

# Regnings- betaling

Automatiske løsninger til beta-  
ling af regninger

September 2020



---

**Regningsbetaling - Automatiske løsninger til betaling af regninger**

**Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen**

Carl Jacobsens Vej 35  
2500 Valby  
Tlf.: +45 41 71 50 00  
E-mail: [kfst@kfst.dk](mailto:kfst@kfst.dk)

Online ISBN 978-87-7029-745-5

Konkurrenceanalysen, Regningsbetaling - Automatiske løsninger til betaling af regninger, er udarbejdet af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

September 2020

# Indhold

---

Kapitel 1	5
<b>Sammenfatning og konklusion .....</b>	<b>5</b>
1.1 Indledning.....	5
1.2 Resumé og hovedkonklusioner fra rapporten.....	7
1.3 Indsatsområder og anbefalinger .....	12
Kapitel 2	15
<b>Løsninger til betaling af regninger .....</b>	<b>15</b>
2.1 Indledning.....	15
2.2 Løsninger til automatisk betaling af regninger i Danmark.....	15
2.3 Automatisk kortbetaling .....	19
2.4 Betalingsservice .....	20
2.5 MobilePay Subscriptions .....	24
2.6 Andre løsninger til betaling af regninger .....	25
2.7 Løsninger i andre lande.....	26
Kapitel 3	29
<b>Markedsbeskrivelse.....</b>	<b>29</b>
3.1 Indledning.....	29
3.2 Udviklingen i brugen af løsninger til betaling af regninger .....	30
3.3 Kreditorers valg og efterspørgsel af betalingsløsninger .....	35
Kapitel 4	41
<b>Priser .....</b>	<b>41</b>
4.1 Indledning.....	41
4.2 Priser på løsninger i Danmark .....	41
4.3 Priser på udenlandske direkte debiteringsløsninger .....	46
4.4 Priser over for forbrugere.....	48
Kapitel 5	51
<b>Omkostningsstrukturer og avancer ved udbredte løsninger .....</b>	<b>51</b>
5.1 Indledning.....	51
5.2 Omkostninger ved mest udbredte løsninger .....	52
5.3 Decentral produktion og interbankgebyrer.....	56
5.4 Avancer ved udbredte løsninger .....	68
Kapitel 6	74
<b>Nye løsninger på vej .....</b>	<b>74</b>
6.1 Indledning.....	74
6.2 Sandsynlige løsninger som følge af P27.....	75
6.3 Nye løsninger som følge af Open Banking .....	76

---

---

6.4	Andre potentielle løsninger.....	78
6.5	Netværkseffekter og adgangsbarrierer.....	79

# Kapitel 1

## Sammenfatning og konklusion

### 1.1 Indledning

Konkurrencerådet igangsatte i november 2019 en analyse om automatisk regningsbetaling i Danmark. Konkurrencerådet har ansvaret for analysen, jf. konkurrencelovens § 15, stk. 2 og 3. Analysen er udarbejdet i forlængelse af den politiske aftale om styrkelse af indgrebsmuligheder over for gebyrer mv. på betalings serviceløsninger fra 19. september 2019.<sup>1</sup> Det fremgår af den politiske aftale, at "Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vil i forlængelse af aftalen iværksætte en undersøgelse af priser og avancer inden for betalings serviceløsninger og beslægtede markeder. Denne undersøgelse forventes færdig i sommeren 2020."

Analysen redegør for hvilke løsninger, der benyttes til betaling af regninger og abonnements-tjenester i Danmark, herunder løsningernes priser, produkt egenskaber og udbredelse. Derudover foretages en umiddelbar vurdering af konkurrencen mellem løsningerne, ligesom omkostninger og avancer forbundet med de mest udbredte løsninger undersøges. Endelig beskrives potentialet for forøget konkurrence de kommende år, bl.a. i lyset af nye EU-regler på betalingsområdet.

De væsentligste konklusioner fra rapporten er angivet i boks 1.1. På baggrund af analysen, indeholder rapporten desuden indsatsområder og anbefalinger, som kan styrke konkurrencen mv. inden for automatisk regningsbetaling. Disse er kort skitseret sidst i boks 1.1 og er nærmere beskrevet i afsnit 1.3.

