie a acestora.

Din răspunsurile⁴⁴ la întrebarea nr. 6 din Chestionar, 8 bănci, reprezentând 44,4% dintre băncile achizitoare intervievate, au răspuns că aplică comisioane al căror nivel este sub cel al comisionului interbancar.

La întrebarea⁴⁵ *Puteți negocia nivelul taxei pentru servicii comerciale cu băncile achizitoare* 18 comercianți, reprezentând 81,8% din cei intervievați, au răspuns afirmativ precizând că, concurența dintre băncile achizitoare privind cardurile de plată s-a manifestat prin diferența de comisioane percepute de către bancă și prin oferta diferită de POS-uri instalate [...] însă plaja de negociere nu este semnificativă, băncile motivând că nu pot coborî sub comisionul interbancar de 1%⁴⁶.

În ceea ce privește opiniile comercianților cu privire la rolul comisioanelor interbancare, precum și la modul de stabilire a nivelului comisionului plătit băncilor achizitoare partenere, acestea se rezumă la⁴⁷:

- este evidentă necesitatea existenței unor comisioane interbancare pentru a permite funcționarea sistemului, precum și posibilitatea deținătorilor de carduri ai altor bănci decât banca achizitoare, de a plăti folosind cardurile Visa/Mastercard. Nu am efectuat însă, niciodată, analize privind justificarea cuantumurilor stabilite pentru aceste comisioane și nu ne sunt familiare criteriile/elementele avute în vedere de către bănci în acest sens [...];
- nu avem cunoștințe foarte precise despre acest tip de comisioane [...];
- este normal ca un astfel de comision să existe, problema este nivelul lui [...];
- concurența dintre băncile achizitoare se observă la fiecare cerere de ofertă, prin faptul că se obțin comisioane competitive. În plus, pe lângă nivelul comisionului firma consideră, de asemenea, importantă și calitatea serviciilor. Dacă s-ar accepta o singură bancă în toate magazinele, în situațiile în care serviciul pentru POS nu ar fi disponibil la banca respectivă, magazinul respectiv ar suferi pierderi de profit și de imagine. Se menționează faptul că la apelurile de ofertă lansate cu ocazia deschiderii unui magazin, concurența dintre băncile achizitoare se manifestă prin ofertele primite [...];

⁴⁴ Întrebarea nr. 6 din Chestionar: *Există tipuri de tranzacții la care nivelul comisionului stabilit de bancă pentru tranzacțiile la POS este mai mic decât nivelul comisionului interbancar aplicabil la nivel național.*

⁴⁵ Întrebarea nr. 24 din Chestionar.

⁴⁶ Întreprinderile care au răspuns că nu pot negocia nivelul comisionului sunt: [...].

⁴⁷ Întrebările 25 și 29 din Chestionar.

- societățile bancare achizitoare au același nivel de comisionare pentru cardurile Visa și MasterCard (indiferent de tipul acestora, debit/credit), excepție făcând cardurile cu vânzarea în rate [...].

Pentru a identifica atitudinea comercianților față de nivelul comisioanelor aplicate de bănci au fost formulate următoarele întrebări:

- *Imaginați-vă că toate băncile au mărit taxa pentru servicii comerciale pentru cardurile VISA/MasterCard cu o sumă de 10% comparativ cu nivelul actual (de exemplu: de la taxa actuală de 1% la 1,1% sau de la taxa actuală de 0,20 € la 0,22 €). Cum ați reacționa dacă taxele pentru servicii comerciale pentru toate celelalte carduri de plată ar rămâne aceleași?*⁴⁸ Majoritatea comercianților au răspuns că nu ar face nimic și ar accepta în continuare cardurile ca mijloc de plată. Au existat și câțiva comercianți care au răspuns că ar alege reducerea marjei de profit și majorarea prețurilor cu amănuntul, sau, ar îndruma clienții să folosească numerarul sau transferul bancar în locul cardurilor [...].

- *Ce taxă pentru servicii comerciale v-ar determina să vă fie indiferentă acceptarea numerarului sau acceptarea cardurilor VISA/MasterCard*⁴⁹

Din răspunsurile primite rezultă un nivel cuprins între 0 și 0,5%. Printre motivările comercianților se regăsesc „procentul actual plătit de societatea noastră pentru vărsarea numerarului în bancă este de 0,05%, orice procent cuprins în intervalul 0% - 0,05%” [...] (nn pentru acceptarea cardurilor de plată), “societatea nu a făcut astfel de calcule interne, care necesită o analiză de ansamblu a modalităților de plată și a impactului modificării taxei pentru servicii comerciale asupra acestora”[...] sau „suntem interesați să oferim un sistem diversificat de modalități de plată clienților noștri și să ne asigurăm menținerea unui număr cel puțin constant al numărului acestora care optează pentru plata electronică, dar totodată ne ajustăm deciziile de acceptare a cardurilor în funcție de modificările intervenite pe piața acestor servicii bancare. Fără a afecta cele de mai sus, considerăm că, atâta timp cât plata cu cardul (fie ele de credit sau de debit) reprezintă un mijloc de plată popular în rândul clienților noștri și este general acceptat de toți concurenții noștri, societatea noastră va depune toate eforturile pentru a menține disponibilă această facilitate pentru clienții noștri. În caz contrar, există riscul ca scăderile vânzărilor ca urmare a migrării clienților plători cu cardul către concurenți să nu fie compensate de reducerile de costuri ca urmare a renunțării la plata cu cardul. În consecință, este greu de estimat un nivel al taxei care ar putea fi considerat ca făcând diferența” [...].

- *Imaginați-vă că toate băncile au mărit taxa pentru servicii comerciale pentru cardurile VISA/MasterCard la un nivel la care ați dori să încetați acceptarea cardurilor. Care ar fi această sumă și/sau acest procent?*⁵⁰

⁴⁸ Întrebările 31-32 și 38-39 din Chestionar.

⁴⁹ Întrebările 33-34 și 40-41 din Chestionar.

⁵⁰ Întrebările 35-36 și 42-43 din Chestionar.

Nivelul la care comercianții ar înceta acceptarea cardurilor ca mijloc de plată este de la 0,75% [...], la 3 % [...], 4% [...] și chiar până la 10% [...]. În intervalul 0,75% și 2% s-au situat 58% dintre respondenți.

Printre argumentele comercianților se regăsesc: *"Marjele sunt mici și ca urmare o creștere a acestora (nn comisioanele) peste un nivel de 3% ar pune în pericol profitabilitatea noastră" [...], "dacă valoarea taxei pentru servicii comerciale ar depăși semnificativ marja brută de profit, indicator care în industria în care activează [...] poate fi estimat la intervalul 1%-4%, am lua în calcul posibilitatea încetării acceptării cardurilor" sau "nu vom înceta acceptarea cardurilor bancare ca mijloc de plată în magazinele [...]"*.

În ceea ce privește practica comercianților de încheiere de contracte cu mai multe bănci aceștia au în vedere următoarele criterii: desfășurarea tranzacțiilor prin banca respectivă, cota de piață pe care o deține banca în privința cardurilor emise, cota de piață pentru Card Avantaj și Bonus Card – carduri cu vânzare în rate cu dobândă 0 pentru client [...]; acceptarea tranzacțiilor *"Card not present"* prin intermediul POS, comisioane mici [...]; comisioanele „on us” devin aplicabile unui număr mai mare de tranzacții cu cardul [...].

Deși la nivel național numărul tranzacțiilor efectuate cu carduri de plată a cunoscut o dinamică importantă, alternativa principală o constituie plățile în numerar. Dacă în totalul plăților la comercianți, ponderea plăților cu cardul este de max. 24%, ponderea plăților cu numerar este între 54-75%, diferența fiind reprezentată de transferurile bancare.

Având în vedere că este important ca în prețurile plătite de consumatori, în cazul utilizării de către aceștia a diferitelor instrumente de plată, să fie reflectate costurile cu fiecare dintre aceste instrumente de plată, ar fi fost benefică o comparație a acestor costuri înregistrate de comercianți și, în special cele cu manipularea numerarului.

Acest lucru nu a fost posibil, comercianții motivând că nu au astfel de calcule interne care necesită o analiză de ansamblu a instrumentelor de plată acceptate (un singur comerciant a indicat procentul de 0,05% pentru vărsarea numerarului la bancă).

Pe de altă parte, comercianții afirmă că se confruntă cu costuri mari în ceea ce privește acceptarea plăților cu carduri, deși percep același preț tuturor clienților, indiferent de instrumentele de plată folosite. În acest context, există posibilitatea ca aceste costuri să aibă o pondere nesemnificativă în costurile totale, situație în care clienții care folosesc cardurile trebuie să plătească un preț mai mare decât ar fi necesar. Pe de altă parte, este posibil ca aceste costuri cu acceptarea cardurilor să aibă o pondere însemnată în costurile totale, caz în care clienții care folosesc numerarul achită un preț mai mare pentru bunurile și serviciile achiziționate.

Un alt motiv pentru comercianți să nu aplice prețuri diferențiate, este și faptul că această practică ar constitui un cost în sine, comerciantul trebuind să recalculeze prețurile în funcție de instrumentul de plată utilizat de client, ceea ce ar putea întârzia tranzacția. Acest lucru însă, nu ar trebui să constituie o problemă în cazul în care casele de marcat sunt automatizate.

Comercianților le este greu să refuze acceptarea cardurilor pentru că acest lucru ar însemna pierderea clienților și, implicit, o reducere a cifrei de afaceri. Prin acceptarea cardurilor ca mijloc de plată a bunurilor și serviciilor comercianții au avantajul că se reduce numărul fraudelor înregistrate cu bancnote contrafăcute, tranzacțiile sunt garantate de către achizitor, timpul de executare a unei tranzacții este mai scurt decât în cazul utilizării numerarului. De asemenea, comercianții pot înregistra și o creștere a volumului vânzărilor datorat accesului clienților la fonduri suplimentare (carduri de credit), precum și la facilitățile acordate de bănci (ex. plata în rate).

*Comisionul interbancar perceput de băncile din sistemul Visa și MasterCard are drept consecință fixarea, într-o proporție însemnată, a comisioanelor de servicii percepute comercianților, influențând, implicit, și prețurile finale ale produselor și serviciilor. Prin urmare, **comisionul interbancar creează o limită de cost artificială care este comună pentru toate băncile achizitoare.***

Regula aplicată de organizațiile internaționale de carduri Visa și MasterCard cu privire la stabilirea comisionului interbancar aplicabil tranzacțiilor la nivel național, este de natură să restrângă concurența, în sensul că acționează asupra relației dintre emitenți și achizitori, conducând la o înțelegere colectivă pentru efectuarea unui transfer financiar între achizitori și emitenți. În practică, prin urmare, părțile nu determină în mod independent propriile lor politici de prețuri în relațiile dintre ele.

2.4 Profitabilitatea pe piața cardurilor de plată

Pentru a analiza profitabilitatea pe piața emiterii și cea a achiziționării cardurilor de plată, băncilor le-a fost cerut să răspundă unui număr de întrebări ce însumează veniturile și cheltuielile specifice emiterii și achiziției de carduri de plată.

2.4.1 Analiza profitabilității pe piața emiterii și pe tipuri de carduri (debit și credit)

În cazul majorității băncilor analizate comensurarea veniturilor și cheltuielilor pe tip de card este puțin utilizată. Dintre primele 10 bănci ca volum al activelor în 2010-2011, [...] susțin că nu pot diferenția veniturile, respectiv cheltuielile aferente activității de achiziționare pentru carduri de debit și carduri de credit. Analiza pentru fiecare dintre aceste tipuri a fost efectuată prin defalcarea valorilor totale în funcție de ponderea cardurilor de debit/credit în totalul cardurilor emise.

Deși nu ar trebui să existe îndoieli în măsurarea profitabilității, având în vedere că alocarea veniturilor și cheltuielilor, pe baza datelor contabile, a fost făcută de către cei care se presupune că își cunosc cel mai bine afacerea, totuși din analiza rezultatelor obținute gradul de incertitudine a crescut semnificativ.

Pentru acest motiv, precum și datorită faptului că băncile nu au disponibile defalcări ale costurilor lor la nivelurile solicitate, acestea au folosit mai ales estimări pentru a finaliza completarea chestionarului, care, de asemenea, diminuează exactitatea rezultatelor. Ca exemplu, ne îndoim de modul de considerare a costurilor aferente cardurilor de debit având în vedere că acestea sunt, într-o mare măsură, oferite ca parte a pachetului unui cont curent.

Unele dintre aceste rate ale profitabilității se bazează pe un număr limitat de observații, ceea ce înseamnă că rezultatele nu pot fi în întregime reprezentative. În plus, nu avem nici o modalitate de a evalua dacă rezultatele sunt influențate de unele informații "aberrante" regăsite în eșantion. Drept urmare rezultatele ar trebui analizate cu mai multă prudență.

Veniturile totale înregistrate din activitatea de emitere a cardurilor⁵¹, pentru 2009 – sem. 1 2011:

Tabelul nr.11 (Euro)

		2009	2010	Sem 1 2011
Carduri Debit	Total venituri, din care:	205.898.475	217.666.825	108.754.677
	comis interbancare	26.607.190	33.325.490	19.313.470
Carduri Credit	Total venituri, din care:	168.884.532	180.938.438	89.514.253
	comis interbancare	3.857.110	5.127.366	2.886.323
Total venituri emitere, din care:		374.783.007	398.605.263	198.268.930
comisioane interbancare		30.464.300	38.452.856	22.199.793

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Cheltuielile totale înregistrate din activitatea de emitere a cardurilor⁵², pentru 2009 – sem. 1 2011:

Tabelul nr.12. (Euro)

	Carduri Debit	Carduri credit
2009	92.657.976	138.500.089
2010	97.266.666	125.797.493
Sem. 1 2011	48.603.161	50.002.578

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Veniturile totale înregistrate din activitatea de achiziționare a cardurilor⁵³, pentru 2009 - sem. 1 2011:

Tabelul nr.13. (Euro)

		2009	2010	Sem 1 2011
Carduri Debit	Total venituri, din care:	29.221.577	33.143.472	19.518.470
	comis comerciale	27.599.934	30.778.214	18.143.754
Carduri Credit	Total venituri, din care:	12.933.780	15.032.835	8.513.500
	comis comerciale	12.568.292	14.507.960	8.165.591
Total venituri achiziționare, din care:		42.155.357	48.176.307	28.031.970
comisioane comerciale		40.168.226	45.286.174	26.309.42

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

⁵¹ Întrebările nr. 33 și 34 din Chestionar.

⁵² Întrebările nr. 37 și 38 din Chestionar.

⁵³ Întrebările nr. 31 și 32 din Chestionar.

Cheltuielile totale înregistrate în activitatea de achiziționare a cardurilor⁵⁴, pentru 2009 - sem. 1 2011:

Tabelul nr.14. (Euro)

		2009	2010	Sem 1 2011
Carduri Debit	Total cheltuieli, din care:	35.076.015	41.833.188	22.832.466
	comis interbancare	19.924.398	24.677.721	13.784.381
Carduri Credit	Total cheltuieli, din care:	32.355.371	32.234.432	18.471.695
	comis interbancare	5.587.979	6.600.456	4.186.970
Total cheltuieli achiziționare, din care:		67.431.386	74.067.620	41.304.161
comisioane interbancare		25.512.377	31.278.177	17.971.351

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Profitabilitatea unei afaceri poate fi un *proxy* important pentru determinarea gradului de competiție în cadrul unei piețe. Analiza ratelor profitabilității poate indica existența unor dezechilibre la nivelul concurenței. Problemele ce pot apărea în analiza profitabilității activităților de emiterie și achiziționare a cardurilor constau în alocarea costurilor comune mai multor activități. Băncile furnizează, de regulă, mai multe servicii ce pot avea activități până la un punct comune. De exemplu, activitatea de emiterie a cardurilor de debit poate fi conexă serviciilor de conturi curente. În aceste condiții, estimarea proporțiilor în care cheltuielile salariale, de exemplu, revin fiecărei activități poate fi îngreunată.

Calculul ratei profitabilității s-a efectuat după formula:

$$R_{px} = (VTx - CTx) / CTx,$$

unde

R_{px} – Rata profitabilității aferente activității x;

VTx – Venituri totale din activitatea x;

CTx – Cheltuieli totale aferente activității x.

Analiza indicatorilor de profit în cazul plăților la POS poate furniza informații pentru o analiză a concurenței. În primul rând, ratele ridicate ale profitabilității pot sugera existența și exercitarea puterii de piață pe piața emiterii.

În al doilea rând, constatările privind ratele profitabilității înregistrate în activitatea de emiterie ar putea infirma ipoteza conform căreia, în lipsa comisioanelor interbancare, emitenții nu ar putea recupera costurile înregistrate cu emiterea cardurilor către posesori. De asemenea, existența comisioanelor interbancare ar putea duce la

⁵⁴ Întrebările nr. 35 și 36 din Chestionar.

concluzia că nivelul acestora ar putea fi prea mare, fapt care ar avea implicații și asupra comisioanelor aplicate comercianților și, implicit asupra prețurilor finale ale produselor/serviciilor.

Tabelele următoare relevă situația analizei veniturilor, cheltuielilor și a ratelor profitabilității din activitățile de emiterie și achiziționare de carduri de plată (debit și credit), conform răspunsurilor primite de la bănci la întrebările nr.31-38 din cadrul Chestionarului:

Tabelul nr.15. Calculul ratei profitului aferent activității de emiterie a cardurilor de debit

Perioada	Indicatorul	Euro	%
2009	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	205.898.475	100%
	- comisioane interbancare	26.607.190	12,9%
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	92.657.976	
	Rata profitului	122,2%	
2010	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	217.666.825	100%
	- comisioane interbancare	33.325.490	15,3%
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	97.266.666	
	Rata profitului	123,8%	
Sem 1 2011	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	108.754.677	100%
	- comisioane interbancare	19.313.470	17,8%
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	48.603.161	
	Rata profitului	123,8%	

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Tabelul nr.16. Calculul ratei profitului aferent activității de emiterie a cardurilor de credit

Perioada	Indicatorul	Euro	%
2009	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	168.884.532	100%
	- comisioane interbancare	3.857.110	2,3%
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	138.500.089	
	Rata profitului	21,9%	
2010	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	180.938.438	100%
	- comisioane interbancare	5.127.366	2,8%
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	125.797.493	
	Rata profitului	43,8%	
Sem 1 2011	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	89.514.253	100%
	- comisioane interbancare	2.886.323	3,2%
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	50.002.578	
	Rata profitului	79,0%	

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Tabelul nr.17. Calculul ratei profitului aferent activității de emitere a cardurilor

Perioada	Indicatorul	Euro	%
2009	Venituri totale din activitatea de emitere, din care:	374.783.007	100%
	- comisioane interbancare	30.464.300	8,1%
	Cheltuieli totale în activitatea de emitere	231.158.065	
	Rata profitului	62,1%	
2010	Venituri totale din activitatea de emitere, din care:	398.605.263	100%
	- comisioane interbancare	38.452.856	9,6%
	Cheltuieli totale în activitatea de emitere	223.064.159	
	Rata profitului	78,7%	
Sem 1 2011	Venituri totale din activitatea de emitere, din care:	198.268.930	100%
	- comisioane interbancare	22.199.793	11,2%
	Cheltuieli totale în activitatea de emitere	98.605.739	
	Rata profitului	101,1%	

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

În ceea ce privește ponderea veniturilor din comisioanele interbancare în totalul veniturilor (pe piața emiterii) aceasta se situează între 8,1 și 11,2%, ponderi mai mari înregistrându-se în cazul cardurilor de debit (între 12,9 % și 17,8%).

De altfel, și din informațiile transmise de Visa Europe⁵⁵ rezultă că valoarea comisioanelor interbancare, încasate ca urmare a utilizării cardurilor la comercianți sau ATM-uri, este semnificativ mai mare în cazul cardurilor de debit, comparativ cu cardurile de credit :

(i) valoarea comisioanelor interbancare încasate de băncile membre Visa din România în urma tranzacțiilor efectuate la nivel național cu cardurile emise de către acestea, este prezentată în tabelul nr.18:

Tabelul nr.18.

Valoare (euro)	2009	2010	Sem. 1 2011
Card Credit	[...]	[...]	[...]
Card Debit	[...]	[...]	[...]
Total	[...]	[...]	[...]

(ii) valoarea tranzacțiilor realizate la POS cu carduri Visa, la nivel național este redată în tabelul nr.19:

Tabelul nr.19.

Valoare (euro)	2009	2010	Sem. 1 2011
Card Credit	[...]	[...]	[...]
Card Debit	[...]	[...]	[...]
Total	[...]	[...]	[...]

(iii) valoarea retragerilor de numerar de la ATM cu carduri Visa, la nivel național este prezentată în tabelul nr.20:

⁵⁵ Adresa RG 15887/09.11.2012. Informațiile provin din tranzacțiile procesate de Sistemul Visa. Nu toate tranzacțiile locale sunt procesate prin Visa Europe.

Tabelul nr.20.

Valoare (euro)	2009	2010	Sem. 1 2011
Card Credit	[...]	[...]	[...]
Card Debit	[...]	[...]	[...]
Total	[...]	[...]	[...]

În anul 2009, dintre cele 25 de bănci care au raportat cifre pentru activitatea de **emitere de carduri** doar 48% au înregistrat o rată a profitabilității negativă și 52% au înregistrat o profitabilitate pozitivă, rata profitabilității înregistrată pe sector fiind de 62,1%.