Oplysninger, som har fortrolig karakter, er angivet i intervalform; markeret med kantede parenteser.

#### Boks 1.1 Væsentlige konklusioner

- » Automatisk regningsbetaling formidler betaling fra en kunde (ofte en forbruger) til en forretningsdrivende (herefter kaldet kreditor). Der er især tre almindeligt kendte løsninger i Danmark: Automatisk kortbetaling, MobilePay Subscriptions og Betalingsservice. Løsningerne adskiller sig fra hinanden på forskellig vis, herunder i forhold til hvorvidt de understøtter høj kundeloyalitet, mulighed for fleksibilitet ved opkrævningen mv.
- » Betalingsservice er den langt mest udbredte løsning til automatisk regningsbetaling og udgør [50-75] pct. af transaktionerne med automatisk kortbetaling, MobilePay Subscriptions og Betalingsservice. Nets' omsætning ved Betalingsservice udgør [75-100] pct. af den samlede estimerede omsætning ved disse løsninger.
- » Betalingsservice anvendes af alle danske banker. Frem til 2014 var Nets og dermed Betalingsservice ejet af de danske banker i fælleskab. Herefter blev Nets solgt, og Nets' forhold til bankerne har herefter haft vertikal karakter. Nets betaling til bankerne for deres service i forbindelse med Betalingsservice er forøget gennem årene, og udgør den største enkeltstående omkostning for Nets ved at drive Betalingsservice.

<sup>1</sup> Aftalen blev indgået 19. september 2019 mellem regeringen (Socialdemokratiet) og Venstre, Dansk Folkeparti, Radikale Venstre, Socialistisk Folkeparti, Enhedslisten, Konservative og Alternativet og aftalens fulde ordlyd kan findes [her](#).

- » Betalingsservice medfører en høj indtjening for både Nets og bankerne. Nets har således haft en overskudsgrad fra Betalingsservice på [10-30] pct. i perioden 2013-2019. Overskudsgraden er væsentlig højere end den gennemsnitlige overskudsgrad i private byerhverv, som har været omkring 5 pct. i samme periode. Hvis der ses bort fra Nets' engangsomkostninger til børsnotering og ejerskifte i årene 2016, 2018 og 2019, har overskudsgraden ved Betalingsservice ligget på niveau med de [1-20] private byerhverv med størst overskudsgrad.
- » Bankerne har også haft en høj indtjening på Betalingsservice, idet Nets' betaling til bankerne for deres medvirken til Betalingsservice overstiger bankernes omkostninger ved Betalingsservice. Bankernes overskudsgrad ved Betalingsservice kan således estimeres til [10-30] pct. i 2017.
- » Det samlede overskud ved Betalingsservice kan beregnes til [15-45] pct. af omsætningen, fordelt mellem Nets og bankerne. Den høje samlede avance på Betalingsservice i de to led understøtter konklusionen om, at konkurrencen på markedet for automatisk regningsbetaling kan styrkes.
- » Med den nuværende prisstruktur ligger prisen på Betalingsservice fast (i kroner) for kreditor uanset købsbeløbet. Omvendt stiger priserne på automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions almindeligvis med købsbeløbets størrelse. Det betyder, at Betalingsservice er relativt billig at anvende for kreditorer, som har betalinger med høje købsbeløb, men relativt dyr for kreditorer med lave købsbeløb.
- » Betalingsservice er særlig udbredt for visse ydelser, såsom boligydelse (fx husleje), finansielle tjenester (fx forsikring), husholdning (fx el, gas mv.) og hos kommuner (fx daginstitutioner). På disse områder er andre løsninger meget lidt udbredt, og Betalingsservices store udbredelse skal bl.a. ses i lyset af, at købsbeløbene er relativt høje, og dermed at Betalingsservice på disse områder er billigere end fx automatisk kortbetaling med internationale betalingskort (som fx Visa og Mastercard). Samtidig peger analysen på, at produktens egenskaber spiller en rolle, herunder mandathåndteringen og betydningen heraf for kundeloyalitet, mulighed for at sende ekstra information til kunderne og fleksibilitet i forbindelse med opkrævningen.
- » For nogle kreditorgrupper med lavere købsbeløb kan prisen ved Betalingsservice enten være den samme eller højere end ved automatisk kortbetaling (ved den nuværende prisstruktur). Det gælder fx brancherne telefoni og internet, hvor begge løsninger udbydes og anvendes. Inden for disse områder er der således indikationer på mere konkurrence mellem de forskellige løsninger, og her er det ofte automatisk kortbetaling, der er kreditorernes foretrukne standardløsning.
- » Endelig er der kreditorgrupper, som foretrækker at anvende Betalingsservice på grund af produktets egenskaber. I nogle tilfælde sker det selvom Betalingsservice er betydeligt dyrere end andre løsninger som automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions. Det kan bl.a. afspejle mandathåndteringen, hvor betalingen fortsætter uændret på Betalingsservice selvom kunden skifter bank eller kundens betalingskort ikke længere virker. Denne produktens egenskab kan være af stor betydning for kundeloyaliteten.
- » Generelt er prisen for at anvende Betalingsservice i Danmark højere end lignende løsninger i bl.a. Sverige, Norge og Holland. Prisforskellen skal bl.a. ses i lyset af, at løsningerne har forskellige produktens egenskaber, og at andre landes løsninger ofte udbydes af banker i konkurrence med hinanden, mens Betalingsservice alene udbydes af Nets i et vertikalt samarbejde med bankerne. Endeligt er det ved løsninger i andre lande typisk muligt for kreditor at til- og fravælge funktionaliteter, mens der ved Betalingsservice ikke er mulighed for en mere enkel og derved billigere betalingsløsning, dvs. produktudbudet kan være mindre varieret i Danmark. Det kan også være påvirket af konkurrenceforholdene.

## Indsatsområder og anbefalinger

- » Det kan ikke udelukkes, at nye løsninger til automatisk regningsbetaling vil blive introduceret de kommende år af banker (fx i relation til P27-samarbejdet mellem nordiske banker) og såkaldte tredjepartsaktører. De nye muligheder er bl.a. en konsekvens af ny EU-regulering. Det kan dog tage tid for nye løsninger at få fodfæste i markedet, hvilket bl.a. illustreres af, at MobilePay Subscriptions efter tre år på markedet fortsat har en meget lille markedsandel inden for automatisk regningsbetaling. Samtidig indebærer den særlige danske markedsstruktur, hvor bankerne og Nets samarbejder vertikalt om en samlet løsning med stor overskudsgrad, at konkurrencen og incitamentet for de pågældende til at udvikle nye løsninger begrænses.

### **Indsatsområde 1: Sikre konkurrencen ved nye betalingsinfrastrukturløsninger (fx P27)**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vil have et særskilt fokus på, at nye samarbejder inden for betalingsområdet (såsom P27) vil bidrage til at øge konkurrencen mellem de udbudte ydelser til automatisk regningsbetaling.

**Indsatsområde 2: Undersøge bankernes omkostninger ved Betalingsservice**  
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vil igangsætte en nærmere undersøgelse af bankernes omkostninger ved Betalingsservice sammenholdt med Nets' honorering af bankerne.

### **Anbefaling 1: Undersøge mulighed for et lavere loft over interbankgebyrer ved kortbetaling**

Et lavere loft på interbankgebyrer for relativt høje købsbeløb kan styrke automatisk kortbetaling i konkurrencen med Betalingsservice i forbindelse med regninger med relativt høje købsbeløb. Det foreslås, at der foretages en undersøgelse et sådant tiltag og hvordan det i givet fald præcis kan og bør udformes.

### **Anbefaling 2: Forbedre mulighederne for at tredjepartsaktører kan udbyde og udbrede konkurrerende løsninger**

Nye virksomheder på markedet, såkaldt tredjeparter, har brug for at samarbejde med de etablerede banker for at få adgang til kunders betalingskonti og derved kunne udbyde deres produkter. Det bør undersøges, hvordan der i praksis kan skabes bedre muligheder for tredjepartsaktører til at få adgang til forbrugernes konti med henblik på at tilbyde nye og innovative betalingsløsninger. Dette vil kunne bidrage til en skarpere konkurrence på betalingsmarkedet generelt, herunder markedet for automatisk regningsbetaling.