În anul 2010, dintre cele 26 de bănci care au raportat cifre pentru activitatea de emitere de carduri doar 42% au înregistrat o rată a profitabilității negativă și 58% au înregistrat o profitabilitate pozitivă, rata profitabilității înregistrată pe sector fiind de 78,7%

În anul 2011, dintre cele 27 de bănci care au raportat cifre pentru activitatea de emitere de carduri doar 33% au înregistrat o rată a profitabilității negativă și 67% au înregistrat o profitabilitate pozitivă, rata profitabilității înregistrată pe sector fiind de 101,1 %

Tabelul de mai jos (tabelul nr.21) prezintă distribuția ratei profitabilității pentru toți respondenții:

- în 2009, 8 din cele 25 de bănci emitente au înregistrat o rată mai mare decât rata înregistrată pe sector, între 90,9% și 911,3%. În ceea ce privește emitenții ale căror valori s-au situat sub rata pe sector, aceștia au înregistrat rate ale profitabilității între și -93,1% și 55,6%;
- în 2010, 9 din cele 26 de bănci emitente au înregistrat o rată mai mare decât rata înregistrată pe sector, între 116,7% și 1250,8%. În ceea ce privește emitenții ale căror valori s-au situat sub rata pe sector, aceștia au înregistrat rate ale profitabilității între -95,8% și 55,8%;
- în 2011, 9 din cele 27 de bănci emitente au înregistrat o rată mai mare decât rata înregistrată pe sector, între 106,1% și 1240,2%. În ceea ce privește emitenții ale căror valori s-au situat sub rata pe sector, aceștia au înregistrat rate ale profitabilității între -97,2% și 78,0%.

Tabelul nr.21. Calculul ratei profitului aferent activității de emitere a cardurilor, calculată în funcție de venituri și cheltuieli (%)

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Aceste rezultate indică faptul că activitatea de emitere a cardurilor pare a fi extrem de profitabilă, pentru majoritatea băncilor. În cazul în care aceste rezultate sunt înregistrate pe o perioadă relativ lungă de timp, acest lucru ar putea fi rezultatul exercitării unei puteri de piață.

2.4.1.1 Analiza profitabilității în condițiile eliminării veniturilor obținute din comisioanele interbancare

Au fost analizate, de asemenea și ratele profitabilității înregistrate pe piața emiterii de carduri în condițiile în care au fost extrase din veniturile totale, veniturile din comisioanele interbancare.

Tabelul nr.22. Calculul ratei profitului aferent activității de emiterie a cardurilor calculată în funcție de venituri nete și cheltuieli

Perioada	Indicatorul	Euro	* (%)
2009	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	374.783.007	
	- comisioane interbancare	30.464.300	
	Venituri totale – comisioane interbancare	344.318.707	
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	231.158.065	
	Rata profitului	49,0%	62,1%
2010	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	398.605.263	
	- comisioane interbancare	38.452.856	
	Venituri totale – comisioane interbancare	360.152.407	
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	223.064.159	
	Rata profitului	61,5%	78,7%
Sem 1 2011	Venituri totale din activitatea de emiterie, din care:	198.268.930	
	- comisioane interbancare	22.199.793	
	Venituri totale – comisioane interbancare	176.069.137	
	Cheltuieli totale în activitatea de emiterie	98.605.739	
	Rata profitului	79,0%	101,1%

*Rata profitabilității calculate înainte de scăderea veniturilor din comisioane interbancare din totalul veniturilor.

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Tabelul de mai jos prezintă ratele profitabilității înregistrate de cele 28 de bănci emitente în situația excluderii veniturilor din comisioanele interbancare din totalul veniturilor înregistrate din activitatea de emiterie a cardurilor în perioada 2009-2011.

Tabelul nr.23. Calculul ratei profitului aferent activității de emiterie a cardurilor, calculată în funcție de venituri nete și cheltuieli

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate

Din analiza datelor înregistrate rezultă că în cazul în care veniturile totale au fost diminuate cu veniturile din comisioanele interbancare rata profitabilității înregistrată pe sector în anul 2009, a fost de 49,0%, 12 din cele 25 de bănci au înregistrat rate pozitive, între 7,3% și 592,7%. În anul 2010 rata profitabilității înregistrată pe sector a fost de 61,5%, 13 din cele 26 de bănci au înregistrat rate pozitive, între 3,6% și 1161,4%. În anul 2011 rata profitabilității înregistrată pe sector a fost de 79,0%, 16 din cele 27 de bănci au înregistrat rate pozitive, între 0,2% și 1158,8%.

Din faptul că un număr mare de bănci emitente rămân profitabile se poate concluziona că, pentru acestea venitul din comisionul interbancar se adaugă la nivelul pozitiv al profiturilor din activitatea de emitere a cardurilor, veniturile obținute de emitenți din diferitele comisioane aplicate deținătorilor de carduri asigurând acestora o activitate profitabilă.

2.4.2 Analiza profitabilității pe piața achiziționării și pe tipuri de carduri (debit și credit)

Tabelul nr.24. Calculul ratei profitului aferent activității de achiziționare a cardurilor de debit

Perioada	Indicatorul	Euro	%
2009	Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	29.221.577	
	- comisioane comerciale	27.599.934	100%
	Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	35.076.015	
	- comisioane interbancare	19.924.398	72,2%
	Rata profitului	-16,7%	
2010	Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	33.143.472	
	- comisioane comerciale	30.778.214	100%
	Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	41.833.188	
	- comisioane interbancare	24.677.721	80,2%
	Rata profitului	-20,8%	
Sem 1 2011	Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	19.518.470	
	- comisioane comerciale	18.143.754	100%
	Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	22.832.466	
	- comisioane interbancare	13.784.381	76,0%
	Rata profitului	-14,5%	

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație pe baza Chestionarelor administrate

Tabelul nr.25. Calculul ratei profitului aferent activității de achiziționare a cardurilor de credit

Perioada	Indicatorul		
2009	Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	12.923.780	
	- comisioane comerciale	12.568.292	100%
	Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	32.355.371	
	- comisioane interbancare	5.587.979	44,5%
	Rata profitului	-60,1%	
2010	Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	15.032.835	
	- comisioane comerciale	14.507.960	100%
	Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	32.234.432	
	- comisioane interbancare	6.600.456	45,5%
	Rata profitului	-53,4%	
	Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	8.513.500	
	- comisioane comerciale	8.165.591	100%

Sem 2011	1	Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	18.471.695	
		- comisioane interbancare	4.186.970	51,3%
		Rata profitului	-53,9%	

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație pe baza Chestionarelor administrate

Tabelul nr.26. Calculul ratei profitului aferent activității de achiziționare a cardurilor

Perioada		Indicatorul		
2009		Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	42.145.357	
		- comisioane comerciale	40.168.226	100%
		Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	67.431.386	
		- comisioane interbancare	25.512.377	63,51%
		Rata profitului	-37,5%	
2010		Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	48.176.307	
		- comisioane comerciale	42.286.174	100%
		Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	74.067.620	
		- comisioane interbancare	31.278.177	74,0%
		Rata profitului	-34,9%	
Sem 2011	1	Venituri totale din activitatea de achiziționare, din care:	28.031.970	
		- comisioane comerciale	26.309.345	100%
		Cheltuieli totale în activitatea de achiziționare, din care:	41.304.161	
		- comisioane interbancare	17.971.351	68,3%
		Rata profitului	-32,1%	

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație pe baza Chestionarelor administrate

În ceea ce privește ponderea cheltuielilor înregistrate cu comisioanele interbancare (pe piața achiziționării) în totalul veniturilor înregistrate din comisioanele comercianților, aceasta se situează între 63,51% și 74,0%, ponderi mai mari înregistrându-se în cazul cardurilor de debit (între 72,2% și 80,2%), în perioada 2009-2011.

Prin urmare, se poate concluziona că nivelul comisioanelor interbancare, plătite de băncile achizitoare băncilor emitente de carduri, influențează într-o măsură semnificativă nivelul comisioanelor aplicate comercianților. Această concluzie are în vedere și faptul că, începând cu anul 2012, după ce MasterCard a majorat nivelul comisioanelor interbancare aplicabil tranzacțiilor naționale, băncile au transferat această majorare în comisioanele percepute comercianților⁵⁶.

În anul 2009, din cele 15 bănci care au raportat cifre pentru **activitatea de achiziționare** de carduri, doar 2 bănci [...] au înregistrat o rată a profitabilității pozitivă, celelalte bănci înregistrând o rată negativă, rata profitabilității înregistrată pe total sector fiind de -37,5%.

În 2010 din cele 17 bănci, 2 bănci au înregistrat o rată a profitabilității pozitivă, restul înregistrând rate negative, rata profitabilității înregistrată pe total sector fiind de -35,0%.

⁵⁶ Informații transmise de [...].

În 2011 din cele 18 bănci, 4 au înregistrat profitabilități pozitive, restul de 14 au înregistrat profitabilități negative, rata profitabilității înregistrată pe total sector fiind de - 32,1%.

Tabelul de mai jos (**tabelul nr.27**) relevă distribuția ratei profitabilității în activitatea de achiziționare carduri pentru toți respondenții:

- în anul 2009, 9 din cele 15 bănci au înregistrat o rată a profitabilității sub rata pe sector, între - 88% și - 42,2,0%, în timp ce restul de 6 bănci au înregistrat rate peste cea înregistrată pe sector, între -33,4% și 20,7%;
- în anul 2010, 11 din cele 17 bănci au înregistrat o rată a profitabilității sub rata înregistrată pe sector, între -95,9% și -40,3% în timp ce restul de 6 bănci au înregistrat rate peste cea înregistrată pe sector, între -31,4% și 60,9%;
- în anul 2011, 12 din cele 18 bănci au înregistrat o rată a profitabilității sub rata pe sector, între -91,2 % și - 36,5%, în timp ce restul de 6 bănci au înregistrat rate peste cea înregistrată pe sector, între -27,1% și 1177,5%.

Tabelul nr. 27. Calculul ratei profitului aferent activitatii de achiziționare a cardurilor (%)

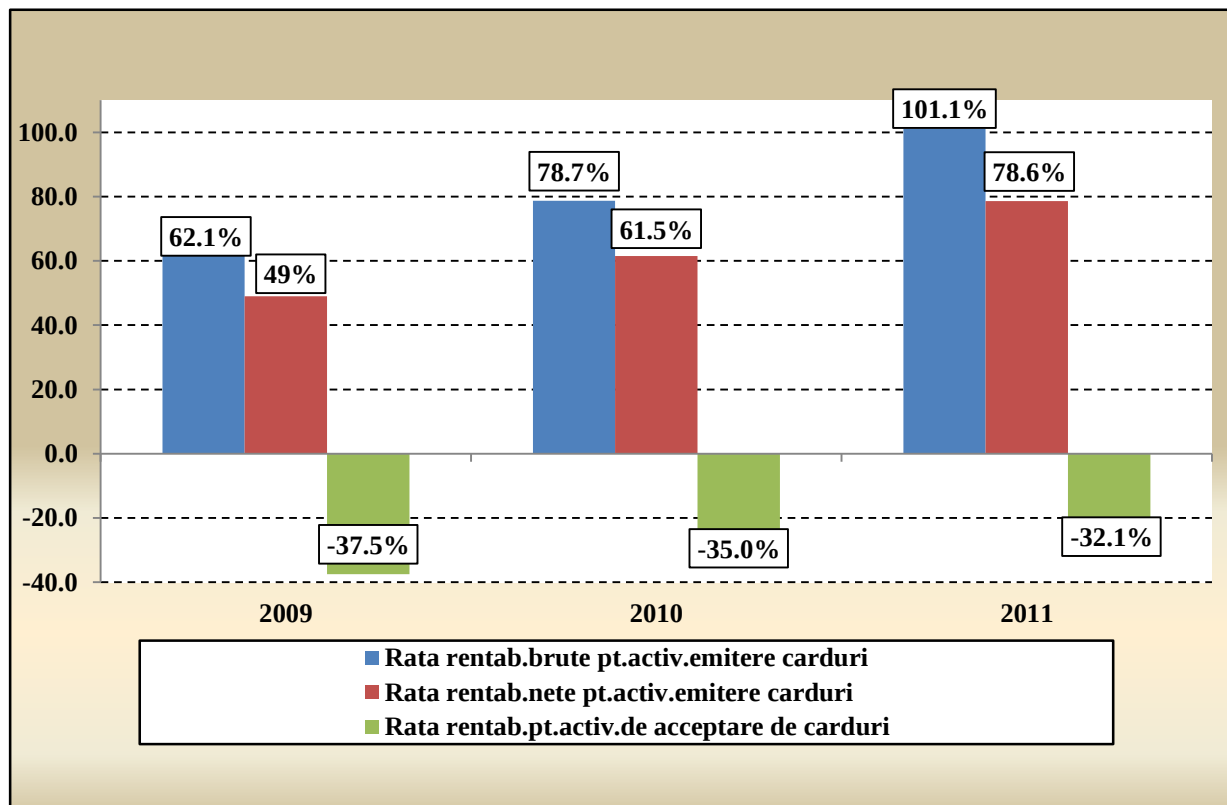
[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