### **Anbefaling 3: Begrænsning af uhensigtsmæssige loyalitetsvirkninger ved automatisk regningsbetaling**

Det foreslås at indføre tiltag som begrænser uhensigtsmæssige loyalitetsvirkninger, fx når en kunde afholder flere betalinger end ønsket inden eksempelvis et fitness-abonnement opsiges. Det kan gøre flere løsninger på markedet mere konkurrencedygtige og føre til at kunderne bliver mere aktive på markedet.

## 1.2 Resumé og hovedkonklusioner fra rapporten

Når en virksomhed (herefter kreditor) og en kunde indgår i et løbende aftaleforhold, hvor kunden med jævne mellemrum skal betale et fast eller varierende beløb til kreditor, kan det være en fordel for begge, at disse betalinger foretages automatisk, dvs. uden at kreditor hver gang skal kontakte kunden for accept. I denne rapport omtales betalingsløsninger, der egner sig til dette formål, som *automatisk regningsbetaling*.

Teknisk set kan nogle løsninger til automatisk regningsbetaling betegnes som en såkaldt direkte debitering, hvis betalingstransaktionen initieres af kreditor på baggrund af en aftale med kunden, mens andre løsninger er baseret på en betalingskorttransaktion eller almindelig konto-

---

overførsel, hvor banken rent teknisk initierer overførslen. Der kan således være tekniske forskelle på, hvordan transaktionen gennemføres, men det afgørende er, at de tilbagevendende betalinger kan gennemføres automatisk uden behov for en aktiv handling fra kundens side.

Automatisk regningsbetaling indebærer fordele for både kunden og kreditor. Kunden slipper for at bruge tid på at gennemføre betalingerne og kan være sikker på, at betalingerne i det hele taget bliver gennemført, og at det sker til tiden. Det er særligt vigtigt for faste udgifter, som anses for absolut nødvendige, fx husleje. For kreditor er fordelene bl.a., at betalingen modtages til tiden og med det rigtige beløb, og kreditor har derfor fx færre omkostninger til at behandle betalingen, og sende rykkere ud til kunder.

Den automatiske regningsbetaling kan dog også betyde, at kunden ikke er opmærksom på betalingen i samme omfang som ved andre betalingsmetoder. Det kan øge risikoen for, at forbrugere bliver passive og afholder flere betalinger end de reelt har ønske om. Automatisk regningsbetaling kan således, afhængig af udformningen, medføre passivitet og lavere mobilitet på et givent marked og dermed et mindre konkurrencepres på virksomhederne. For kreditor kan denne passivitet være en fordel, fordi den betyder øget loyalitet over for kreditors forretning.

De primære løsninger til automatisk betaling af regninger i Danmark er Betalingsservice, automatisk kortbetaling (via fx Dankort eller Mastercard) og MobilePay Subscriptions. Løsningerne anvendes bl.a. til betaling af abonnementslignende ydelser, såsom tv-pakker, aviser, streaming-tjenester, forsikring, huslån, el samt betaling til stat og kommuner. Automatisk kortbetaling udbydes af en række forskellige aktører, mens Betalingsservice og MobilePay Subscriptions udbydes af henholdsvis Nets og MobilePay. Sidstnævnte er ejet af Danske Bank og har indgået samarbejdsaftaler med en lang række partnerbanker. EU-Kommissionen godkendte Mastercards køb af bl.a. Betalingsservice den 17. august 2020, hvorfor Mastercard fremadrettet vil udbyde Betalingsservice.

### **Forskelle i pris og produktegenskaber ved automatisk regningsbetaling**

Automatisk kortbetaling, Betalingsservice og MobilePay Subscriptions har valgt *forskellige prisstrukturer*. Prisen på Betalingsservice ligger fast (i kroner) for kreditor uanset købsbeløbet, mens priserne på automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions almindeligvis stiger med købsbeløbets størrelse. Det bevirker i praksis, at Betalingsservice har en relativ lav pris ved høje købsbeløb sammenlignet med eksempelvis automatisk kortbetaling. Hvilken løsning, der har den mest attraktive kombination af pris og produktegenskaber, vil således være forskellig fra kreditor til kreditor og – i princippet - fra regning til regning.