După cum reiese și din datele prezentate în **Anexa 5**, unele bănci au raportat cheltuieli din activitățile de achiziționare, în special pentru cardurile de credit, mult superioare veniturilor aferente acestei activități, motiv pentru care cifrele rezultate pentru indicatorul profitabilității ar trebui analizate cu precauție. De exemplu, pentru perioada 2009-2011, pe piața achiziționării cardurilor de credit, [...] raportează cheltuieli de 4, respectiv 24 ori mai mari decât veniturile.

Aceași situație se regăsește și pe piața emiterii de carduri de debit, unde, în perioada 2009-2011, media veniturilor raportate de [...] este de aproximativ 22 ori mai mare decât media cheltuielilor (**Anexa nr.6**).

Graficul nr.17. Evoluția ratei rentabilității pe activități de emitere și achiziționare de carduri în perioada 2009-2011



Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate.

Din graficul de mai sus rezultă că activitatea de emitere a cardurilor este mult mai profitabilă de cât cea de achiziționare, indicatorul profitabilității având valori pozitive pe perioada celor trei ani analizați, între 62,1 și 101,1%, Valorile pozitive sunt înregistrate pentru ambele tipuri de carduri.

În aceeași perioadă însă, pe piața achiziționării indicatorul profitabilității înregistrează valori negative, între -37,5 și -32,1%. Valorile negative sunt înregistrate atât pentru achiziționarea cardurilor de debit cât și a celor de credit.

III ASPECTE ALE ORGANIZĂRII PIEȚEI CARDURILOR DE PLATĂ

3.1 Structura, concentrarea și integrarea pieței cardurilor de plată

3.1.1 Aspecte generale privind piața cardurilor de plată la nivel național

În România, nu există un sistem național de carduri de plată, sistemul fiind bazat pe cele două mari sisteme internaționale de carduri de plată, Visa și MasterCard, și într-o mică proporție pe American Express.

Visa a fost primul sistem internațional de plată prin carduri care a intrat pe piața românească, la începutul anilor 1990. Primul card Visa a fost emis în România în anul 1995 și, de atunci, Visa International/ Europe a cunoscut o dezvoltare susținută pe aceasta piață, în special în ultimii ani când numărul cardurilor Visa din România a ajuns la [...] mil. în anul 2011, cu o cotă de piață de aprox. [...] %.

Principalele instituții bancare românești emitente de carduri Visa sunt: [...].

Potrivit informațiilor oferite de companie, în anul 2010 valoarea totală a tranzacțiilor efectuate cu carduri Visa⁵⁷ a fost de [...] mil Euro, în creștere cu [...] % față de valoarea înregistrată în anul anterior [...] mil Euro. În prima jumătate a anului 2011 valoarea totală a tranzacțiilor efectuate, a fost de [...] mil Euro, din care [...] mil Euro valoarea tranzacțiilor la POS și [...] mil Euro valoarea tranzacțiilor la ATM.

MasterCard și-a început activitatea în România în anul 1995, fiind principalul concurent al Visa în ceea ce privește cardurile de debit și credit, atât din punct de vedere al numărului de carduri emise, cât și al volumului de tranzacții. Numărul cardurilor MasterCard emise pe teritoriul României este de aproximativ [...] mil. în anul 2011, cu o cotă de piață de aprox. [...] %.

Principalele instituții bancare românești emitente de carduri MasterCard sunt: [...].

Potrivit informațiilor oferite de companie, în anul 2010 valoarea totală a tranzacțiilor efectuate cu carduri MasterCard⁵⁸ a fost de [...] mil Euro, în creștere cu [...] % față de valoarea înregistrată în anul anterior [...] mil Euro. În prima jumătate a anului 2011 valoarea totală a tranzacțiilor efectuate, a fost de [...] mil Euro, din care [...] mil Euro valoarea tranzacțiilor la POS și [...] mil Euro valoarea tranzacțiilor efectuate la ATM.

3.1.2 Identificarea și prezentarea principalilor actori pe piața cardurilor de plată (bănci emitente și bănci achizitoare)

În ceea ce privește piața cardurilor de plată în România, trebuie subliniate două tendințe.

În primul rând, de observat este lipsa băncilor care doar acceptă carduri la comercianți (care dețin/închiriază/ operează terminale POS pentru carduri de plată). Această absență poate fi explicată prin politicile deținătorilor de scheme de plată cu carduri, care au practicat un sistem piramidal de cooptare a băncilor, permițând numai instituțiilor ce au avut licență de emiterie carduri să poată deveni achizitori în cadrul schemei.

O analiză detaliată a regulilor impuse de deținătorii schemelor de carduri va face obiectul studiului într-unul dintre subcapitolele următoare.

⁵⁷ Informațiile se referă la tranzacțiile locale cu carduri Visa emise în România (un card emis în România este utilizat la un comerciant sau la un ATM din România).

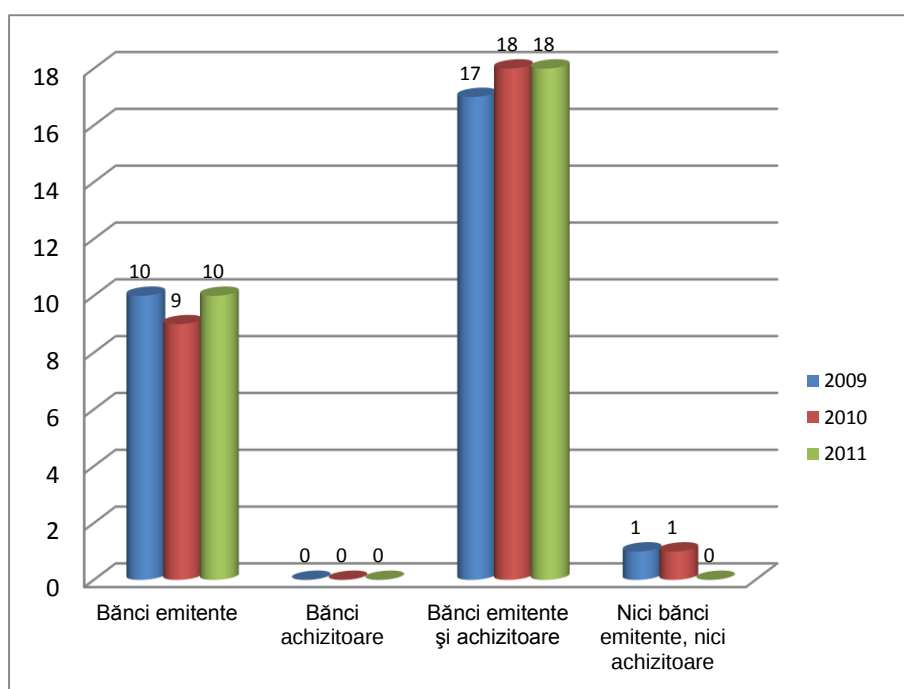
⁵⁸ Informațiile se referă la tranzacțiile locale cu carduri MasterCard emise în România (un card emis în România este utilizat la un comerciant sau la un ATM din România).

În al doilea rând, se observă o concentrare a băncilor mixte (care sunt atât emitente, cât și achizitoare de carduri de plată). Astfel, în anul 2011, 18 dintre cele 28 de bănci intervievate acționau ca bănci mixte pe piața cardurilor.

Potrivit Visa și MasterCard numărul total al băncilor mixte pe piața națională este de 21, din care 16 sunt comune ambelor sisteme de carduri, 4 bănci sunt emitente și achizitoare MasterCard și 1 bancă emitentă și achizitoare Visa.

În ceea ce privește băncile emitente de carduri de plată (acestea nu cuprind băncile mixte, ci acele bănci ce înregistrează numai activitatea de emisie de carduri), numărul acestora a fost în 2011 de 10 (conform răspunsurilor băncilor intervievate).

Graficul nr.18.Evoluția numărului de bănci în funcție de statutul acestora pe piață, 2009-2011



Sursa: Chestionare administrate

Potrivit Visa și MasterCard numărul instituțiilor financiare emitente pe piața românească este de 40, din care 26 sunt emitente carduri Visa și MasterCard, 8 emitente doar Visa și 6 emitente doar MasterCard. Din cele 40 de instituții emitente 36 sunt bănci și 4 IFN-uri. (**Anexa 7**).

3.1.3 Identificarea și prezentarea principalelor produse bancare pe piața cardurilor de plată

3.1.3.1 Numărul de carduri emise

Unul din indicatorii importanți care reflectă evoluția pieței cardurilor în perioada 2009-2011 este, indiscutabil, numărul de carduri emise. Dacă la finalul anului 2009 existau aproximativ 25,3 mil. carduri bancare emise, la sfârșitul semestrului 1 2011, numărul acestora a ajuns la 33,1 mil. Deși numărul de carduri emise a cunoscut o creștere importantă în perioada analizată, numărul cardurilor valide în circulație a cunoscut o scădere cu 2,3% în 2010 față de 2009, în primul semestru al anului 2011 ajungând iar la nivelul înregistrat în 2009. Pe fondul exploziei numărului de carduri bancare în perioadele anterioare, piața cardurilor a evoluat de la etapa când băncile își concentraseră eforturile în direcția atragerii unui număr cât mai mare de clienți la o etapă de maturizare și stabilizare. În cadrul etapei de maturizare și stabilizare, băncile emitente au început să se orienteze spre practici de marketing anticipativ, oferind bonusuri, reduceri, carduri de nișă ori derulând campanii de fidelizare a consumatorilor.

3.1.3.2 Structura cardurilor emise

Din punct de vedere al structurii pieței cardurilor bancare după funcție, ponderea cardurilor de debit rămâne covârșitoare: la finalul anului 2009, 82,2% din totalul cardurilor valide în circulație erau carduri de debit; în perioada următoare, cuantumul acestora a cunoscut o ușoară creștere, în anul 2010 ajungând la 83,3%, iar la finalul semestrului 2011 la 83,7%⁵⁹.

În ceea ce privește cardurile de credit, în pofida campaniilor agresive de promovare a cardurilor de credit, numărul acestora a fost în sensibilă scădere, acestea rămânând utilizate într-o mică măsură pe piața românească.

3.1.3.3 Structura de achiziționare a cardurilor de plată

Pe lângă creșterea semnificativă a numărului de carduri bancare emise, dezvoltarea pieței cardurilor din România este evidențiată și de evoluția infrastructurii de achiziționare a cardurilor bancare.

Pentru a crește gradul de utilizare a diversității de carduri bancare emise pe piața românească, în perioada 2009-2011 băncile au acordat o atenție sporită dezvoltării infrastructurii de achiziționare. Dacă la sfârșitul anului 2009 existau 98.522 de POS-uri numărul acestora a ajuns la jumătatea anului 2011 la 120.480⁶⁰.

Cu toate acestea, deși în perioada analizată se observă o creștere atât a valorii tranzacțiilor la POS, de la 63,6% în 2009 la 66,2% în 2011, cât și a numărului de tranzacții, de la 27% în 2009 la 34% în 2011, valoarea medie a unei tranzacții la POS a

⁵⁹ Sursa: Statistici BNR.

⁶⁰ Sursa: Statistica BNR.

scăzut de la 148,2 Lei în 2009 la 132,0 Lei în 2011, în timp ce valoarea medie a unei retrageri de numerar de la ATM-uri a evoluat de la 416,2 Lei la 436,9 Lei.

În ceea ce privește componența pieței achiziționării de carduri de plată prin prisma numărului de terminale POS deținute sau închiriate de către băncile active pe această piață, se poate observa faptul că, în anul 2009, [...] deținea cel mai mare număr de POS-uri instalate la comercianți [...] unități cu o cotă de piață de [...]%, urmată de [...] cu o cotă de piață de [...]%, și [...], cu o cotă de piață de 12,25%. În următoarea perioadă cele trei bănci își mențin pozițiile în fruntea concurenților în privința structurii de achiziționare de carduri, [...], cu o cotă de piață de [...]%, [...], cu o cotă de piață de [...]%, și [...], cu o cotă de piață de [...]%, în anul 2010, respectiv 2011 [...], cu o cotă de piață de [...]%, [...], cu o cotă de piață de [...]%, și [...], cu o cotă de piață de [...]%.⁶¹

Prin prisma numărului de ATM-uri deținute de către băncile emitente de carduri, se poate observa faptul că, în anul 2009, [...] deținea cel mai mare număr de ATM-uri, cu o cotă de piață de [...]%, urmată de [...], , cu o cotă de piață de [...]%, și [...], cu o cotă de piață de [...]%. În următoarea perioadă cele trei bănci își mențin pozițiile în fruntea concurenților în privința structurii de acceptare de carduri, [...], cu o cotă de piață de [...]%, [...], cu o cotă de piață de [...]%, și [...], cu o cotă de piață de [...]%, în anul 2010, respectiv 2011 [...], cu o cotă de piață de [...]%, [...], cu o cotă de piață de [...]%, și [...], cu o cotă de piață de [...]%.⁶²

Niciuna dintre băncile active pe piața achiziționării de carduri nu operează terminale POS în afara granițelor țării.

3.1.4 Analiza gradului de concentrare a pieței cardurilor de plată la nivelul emiterii și achiziționării

Gradul de concentrare al pieței cardurilor de plată poate confirma sau infirma existența pozițiilor de monopol sau concentrarea unei părți majore din volumul activității spre un grup restrâns de instituții financiare. Indexul concentrării a fost calculat sub forma indexului Herfindahl-Hirschman (HHI). Acest indicator măsoară puterea liderilor de piață, fie că aceasta vine prin monopol, fie prin cote de piață ridicate, ce pot aduce dezechilibre la nivelul ofertei. Valoarea maximă a indexului este de 10.000 de puncte, fapt ce relevă o piață de monopol, în timp ce valoarea limită pentru o piață concurențială neconcentrată este de 2.000 de puncte.⁶³

⁶¹ Întrebarea 14 din Chestionar.

⁶² Întrebarea 52 din Chestionar.

⁶³ Indicatorul HHI poate fi interpretat în moduri diferite, în funcție de politicile macroeconomice ale celor ce îl analizează. Departamentul de Justiție al SUA consideră că piețele cu un indice HHI sub 1.000 nu sunt concentrate, cele cu un indice între 1.000 și 1.800 au o concentrare moderată, în timp ce un indice peste 1.800 relevă o concentrare puternică a unei piețe. În același timp, Comisia Comunităților Europene, în raportul asupra sectorului de retail banking din 2007, consideră ca limită de concentrare valoarea 2.000 de unități a HHI. Pentru a păstra comparabilitatea cu statele membre UE, se consideră a doua abordare ca fiind relevantă pentru prezentul raport.

Formula de calcul a indicatorului HHI este următoarea:

n

$$\sum_{i=1}^n C_i^2 \times 100, \text{ unde}$$

i=1

C_i = cota de piață a firmei i.

n = numărul firmelor

3.1.4.1 Piața emiterii

Pentru a calcula indexul HHI la nivelul emiterii, cotele băncilor au fost calculate pe baza valorilor tranzacțiilor naționale efectuate cu cardurile emise de fiecare dintre acestea⁶⁴.

Tabelul nr.28

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate

Tabelul de mai sus relevă poziționarea primelor 10 bănci în funcție de valoarea activelor la nivelul anului 2009, care dețineau [...] % din valoarea tranzacțiilor efectuate cu carduri emise în România. În anul 2009, analiza relevă faptul că cinci dintre bănci – [...] – au obținut cote de peste 10% din totalul pieței. Indexul de concentrare HHI la nivelul acestei perioade s-a situat în jurul valorii de 1081 de puncte, fapt ce relevă, alături de numărul ridicat de ofertanți, o concentrare moderată pe piața emiterii de carduri de plată.

În perioada 2010-2011 își mențin pozițiile pe piață băncile cu cote de peste 10%, liderii pieței, [...] pierd peste 4 puncte procentuale cumulat, în timp ce [...] câștigă peste 1 punct procentual cumulat.

Astfel, primele 10 bănci după nivelul activelor dețineau 78,06% în 2010, respectiv 78,27% în 2011, din totalul pieței de emiterie de carduri.

Indexul de concentrare (HHI) pentru anul 2010 ia valoarea de 966, respectiv 967 pentru anul 2011, fapt ce demonstrează o slabă concentrare pe piața emiterii, neindicând probleme în ceea ce privește concurența, în special datorită numărului mare de competitori activi pe acest segment.

Datele complete pentru eșantionul analizat de 28 de bănci pot fi vizualizate în **Anexa 8**.

⁶⁴ Pentru analiza tranzacțiilor efectuate cu carduri emise în România au fost utilizate răspunsurile băncilor la întrebările nr.1 și 3 din Chestionar.

3.1.4.2 Piața achiziționării

Pentru a calcula indexul HHI la nivelul achiziționării, cotele băncilor au fost calculate pe baza valorilor tranzacțiilor naționale efectuate la terminalele POS deținute de fiecare bancă⁶⁵

Tabelul nr.29.

[...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate

În anul 2009, băncile analizate dețin [...] % din piață. Între cele nouă⁶⁶ bănci achizitoare analizate există un lider de piață cu un avans substanțial asupra celorlalți competitori. [...] deținea astfel peste 40% din piața achiziționării, ca valoare a tranzacțiilor realizate prin terminalele POS deținute de bancă, precum și peste 20% prin prisma numărului de POS-uri deținute.

În anul 2010, băncile analizate dețin 88,33% din piață și trebuie menționată și intrarea pe piață a [...]. În ceea ce privește cotele de piață, [...] se menține pe primul loc însă cota de piață a înregistrat o scădere de la 40,67% la 34,67%, o creștere importantă înregistrând [...], de la 9,50% la 15,50%.

În perioada următoare, în anul 2011, băncile analizate dețin [...] % din piață liderul [...] își menține poziția dar cota de piață scade la 29,89%, în timp ce [...] își consolidează cota de piață, ajungând la 22,83%, respectiv 13,73%.

Din perspectiva competitivității, analiza indicelui de concentrare HHI relevă o situație diferită față de cea existentă pe piața emiterii de carduri. Astfel, în anul 2009 indicatorul se menține în jurul valorii de 2.230 de puncte, sensibil peste pragul de 2.000, considerat a diferenția piețele concentrate de cele cu o slabă concentrare, în anul 2010 indicatorul se situează în jurul valorii de 1789 de puncte, iar în 2011 în jurul valorii de 1795 puncte.

Deși piața achiziționării de carduri la comercianți are un potențial de concentrare mai ridicat decât cea a emiterii, dinamica indicatorului de concentrare relevă o scădere sensibilă în perioada 2009-2011, datorată în primul rând scăderii cotei liderilor, coroborată cu dinamica ascendentă a competitorilor intrați mai târziu pe piață, care reduce din potențialul de concentrare. Cu toate acestea, la nivelul indicelui de concentrare nu există motive de suspiciuni în ceea ce privește concurența pe piața achiziționării, cu condiția ca următoarele perioade să aducă redistribuiri ale cotelor de piață către aceștia.

Datele complete pentru cele 28 de bănci pot fi vizualizate în **Anexa 9**.

⁶⁵ Pentru analiza tranzacțiilor efectuate la terminalele POS au fost utilizate răspunsurile băncilor la întrebarea nr. 8 din Chestionar

⁶⁶ Deși se regăsește în primele 10 bănci în funcție de valoarea activelor, [...] nu are statut de bancă achizitoare

3.2 Reguli de funcționare a sistemelor de plăți prin carduri

3.2.1 Reguli privind acceptarea membrilor

3.2.1.1 Condiții pentru obținerea statutului de membru

Potrivit Visa,

Cerințele pe care trebuie să le îndeplinească instituțiile pentru a deveni membre Visa sau pentru a înceta statutul de membru sau orice alte aspect similar sunt prevăzute în Actul Constitutiv și Regulamentele cu privire la membrii Visa Europe.

Conform Regulamentelor, în cadrul organizației Visa Europe, există diferite clase de membri, dar în mare, toate clasele de membri sunt deschise (i) oricăror instituții care sunt organizate în conformitate cu legile care reglementează băncile comerciale din țările lor, și sunt autorizate să accepte depozite la cerere sau (ii) oricăror furnizori de servicii de plată dintr-un stat membru UE/EEA sau dintr-o altă țară în care Directiva privind serviciile de plată (DSP) a fost implementată în legislația națională relevantă. Există opt clase de membri, respectiv: [...]. Apartenența unui membru la o anumită clasă îi determină drepturile și responsabilitățile.

Membrii Visa pot obține licență de bancă emitentă/bancă achizitoare în baza drepturilor acordate de categoria în care sunt plasați.

Aplicațiile pentru obținerea statutului de membru al Visa Europe pot fi completate de orice organizație care dorește să participe la un program prin intermediul căruia un membru furnizează servicii de plată unui deținător de card sau unui comerciant care utilizează o marcă înregistrată și licențiată de către Visa. Pentru a fi eligibil în obținerea statutului de membru, un aplicant trebuie să fie supus în mod corespunzător reglementărilor în vigoare.