Med den aktuelle prisstruktur har Betalingsservice således en relativ lav pris for aktiviteter og brancher med høje købsbeløb. Det drejer sig blandt andet om automatisk regningsbetaling inden for bolig (fx husleje), husholdning (fx el og varme), lån og kommuner. Her er Betalingsservice meget udbredt, mens automatisk kortbetaling omvendt er meget lidt udbredt på disse områder.

Der er også områder, hvor der ikke er stor forskel på prisen for Betalingsservice og automatisk kortbetaling (fx telefoni/internet og underholdning og fritid). Kreditorenes valg af betalingsløsninger peger på, at der er en vis konkurrence mellem løsningerne inden for disse brancher. Der er en tendens til, at Betalingsservice ikke er standardløsningen i de brancher, hvor både automatisk kortbetaling og Betalingsservice tilbydes af kreditor.

Løsningerne har som nævnt forskellige *produktegenskaber*. Betalingsservice har overordnet flere funktioner og produktegenskaber, der gør Betalingsservice særlig attraktiv for nogle kreditorer og kunder. Eksempelvis kan mandathåndteringen ved Betalingsservice være en fordel, ikke mindst for kreditorer, idet betalingsaftalen fortsætter, selvom kunden skifter bank eller får nyt betalingskort. Ifølge markedsføringsmateriale udarbejdet af Nets er risikoen for, at en

---

---

kunde opsiger sit abonnement væsentligt højere (32 pct.) ved automatisk kortbetaling i forhold til Betalingsservice.<sup>2</sup>

Betalingssservice synes således at have et loyalitetsskabende element, der ikke umiddelbart ses i samme omfang hos de øvrige løsninger, hvilket kan have stor betydning for visse brancher. Eksempelvis er Betalingsservice meget udbredt blandt velgørende organisationer, selvom løsningen på grund af de relativt lave købsbeløb ikke er den billigste. Samlet set er Betalingsservice således ikke udsat for effektiv konkurrence i nogle markedssegmenter med betydelig volumen, ligesom løsningens loyalitetsskabende egenskaber understøtter denne position i markedet.

Automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions har dog også visse produkttegenskaber, som kan være vigtige for nogle aktører. I forhold til Betalingsservice har automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions således en større fleksibilitet ved opkrævning fra kunden. Opkrævningen kan fx ske dag til dag, og ikke kun én gang om måneden, som ved Betalingsservice. Derudover er løsningerne typisk også kendetegnet ved, at det er nemmere at oprette kundeforholdet, end tilfældet er for Betalingsservice.

Funktionaliteterne ved automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions kan gøre disse løsninger mere attraktive for fx webbaserede abonnements-tjenester, såsom streamingtjenester, måltidskasser, og andre kategorier inden for dagligvarer og underholdning. Inden for disse brancher er automatisk kortbetaling således meget udbredt, mens Betalingsservice er anvendt i mindre omfang.

#### **Betalingservice er fortsat den mest udbredte løsning**

Målt på antal transaktioner stod Betalingsservice for [50-75] pct. af den automatiske regningsbetaling i 2019. Automatisk kortbetaling, som udbydes af en række forskellige aktører, stod for [25-50] pct., mens MobilePay Subscriptions udgjorde [0-5] pct. Brugen af MobilePay Subscriptions er således fortsat marginal, men væksten har været høj siden lanceringen i 2017. Sådanne faste overførsler eller stående ordrer, hvor en fast kontooverførsel med et bestemt beløb gentages automatisk med et tidsinterval fastsat af kunden, indgår ikke i denne opgørelse, da styrelsens undersøgelser peger på, at løsningen kun i meget ringe grad tilbydes som betalingsløsning blandt kreditorer, der sælger abonnementslignende ydelser.

Baseret på et estimat over den samlede omsætning ved Betalingsservice, automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions, udgjorde omsætningen med Betalingsservice [75-100] pct., mens omsætningen fra automatisk kortbetaling og MobilePay Subscription udgjorde henholdsvis [0-25]pct. og [0-5] pct. Betalingsservice er dermed den mest udbredte løsning inden for automatisk regningsbetaling, i særlig grad for tilbagevendende betalinger med højere købsbeløb.

Brugen af automatisk kortbetaling voksede kraftigt fra [75-100] millioner transaktioner i 2018 til samlet [100-150] mio. transaktioner i 2019. Brugen af Betalingsservice voksede kun med [0-25] mio. transaktioner til samlet [200-250] mio. transaktioner samme år. Målt på værdi af transaktioner er Betalingsservice dog markant mere anvendt end automatisk kortbetaling og står således for [75-100] pct. af den samlede værdi, som bliver overført med primære løsninger til automatisk regningsbetaling.

---

<sup>2</sup> [Markedsføringsmateriale](#) udarbejdet af Nets af 24. september 2018 til ISOBRO.

---

---

Væksten i brugen af automatisk kortbetaling skal ses i lyset af det voksende udbud af webbase-rede abonnements-tjenester, hvor automatisk kortbetaling er væsentligt mere udbredt end Betalings-service bl.a. som følge af, at det er lettere at foretage kundeoprettelse og opkrævnings-mulighederne er mere fleksible.

### **Omkostninger og avancer**

Nets har haft stigende omkostninger ved Betalings-service i perioden 2013-2019. De gennem-snitlige omkostninger pr. transaktion er konkret steget med [0-25] pct. siden 2013. I samme periode er antallet af transaktioner med Betalings-service steget med [0-25] pct.

Udviklingen i omkostningerne pr. transaktion peger således på, at der ikke er realiseret større stordriftsfordele ved Betalings-service i den angivne periode.

Når Nets' enhedsomkostninger ved Betalings-service ikke er faldet, skyldes det bl.a. omkostnin-ger i forbindelse med børsnotering, afnotering og ejerskifte i årene 2016, 2018 og 2019, som Nets har allokeret til Betalings-service på baggrund af en fordelingsnøgle. Disse omkostninger vedrører aktiviteter, der er isoleret til kortere perioder omkring ejerskifter. Ser man bort fra omkostninger relateret til ejerskifte, har omkostningerne pr. transaktion været omtrent kon-stante igennem perioden.

Den største omkostningspost for Betalings-service ([50-75] pct. af omkostningerne), udgøres af Nets' honorering af bankerne for decentral produktion. Det er en variabel omkostning for Nets, idet den aftalte betaling i høj grad følger udviklingen i antallet af transaktioner på Betalings-ser-vice. De ydelser, bankerne leverer til Betalings-service og deres omkostninger herved, vurderes ikke at variere direkte med antallet af transaktioner. Nets har herved betalt et stadigt større beløb til bankerne, uden at bankernes omkostninger er steget tilsvarende. Endelig har Nets haft stigende it-omkostninger til efterlevelse af regler for overvågning af hvidvask og sikkerheden ved Betalings-service.

Ser man bort fra omkostningerne til børsnotering, afnotering og ejerskifte i 2016, 2018, og 2019, har overskudsgraden ved Betalings-service ligget nogenlunde konstant på [10-30] pct. i perioden 2013-2019. Det er væsentligt mere end den gennemsnitlige overskudsgrad i de pri-vate byerhverv.

### **Bankernes rolle i forbindelse med automatisk regningsbetaling**

Både ved automatisk kortbetaling og Betalings-service bliver kundens bank honoreret for deres medvirken til betalingsløsningerne. Ved automatisk kortbetaling sker betalingen i form af in-terbankgebyrer, som er reguleret i en forordning. Ved Betalings-service modtager bankerne som nævnt et honorar for decentral produktion. [...].

Honoreringen af bankerne ved Betalings-service skal bl.a. dække bankernes omkostninger til oprettelse af aftale, kundeservice og andre ydelser, herunder en avance. Honoreringen af ban-kerne udgør en væsentlig omkostningspost for Nets. Bankernes opgørelse af deres omkostnin-ger, som danner grundlag for honoreringen, bliver ikke verificeret af en tredjepart, og banker-nes angivne omkostninger forbundet med Betalings-service er højere end bankernes tilsvarende omkostninger til håndtering af Dankortet.

Analysen viser, at bankerne har en estimeret overskudsgrad på [10-30] pct. for Betalings-service i 2017. I alt kan det samlede overskud for bankerne og Nets ved at drive Betalings-service i 2017 således beregnes til [15-45] pct. af kreditorernes samlede betalinger for anvendelse af Beta-lingsservice. Den høje samlede avance på Betalings-service i de to led understøtter konklusionen om, at konkurrencen på markedet for automatisk regningsbetaling kan styrkes.