Membrii trebuie să transmită către Visa un plan de afaceri și vor fi supuși unei analize de risc pentru a se asigura că acceptarea noilor membri nu va cauza niciun prejudiciu sistemului Visa, la nivel național, internațional sau regional.

[...]

Visa Europe are [...] de membri (Anexa 7) care operează în România și care aparțin următoarelor clase: Membru Principal [...], Membru Asociat [...], Membru cu Licență de Sucursală [...].

Potrivit MasterCard,

Relația dintre MasterCard și membrii săi este guvernată de Regulile MasterCard și de Contractul de licență, care prevede, printre altele, că solicitantul acceptă o licență neexclusivă de folosință a mărcilor în zonele geografice stabilite în Contract (atât în țara de origine, cât și în afara acesteia, cu condiția respectării regulilor fiscale și de reglementare).

Procesul acceptării unui client nou implică formularea unei cereri de acordare a licenței, de către client, respectarea unor criterii de eligibilitate, depunerea unor documente, inclusiv fotocopii după documentele de reglementare locală relevante. Cererea și documentele anexate sunt verificate în raport cu criteriile de eligibilitate, standardele de risc ale clientului și standardele de respectare a legislației privind activitatea de spălare a banilor.

Conform *Ghidului de acordare a licenței*⁶⁷ clientul este o instituție financiară eligibilă, căreia i s-a acordat o licență de emitere/achiziționare și a devenit un client al corporației în conformitate cu Standardele și Regulile stabilite. După obținerea licenței clientul plătește către MasterCard [...].

De asemenea, pentru primirea licenței aferentă primului produs, Clientul Principal plătește către MasterCard [...], iar Clientul Afiliat plătește [...].

MasterCard are [...] de clienți (Anexa 7) care operează în România și care aparțin următoarelor clase: Client Principal [...] și Client Afiliat [...].

3.2.2 Taxe/comisioane plătite de către membrii Visa și MasterCard

Potrivit Visa,

Taxele/comisioanele percepute de Visa Europe sunt stabilite de către Consiliul de Administrație în așa fel încât să maximizeze o cerere sustenabilă pe termen lung pentru produsele/serviciile Visa, și au la bază următoarele principii: [...]

Tipurile de taxe percepute de Visa Europe membrilor săi sunt: [...]

Potrivit MasterCard,

Principalele tipuri de comisioane plătite de către membrii MasterCard din România⁶⁸:

[...]

IV ALTE CARACTERISTICI ALE SISTEMELOR DE PLĂȚI PRIN CARDURI

4.1 Reguli și practici în cadrul sistemelor internaționale de plăți prin carduri: onorarea tuturor cardurilor, co-branding, blending, suprataxarea/acordarea de discount și non-discriminarea, free funding

Relațiile dintre bănci, precum și strategiile băncilor în ceea ce privește deținătorii cardurilor și comercianții sunt influențate, în mare măsură de regulile organizațiilor internaționale de plăți cu cardul, printre acestea regăsindu-se și cele referitoare la suprataxare/acordarea de discount și non-discriminare.

⁶⁷ Adresa MasterCard nr. RG 13975/12.10.2012, Anexa 1.

⁶⁸ Secțiunea 2.10 din Regulile MasterCard.

4.1.1 Regula onorării tuturor cardurilor (HACR)

Potrivit regulii de onorare a tuturor cardurilor, comerciantul este obligat să accepte toate tipurile de carduri emise de o companie de carduri. Acest lucru este de o importanță deosebită, deoarece costul diferitelor tipuri de carduri nu este același; există mai multe tipuri de carduri acceptate cu diverse programe de stimulare, de exemplu, la care costul de acceptare a cardurilor ar putea fi mult mai mare.

Potrivit Visa,

HACR cere unui comerciant care acceptă o anumită marcă (Visa, Visa Electron sau V Pay) să accepte, în mod nediscriminatoriu și indiferent de banca emitentă sau de tipul de card, toate cardurile acelei mărci prezentate în mod corespunzător. Visa Europe are un HACR distinct pentru cardurile Visa și/sau Visa Electron și/sau V Pay).

HACR aduce beneficii substanțiale pentru consumatori deoarece le oferă asigurarea că un card Visa prezentat în mod corespunzător va fi acceptat de către toți comercianții din Europa care afișează marca Visa. În absența unui HACR s-ar crea confuzie pentru consumatori din cauza lipsei de siguranță privitoare la acceptarea cardurilor în România și oriunde în Europa.

Potrivit MasterCard,

Comercianții care acceptă cardurile ca mijloc de plată trebuie să accepte toate tipurile de carduri marca MasterCard⁶⁹.

Onorarea tuturor cardurilor garantează omiprezența produselor MasterCard, adică faptul că atunci când intră într-un magazin care afișează logo-ul MasterCard și/sau Mestro, titularul cardului are garanția că propriul card va fi acceptat.

La întrebarea dacă li se impune acceptarea tuturor cardurilor⁷⁰, 82 % dintre comercianți au răspuns că băncile achizitoare le impun această regulă.

La întrebarea “*ați aprecia dacă vi s-ar permite să acceptați doar anumite tipuri de carduri*”⁷¹, 77% dintre comercianți au răspuns că nu ar accepta, 32% dintre aceștia susținând că această libertate ar putea avea efecte negative asupra consumatorilor în cazul în care comercianții ar decide să accepte doar cardurile mai ieftine.

4.1.2 Co-branding

Potrivit Visa,

Co-branding se referă la o asociere între un emitent (membru Visa) și un partener comercial de co-branding care nu este eligibil pentru a deveni membru Visa (ex. un retailer sau o instituție caritabilă). Actualmente există 10 programe de co-branding Visa în România.

⁶⁹ Capitolul 5 – MasterCard Rules, pct. 5.8.1.

⁷⁰ Întrebările nr. 49 și 51 din Chestionar.

⁷¹ Întrebările nr. 50 și 52 din Chestionar.

Potrivit MasterCard,

Regulile MasterCard nu interzic coexistența mărcilor dar, regulile cer ca titularii licenței care doresc să emită astfel de carduri să primească aprobare din partea MasterCard. Există motive solide pentru aceasta, în special acela că MasterCard are dreptul să își protejeze mărcile de comerț și este deci esențial să aibă o opinie privind modul în care sunt folosite în legătură cu mărcile și aplicațiile de plată din alte sisteme de plată.

4.1.3 Blending

Specific comisionului perceput comercianților (tranzacții la POS) este conceptul de „blending”, care constă în a percepe același comision pentru tranzacțiile efectuate cu diferite carduri de plată ale aceluiași sistem de carduri (debit/credit), precum și cu cardurile aparținând diferitelor sisteme de carduri (Visa/MasterCard).

Studiul a confirmat faptul că pe piața românească „blending-ul” este o practică frecventă atât la nivel intra marcă cât și la nivel inter marcă. Astfel, la întrebarea 23 din Chestionar *„Banca dumneavoastră practică aceleași valori ale comisioanelor percepute comercianților pentru acceptarea de carduri de plată, indiferent de tipul cardului și/sau sistemul de plăți (n.n. Visa, MasterCard)”*, 67% (12⁷² dintre cele 18 bănci) din băncile achizitoare intervievate au răspuns că practică același nivel al comisionului indiferent de tipul cardului și/sau schema de carduri.

În ceea ce privește comercianții intervievați, din răspunsurile primite⁷³ referitoare la nivelul comisionului perceput de băncile achizitoare cu care sunt în relații contractuale, rezultă că băncile au practicat un singur comision, atât pentru cardurile de debit cât și pentru cele de credit, indiferent de tipul sistemului de plată, 41% dintre aceștia motivând că banca achizitoare a creat un preț uniform pentru tranzacțiile cu carduri, în timp ce 55 % au răspuns că nu cunosc motivul.

Este posibil ca prin aceste practici ale achizitorilor de aplicare a unui comision uniform tranzacțiilor efectuate cu diferite carduri de plată ale aceluiași sistem de carduri, precum și cu cardurile de plată aparținând diferitelor sisteme de carduri, comercianții să fie împiedicați să ia decizii în cunoștință de cauză cu privire la refuzarea anumitor tipuri de carduri de plată ale aceluiași sistem de plată sau la suprataxarea plăților efectuate cu anumite tipuri de carduri de plată. Mai mult, prin practicarea unui comision identic stimularea concurenței intra și inter – marcă este aproape neglijabilă.

Începând cu anul 2012, pentru serviciile oferite comercianților Regulile MasterCard prevăd obligația achizitorilor de a oferi informații detaliate comercianților despre numărul de tranzacții, volumul tranzacțiilor (suma cheltuită) și valoarea totală a comisioanelor pentru servicii, separate pentru fiecare dintre mărcile de plată pe care comerciantul le acceptă.

Astfel, fiecărui achizitor îi este interzisă combinarea comisioanelor, cu excepția cazului în care aceasta este solicitată expres de către comercianți.

⁷² [...].

⁷³ Întrebările 8 și 25 din Chestionar.

Aceste reguli au fost introduse și de către Visa.

4.1.4 Suprataxarea/acordarea de discount și non-discriminarea (NDR)

Suprataxarea reprezintă procedeul prin care comercianții percep comisioane deținătorilor de carduri pentru efectuarea plăților cu acestea. Suprataxarea poate interveni datorită comisionului perceput de băncile achizitoare comercianților, în scopul de a recupera în totalitate sau parțial comisioanele interbancare plătite băncilor emitente. Modelul acesta presupune plata unui preț mai mare pentru același bun sau serviciu în cazul plății cu cardul, față de plata cu alte instrumente de plată. Al doilea fenomen care, alături de suprataxare, poate conduce la discriminarea utilizatorilor de carduri de plată este includerea unui comision în prețul produselor, concomitent cu oferirea unui discount pentru plata tranzacției prin alte instrumente de plată (cele mai utilizate fiind plățile cash).

Potrivit Visa,

Regula de non discriminare (NDR) este parte a Regulamentelor de Operare Visa Europe care trebuie incluse în contractele încheiate între băncile achizitoare și comercianți. NDR interzice comercianților să adauge în mod direct suprataxe tranzacțiilor, cu excepția situațiilor în care reglementările legale locale solicită în mod expres ca un comerciant să fie în măsură să adauge astfel de taxe. Visa Europe consideră că NDR reprezintă unul dintre principiile fundamentale al sistemului de plăți cu carduri, și anume, cardul Visa să fie utilizat fără penalizări oriunde logo-ul Visa este prezentat. Sistemul Visa necesită o NDR deoarece principala atracție prezentată de cardurile Visa pentru deținătorii lor este faptul că acestea sunt acceptate universal, atât la nivel intern, cât și la nivel internațional – fapt care împiedică impunerea unei suprataxe de către comercianți acelor clienți care aleg să efectueze plata prin folosirea unui card.

Această regulă aduce de asemenea beneficii substanțiale consumatorilor. În situațiile în care apare suprataxarea, anumiți comercianți pot impune taxe suplimentare la un nivel prin care încearcă să profite de consumatorii captivi și să realizeze profituri excesive, prin aplicarea de suprataxe care exced costurile comerciantului legate de acceptarea cardului⁷⁴.

O regulă NDR se aplică de asemenea în ceea ce privește tranzacțiile de eliberare manuală de numerar, precum și în ceea ce privește tranzacțiile ATM (cu excepția situațiilor în care legea națională prevede în mod expres ca unui membru sau băncii ce deține/operează ATM-uri să le fie permis să impună o suprataxă sau comision).

⁷⁴ În sectorul aerian, de exemplu, suprataxarea excesivă este impusă per pasager și/sau per segment de zbor neavând nicio legătură cu costul comisionului interbancar sau prețul plătit de comerciant băncii acceptatoare pentru serviciile oferite.

Potrivit MasterCard,

În cazul în care un comerciant aplică o suprataxă plăților cu cardul, atunci nivelul sau metoda de calcul a suprataxei trebuie indicat în mod clar deținătorilor de carduri, la punctul de vânzare. De asemenea, trebuie să existe o relație rezonabilă între nivelul suprataxei și costul comerciantului cu acceptarea cardurilor⁷⁵.

La simpla prezentare a unui anume card de plată se poate aplica o reducere sau pot fi acordate alte beneficii la punctul de vânzare situat în Regiunea Europa. Promovarea, însă, la punctul de vânzare, a unui discount sau a oricărui alt avantaj care poate fi acordat unui anume card de plată, este interzisă.

Un comerciant nu trebuie să se angajeze într-o practică de acceptare care ar discrimina sau descuraja utilizarea unui brand de card în favoarea altui brand de card⁷⁶.

În cazul acestor practici, 89% din băncile achizitoare⁷⁷ intervievate susțin că sistemele internaționale de carduri interzic această metodă de suprataxare/aplicare de discount, în timp ce 11% dintre băncile achizitoare consideră că proprietarii schemelor de plată nu interzic această metodă.

La întrebarea privind motivele pentru care nu suprataxează plățile cu cardul, comercianții intervievați⁷⁸ susțin că banca achizitoare interzice suprataxarea, motivând fie că aplicarea unor prețuri diferențiate generează costuri adiționale, comercianții fiind nevoiți să recalculeze prețurile în funcție de valoarea medie a plăților, fie că ar exista riscul creșterii utilizării numerarului, care de asemenea generează costuri pentru comercianți. Comercianții (supermarketuri, hipermarketuri) susțin că suprataxarea poate exista la nivelul unor industrii specifice, în special în cazul e-comerțului sau comerțului online, în cazul agențiilor de turism, al companiilor aeriene sau agențiilor de bilete pentru evenimente online.

Pe de altă parte, potrivit actului normativ⁷⁹, care transpune prevederile Directivei 2007/64/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 13 noiembrie 2007 privind serviciile de plată în cadrul pieței interne (DSP), *beneficiarul plății nu poate solicita plătitorului un preț suplimentar pentru utilizarea unui anumit instrument de plată*. Această prevedere este motivată de legiuitor prin necesitatea de a încuraja concurența, de a promova utilizarea eficientă a instrumentelor de plată, și, de asemenea, pentru a asigura o mai bună protecție a intereselor consumatorilor.

Directiva Serviciilor de Plăți 2007/64/CE (DSP) prevede că prestatorul de servicii de plată nu împiedică beneficiarul plății să solicite de la plătitor un comision sau să îi ofere o reducere pentru utilizarea unui instrument de plată dat. Cu toate acestea, la transpunerea Directivei Serviciilor de Plăți (DSP) 2007/64/CE în legislația națională,

⁷⁵ Section 12 –MasterCard Rules, Europe Region Rules, pct. 5.11, 5.13.

⁷⁶ Capitolul 5 –MasterCard Rules, pct. 5.11.1

⁷⁷ Întrebarea 44 din Chestionar, la care din cele 18 bănci care au răspuns afirmativ, 2 au răspuns Da în cazul organizației Visa și NU în cazul organizației MasterCard.

⁷⁸ Întrebarea nr. 53 din Chestionar.

⁷⁹ OUG nr. 113/2009 privind serviciile de plată, cu modificările și completările ulterioare.

legiutorul român a exercitat opțiunea de a interzice facturarea suplimentară pe considerentele expuse mai sus.

În opinia noastră regula privind interzicerea suprataxării/acordării de discount și non-discriminarea ar putea avea efecte în ceea ce privește distorsionarea concurenței între diferitele sisteme de plăți non cash. Prin menținerea acestei interdicții se limitează șansa consumatorilor de a alege cele mai eficiente mijloace de plată prin faptul că aceștia nu primesc informații despre prețul fiecărui mijloc de plată acceptat. Mai mult interzicerea suprataxării ar putea îngreuna libertatea comercianților de a redirecționa costurile cu comisioanele plătite băncilor achizitoare, către deținătorii de carduri de plată.

4.1.5 Perioada de free-funding

Așa cum am arătat, comisioanele comercianților sunt extrem de dependente de nivelul comisionului interbancar, comisionul interbancar fiind identic pentru achizitori, aceștia concurează prin preț doar în ceea ce privește limitele superioare la care stabilesc comisionul comercianților. Achizitorii pot alege însă să se concureze pe factori non preț, aceasta putând avea, de asemenea, un rol important în activitatea de achiziționare (o calitate mai bună a procesului de prelucrare, o perioadă de decontare mai scurtă, măsuri mai eficiente de prevenire și control al fraudelor, o gama mai largă de servicii auxiliare).

Băncile pot întârzia perioada de decontare a unei tranzacții cu card de pe contul bancar al clientului cu câteva zile sau chiar săptămâni. În măsura în care deținătorii de carduri nu plătesc dobândă pentru această perioadă de timp, costurile sunt suportate de emitent. Acest lucru este susținut prin faptul că aceste costuri ar trebui să fie co-finanțate de către comercianți, prin intermediul comisionului interbancar, astfel încât deținătorii de carduri să folosească mai mult cardurile în magazine, în cazul în care aceștia beneficiază de o perioadă de finanțare gratuită. Din punct de vedere al concurenței ar trebui analizat măsura în care băncile într-adevăr suportă costurile produse prin întârzierea decontării unei tranzacții cu cardul.

4.1.5.1 Analiza perioadei de free funding și net float

Perioada de finanțare gratuită, reprezintă timpul de întârziere (măsurat în zile) între momentul în care este autorizată o tranzacție la POS și momentul în care banca emitentă debitează contul deținătorului de card;

Perioada de transfer, reprezintă timpul de întârziere (măsurat în zile) între momentul în care este autorizată o tranzacție la POS și momentul în care banca emitentă transferă fondurile corespunzătoare către banca achizitoare. Scopul întârzierii transferului de fonduri de către banca emitentă a cardului către banca achizitoare (a comerciantului) este acela de a câștiga un venit pe suma de transfer și de a recupera o parte din costurile de finanțare pentru plata fără dobândă de către deținătorii de carduri.

Float net, reprezintă suma din *perioada de transfer* minus *perioada de finanțare gratuită* (măsurată în zile).

Din perspectiva băncii emitente, *float net* apare în cazul în care există o diferență între momentul în care debitează contul clientului și momentul în care transferă banii la banca achizitoare. *Float net* poate fi pozitiv, zero sau negativ.

Acesta este:

- negativ, în cazul în care banca debitează contul titularului cardului după efectuarea transferului;
- pozitiv, în cazul în care banca debitează contul titularului cardului înainte de efectuarea transferului;
- zero, în cazul în care banca debitează contul titularului cardului în aceeași zi în care are loc transferul.

În cazul în care *float net* este pozitiv, banca emitentă are posibilitatea de a câștiga un venit pe suma de transfer. În cazul în care *float net* este negativ, suma de transfer avansată de banca emitentă va crea un cost pentru aceasta.

Tabelul de mai jos stabilește perioadele medii de transfer sau finanțare gratuită pentru tranzacțiile cu carduri Visa/MasterCard:

Tabelul nr.30. Perioade medii [...]

Sursa: Calcule efectuate de echipa de investigație, pe baza Chestionarelor administrate

- 1 = perioada medie de finanțare gratuită
- 2 = perioada medie de transfer
- 3 = perioada medie de float net (2-1)

Aceste date arată că:

♦ pentru **cardurile Visa** perioada medie de finanțare gratuită este între 2,87 și 2,93 zile, perioada medie de transfer între 2,57 și 2,66 zile și un float net finanțat de către băncile emitente între -0,36 și -0,21 zile în medie. Din cele 24 de bănci care au răspuns la această întrebare:

- 7 bănci au perioade de net float negative, ceea ce conduce la concluzia că aceste bănci înregistrează pierderi din lipsa lichidităților egale cu valoarea tranzacțiilor între momentul debitării conturilor deținătorilor de carduri și creditarea conturilor acceptatorilor de carduri prin intermediul cărora au loc tranzacțiile;
- 6 bănci au perioade de net float pozitive, ceea ce relevă faptul că băncile emitente au posibilitatea, în general, de a obține un profit datorat disponibilității sumei tranzacționate pe o perioadă egală cu net-float-ul;
- 11 bănci au perioada medie de finanțare gratuită egală cu perioada de transfer, net float-ul fiind zero.

♦ pentru **cardurile MasterCard** perioada medie de finanțare gratuită este între de 2,82 și 3,10 zile, perioada medie de transfer între 2,76 și 2,73 zile, iar float net-ul este între – 0,34 și -0,09 zile în medie.

Prin urmare, se observă că majoritatea băncilor înregistrează un float net negativ sau egal cu zero, ceea ce relevă că acestea nu obțin profituri prin întârzierea transferului pentru a finanța costurile legate de perioada de finanțare gratuită.

La nivel european perioadele de transfer variază de la 0,76 zile (Portugalia) la 3,07 zile (Germania). În contrast cu perioadele de transfer, diferențele sunt mult mai pleunțate atunci când este vorba de durata medie a perioadelor de finanțare gratuită acordate de către băncile emitente pentru posesorii cardurilor. Astfel, perioadele de finanțare gratuită variază de la 1,36 zile (UK) la 20,33 zile (LU), media europeană pentru perioadele de finanțare gratuită fiind de 3,90 zile.

Având în vedere diferențele considerabile dintre perioadele de finanțare gratuită, există o variație semnificativă în float net-ul mediu la nivel internațional. (Letonia are cea mai mare cifră pozitivă de 0,34 zile, Belgia are cel mai mare float negativ de -19,65 zile). În medie băncile din UE au – 5,57 zile float net pentru fiecare tranzacție⁸⁰.

V CONCLUZII ȘI PROPUNERI

În conformitate cu regulile sistemelor internaționale de plăți, Visa și MasterCard, băncile membre sau reprezentanți ai băncilor membre stabilesc comisioanele interbancare multilaterale.

Pentru tranzacțiile naționale (tranzacții efectuate pe teritoriul României cu carduri emise de o bancă din România) pot fi stabilite comisioane interbancare specifice, prin acorduri bilaterale între cele două părți implicate direct (băncile emitente și cele achizitoare), sau prin acorduri multilaterale între băncile participante în cadrul unui sistem de carduri de plată.