### **Sammenligning med andre lande**

Andre lande har også automatisk kortbetaling og direkte debiteringsløsninger, der tjener samme funktion som Betalings-service. De udenlandske løsninger udbydes dog på en væsentlig

---

---

anderledes måde til kreditorer, end tilfældet er med Betalingservice. De udenlandske direkte debiteringsløsninger udbydes således ikke af én aktør, som tilfældet er i Danmark ved Betalingservice, men derimod af banker i konkurrence med hinanden.

Generelt er prisen for at anvende Betalingservice i Danmark højere end direkte debiteringsløsninger i andre lande. Dette skal dog bl.a. ses i lyset af, at Betalingservice i sin kerneydelse typisk har flere funktionaliteter end andre landes løsninger. Således er de udbudte løsninger i andre lande mere enkle løsninger til automatisk regningsbetaling. Eksempelvis giver Betalingservice en samlet månedlig oversigt over alle direkte debiteringstransaktioner, og Nets' mandathåndtering muliggør bankskifte uden at automatiske betalinger afbrydes, hvilket ikke i samme omfang ses ved andre løsninger. I andre lande er der større valgfrihed for kreditorerne i den forstand, at de har mulighed for at vælge mellem forskellige funktionaliteter, mens der ved Betalingservice ikke er mulighed for en mere enkel og derved billigere betalingsløsning. Her ved kan nogle kreditorer risikere at betale for ydelser, der ikke umiddelbart er behov for, hvilket kan have stor betydning i nogle kundesegmenter.

Samlet set er der flere forhold, der peger på, at konkurrencen i Danmark på området for automatisk regningsbetaling er relativt begrænset. Det omfatter, at Betalingservice udbydes af Nets i et samarbejde med bankerne, og ikke af banker i konkurrence med hinanden, at der ikke er et mere varieret produktudbud, samt at Nets og bankerne har en relativ høj overskudsgrad ved Betalingservice. Desuden står Betalingservice for en meget stor del af omsætningen inden for automatisk regningsbetaling.

### **Kommende løsninger til automatisk regningsbetaling**

Der er, bl.a. via ændret regulering på EU-niveau, skabt et grundlag for styrket konkurrence om automatisk regningsbetaling. De væsentligste og mest sandsynlige nye betalingsløsninger til automatisk regningsbetaling vil være en følge af P27-samarbejdet og Open Banking. P27 er et samarbejde mellem en række af de største nordiske banker, der vil udvikle en fælles nordisk betalingsinfrastruktur. Her kan der potentielt åbnes for, at løsninger til automatisk regningsbetaling kan blive udbudt af bankerne i konkurrence med hinanden. Open Banking dækker bl.a. over, at nye virksomheder, såkaldte tredjeparter, har fået mulighed for at tilbyde betalingsløsninger ved at tilgå kunders betalingskonti. Disse tredjepartsaktører vil, som følge af EU-regulering, kunne tilbyde innovative betalingsløsninger baseret på adgang til forbrugeres betalingskonti. Sådanne løsninger kan potentielt håndtere automatiske betalinger af regninger på længere sigt.

Den potentielle konkurrence fra nye løsninger kan dog begrænses af bl.a. såkaldte netværkseffekter og at forbrugerne er forholdsvis inaktive på markedet for automatisk regningsbetaling. Netværkseffekter indebærer, at det kan være vanskeligt for en ny aktør at træde ind på markedet, da det kræver opbygning af en betydelig kundemasse på den ene side af markedet, før løsningen bliver attraktiv for aktørerne på den anden side af markedet. Forbrugeres passivitet som følge af den automatiske proces ved gentagne betalinger kan medvirke til, at forbrugere ikke får sammenlignet, afmeldt, eller tilvalgt nye betalingsløsninger, hvilket kan udgøre en fordel for eksisterende produkter og udbydere. Det manglende brede gennembrud for MobilePay Subscriptions inden for automatisk regningsbetaling kan også ses i dette lys. Dertil kommer, at bankernes incitament til at udbrede nye løsninger påvirkes af den honorering, de modtager ved eksisterende ydelser. En høj honorering ved eksisterende ydelser, herunder Betalingservice, vil alt andet lige dæmpe bankernes tilskyndelse til at introducere nye løsninger.