Negocierile bilaterale pot genera costuri substanțiale de tranzacție, costuri care sunt de natură să crească exponențial cu numărul de actori implicați în piață. Obligația de a contracta cu fiecare emitent, ar putea împiedica noi intrări pe piață.

Din acest punct de vedere comisioanele interbancare negociate la nivel multilateral facilitează intrarea pe piață, deoarece un nou intrat, poate adopta, pur și simplu comisionul interbancar valabil fără negocieri îndelungi cu fiecare emitent.

Cu toate acestea, faptul că un acord multilateral privind comisionul interbancar are avantaje potențiale de eficiență, comparativ cu un sistem bilateral, nu implică automat că un astfel de acord rezultă într-un nivel al comisionului optim din punct de vedere economic.

⁸⁰ Raport CE 2004.

Concurența dintre schemele de carduri ar putea să influențeze nivelul comisioanelor interbancare în interiorul fiecărui sistem. În practică însă, concurența interbrand pare a fi îngreunată de faptul că cele mai multe bănci emit atât carduri Visa cât și MasterCard, iar băncile achizitoare, la rândul lor, acceptă ambele branduri.

În cazul României, în concordanță cu regulile celor două sisteme de carduri, nivelul comisionului interbancar aplicabil pe piața națională a plăților cu carduri este rezultatul unui acord multilateral între băncile care dețineau circa 98% din piața internă a cardurilor, și prezintă următoarele valori: 0,5% + 2,50 lei (0,58 euro) pentru tranzacțiile ATM, în care comisionul este plătit de banca emitentă băncii achizitoare (proprietara ATM-ului), și 1,00 % (standard), 1,50 % (e-commerce) și 0,7% (petrol) pentru tranzacțiile POS, în care comisionul este plătit de banca achizitoare băncii emitente).

Nivelul comisioanelor interbancare a rămas neschimbat o perioadă îndelungată de timp (1996-31.12.2011) în pofida modificărilor condițiilor de piață. Aceste niveluri ale comisioanelor de interbancare sunt comune ambelor sistemele de carduri, Visa și MasterCard, precum și ambelor tipuri de carduri, deși cardurile de credit sunt mai scumpe decât cele de debit.

Practica băncilor de stabilire, în mod uniform, a nivelului comisioanelor interbancare pentru ambele sisteme de carduri (Visa și MasterCard), poate conduce la o posibilă restrângere a concurenței atât între cele două sisteme de carduri cât și între băncile achizitoare, comisionul interbancar fiind o componentă importantă a comisioanelor de servicii la comercianți. Această concluzie are în vedere și faptul că, începând cu anul 2012, după ce MasterCard a majorat nivelul comisioanelor interbancare aplicabil tranzacțiilor naționale, băncile au transferat această majorare în comisioanele percepute comercianților.

Prin urmare, stabilirea comisioanelor interbancare constituie un acord între întreprinderi sau o decizie a unei asociații de întreprinderi, care are ca obiect o posibilă restrângere a concurenței, atât pe piața emiterii cât și pe cea a achiziționării cardurilor de plată, în principal prin tratamentul comun al băncilor în ceea ce privește cele două sisteme de carduri. De altfel, regulile celor două sisteme de carduri au permis băncilor stabilirea unor comisioane interbancare uniforme.

Potrivit organizațiilor internaționale de plăți prin carduri, Visa și MasterCard, stabilirea unui comision interbancar este necesară pentru atingerea unei utilizări complete a sistemului cvadripartit de plăți cu cardul. Comisioanele interbancare sunt plățile realizate între băncile achizitoare și băncile emitente cu privire la tranzacții care presupun utilizarea sistemului de carduri în cadrul căruia banca emitentă și banca achizitoare nu reprezintă aceeași bancă membră (tranzacții interbancare).

Dacă nu ar exista comisionul interbancar, lipsa unui acord între banca emitentă și banca achizitoare cu privire la taxele de plată ar avea efecte negative asupra evoluției și îmbunătățirii sistemului de plăți. Combinațiile între comisioanele aferente deținerii de carduri și cele plătite de comercianți generează diferite volume de utilizare a serviciilor

sistemului. Un anumit nivel al comisioanelor aferente deținerii de carduri, combinat cu un anumit nivel al comisioanelor plătite de comercianți, va majora utilizarea sistemului.

Lipsa acestor comisioane interbancare este privită de către sistemele de carduri ca o pierdere directă pentru consumatori, care ar suporta ei înșiși sumele echivalente acestui comision. Fiecare bancă emitentă ar trebui să își recupereze integral costurile suportate ca bancă emitentă din profiturile dobândite de la deținătorii de carduri. Prin comparație, în situația existenței unui comision interbancar, aceasta trebuie să își ajusteze în concordanță activitățile de emiterie, pentru a crea un echilibru între costuri și profituri.

Cu alte cuvinte, băncile emitente de carduri de plată au nevoie de aceste venituri pentru a putea menține profitabilitatea activității de emiterie, atrăgând astfel mai mulți clienți deținători de carduri.

Constatările privind ratele profitabilității înregistrate în activitatea de emiterie ar putea infirma ipoteza conform căreia, în lipsa comisioanelor interbancare, emitenții nu ar putea recupera costurile înregistrate cu emiteria cardurilor către posesori, sau, ar putea duce la concluzia că nivelul comisioanelor interbancare este prea mare, fapt care ar avea implicații asupra prețurilor finale ale produselor și serviciilor.

Deși datele disponibile sunt limitate, concluzia cu privire la rata profitabilității indică faptul că activitatea de emiterie a cardurilor este mult mai profitabilă decât activitatea de achiziționare, și că activitatea de emiterie a cardurilor ar rămâne profitabilă, pentru un număr semnificativ de emitenți, chiar și în absența comisionului interbancar. Comisioanele interbancare, par astfel, să mărească profiturile din activitatea de emiterie.

În plus, analiza din cadrul raportului a relevat că o creștere a comisionului interbancar nu a fost legată de o reducere a comisioanelor percepute deținătorilor de carduri, ceea ce întărește concluzia că, pentru activitatea de emiterie comisioanele interbancare constituie o sursă suplimentară de venit.

Faptul că, comisionul interbancar este trecut la comercianți, împreună cu lipsa unei corelații între nivelul comisioanelor percepute posesorilor de carduri și cel al comisioanelor interbancare, pare să constituie o posibilă extragere a veniturilor și transferarea acestora de la achizitor la emitent. Acest lucru ar putea fi explicat și prin faptul că majoritatea băncilor emitente sunt și achizitoare.

În cazul în care comisioanele interbancare ar constitui un simplu mecanism de redistribuire a costurilor pentru a face viabilă activitatea de emiterie, acestea ar trebui să asigure un profit marginal pozitiv pentru emitent.

Din analiza profitabilității rezultă însă că, rata **medie** a profitului înregistrată în activitatea de emiterie, în perioada 2009-2011, a fost între 62,1% și 101,1%, în timp ce în activitatea de achiziționare aceasta a fost între -37,5% și -32,1%.

Mai mult, mecanismul de transfer al costurilor ar fi necesar atunci când activitatea de emiterie nu ar genera venituri suficiente pentru recuperarea costurilor. Cu toate acestea,

rezultatele analizei profitabilității indică faptul că, în situația ipotetică în care nu ar exista venituri din comisioane interbancare, activitatea de emiterie înregistrează rate ale profitului pozitive, *ceea ce sugerează că aceste comisioane interbancare încasate de băncile emitente nu sunt chiar indispensabile pentru funcționarea sistemelor de plată cu carduri.*

În concluzie, având în vedere constatările prezentului Raport, propunem ca, în ceea ce privește stabilirea comisionului interbancar la nivel național, pentru a se asigura că piața emiterii și acceptării cardurilor bancare nu este în niciun fel afectată de posibile practici anticoncurențiale, Consiliul Concurenței să acorde o atenție deosebită acestui subiect în activitatea viitoare, în concordanță și cu acțiunile Comisiei Europene cu privire la sistemele de plăți prin carduri.

VI BIBLIOGRAFIE

1. M. Rysman, „*An Empirical Analysis of Payment Card Usage*”, Boston University, 2004.
2. JC Rochet, J Tirole, „*Cooperation among competitors: some economics of payment card associations*”, Rand Journal of Economics, vol.33, n.4, p.549-570, 2002.
3. JC Rochet, J Tirole, „*Platform Competition in Two-Sided Markets*”, 2001:
<http://www.dauphine.fr/cgemp/Publications/Articles/TirolePlatform.pdf>.
4. David S. Evans, Richard Scumalensee, „*The industrial organization of markets with two sided platforms*”, 2005.
5. David S. Evans, Richard Schmalensee, „*The Economics of Interchange Fees and Their Regulation: An Overview*”, lucrare prezentată în cadrul conferinței „*Interchange Fees in Credit and Debit Card Industries: What Role for Public Authorities?*”, Federal Reserve Bank of Kansas City, Santa Fe, New Mexico, 2005.
6. Caillaud, Bernard; Julien, Bruno, „*Chicken & Egg: Competing Matchmakers*”, RAND Journal of Economics, 34/2, 2003, pp. 309-328.
7. Parker, Geoffrey; Van Alstyne, Marshall, „*Information Complements, Substitutes, and Strategic Product Design*”, 8 noiembrie 2000 <http://ssrn.com/abstract=249585>.
8. Eisenmann, Thomas; Parker, Geoffrey; Van Alstyne, Marshall, „*Strategies for Two-Sided Markets*”, Harvard Business Review, 2006.
9. Eisenmann, Thomas, „*Managing Network Businesses: Course Overview*”, Harvard Business Online.
10. Jakub Gorka, „*Payment Behaviour in Poland -The Benefits and Costs of Cash, Cards and Other Non Cash Payment Instruments*”, 2012.
11. Eva Keszy – Harmath, Gergely Koczán, Surd Kovács, Boris Martinovic, Kristof Takacs, „*The role of interchange fee in card payment systems*”, 2012.
12. H. Chang, D. Evans, D. Garcia Swartz, „*The Effect of Regulatory Intervention in Two-Sided Markets: An Assessment of Interchange-Fee Capping in Australia*”, AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, 2005.
13. UK Office of Fair Trading, „*MasterCard interchange fees*”, Crown, 2003.
14. A. Dawson și C. Hugener, „*A New Business Model for Card Payments*”, Diamond Management&Technology Consultants, Inc., 2006.
15. Comisia Comunităților Europene, „*Report on the retail banking sector inquiry*”, ianuarie 2007.
16. Banca Centrală Europeană, „*Blue Book. Payment and Securities Settlement System in the European Union*”:
<http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000001964>;
17. Siteul web al Băncii Naționale a României, www.bnr.ro.
18. Siteul web al organizației Visa Europe:
<http://www.visaeurope.com/aboutvisa/governance/governancestructure/euboard/main.jsp>
19. Siteul web al organizației MasterCard:
http://www.mastercard.com/us/merchant/pdf/BM-Entire_Manual_public.pdf
http://www.mastercard.com/us/merchant/pdf/ORNE-Entire_Manual.pdf
<http://www.mastercard.com/us/company/en/whatwedo/interchange/Intra-EEA.html>.

VII Anexe