Endelig skal det bemærkes, at Mastercard både er involveret i P27-samarbejdet samt fremadrettet udbyder af Betalingservice. Mastercards involvering i såvel P27-samarbejdet som Betalingservice kan begrænse den potentielle konkurrence mellem Betalingservice og den kommende nordiske betalingsløsning. På længere sigt kan det betyde, at den kommende betalingsløsning, udbudt på grundlag af P27-samarbejdet, overtager Betalingsservices position på markedet og at konkurrencen dermed ikke nødvendigvis forbedres mærkbart som følge af dette initiativ.

---

---

### 1.3 Indsatsområder og anbefalinger

På baggrund af analysen indeholder rapporten to indsatsområder for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og tre anbefalinger, som kan styrke konkurrencen inden for automatisk regningsbetaling.

#### **Indsatsområde 1: Sikre konkurrencen ved nye betalingsinfrastrukturløsninger (fx P27)**

En af de centrale forskelle mellem Betalingsservice og andre landes tilsvarende løsninger er, at Betalingsservice alene udbydes af Nets i et samarbejde med danske banker, mens andre landes løsninger typisk består af et fælles produkt, som bankerne videresælger til kreditorerne i konkurrence med hinanden. Derudover er det ved løsninger i andre lande typisk muligt for kreditor at til- og fravælge relevante funktionaliteter efter behov, mens dette ikke i samme omfang er muligt ved Betalingsservice.

P27 er som nævnt et samarbejde mellem en række af de største nordiske banker, som vil udvikle en fælles nordisk betalingsinfrastruktur. P27 har oplyst, at infrastrukturen vil muliggøre udvikling af en ny løsning til regningsbetaling, der kan udgøre et alternativ til Betalingsservice i Danmark.

Det er vigtigt, at udviklingen i samarbejder som P27 ikke resulterer i en konstellation med høje interbankgebyrer og/eller et fælles salgskonsortium, der kunne minde om den struktur, som i dag gælder for Betalingsservice og som i sig selv ser ud til at svække konkurrencen.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vil på den baggrund løbende følge udviklingen af P27 i Danmark og andre potentielle løsninger tæt. Sigtet er bl.a. at identificere potentielle virksomhedsstrukturer og samarbejdsformer, der kan afskærme konkurrencen på markedet, og evt. gribe ind over for disse eller fremlægge anbefalinger herom.

#### **Indsatsområde 2: Undersøge bankernes omkostninger ved Betalingsservice**

Den 1. januar 2020 blev betalingslovens forbud mod anvendelse af urimelige priser og avancer udvidet til også at omfatte direkte debiteringsløsninger. Det betyder i praksis, at såvel Nets' pris på Betalingsservice samt honoreringen af bankerne er omfattet af forbuddet mod urimelige priser og avancer.

Analysen peger på, at bankernes overskudsgrad ved Betalingsservice er relativt høj. Det er dog usikkert, i hvilken grad undersøgelsen er retvisende for bankernes faktiske omkostninger til Betalingsservice. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vil på den baggrund foretage en nærmere undersøgelse af bankernes omkostninger.

---

---

### **Anbefaling 1: Undersøge muligheder for et lavere loft over interbankgebyrer ved kortbetaling**

En årsag til Betalingsservices betydelige markedsposition er løsningens udbredelse inden for traditionelle regningstyper (husleje, lån, husholdning mv.) med høje købsbeløb. Betalingsservice er med sin faste pris på 4,32 kr. en relativ billig løsning for kreditorer med høje købsbeløb i forhold til automatisk kortbetaling med internationale betalingskort (som fx Visa og Mastercard), hvor prisen typisk udgør en procentsats af købsbeløbet.

Den procentvise afregningsmodel, der anvendes ved automatisk kortbetaling med internationale betalingskort, skal bl.a. ses i lyset af, at udbyderen af automatisk kortbetaling betaler en procentvis andel af købsbeløbet til kundens bank – et såkaldt interbankgebyr – når der gennemføres en transaktion med et internationalt betalingskort. Det procentuelle interbankgebyr gør det vanskeligere for udbyderne af automatisk kortbetaling at tilbyde en afregning baseret på en fast og lav (krone-) pris til sine kunder med høje regningsbeløb.

Interbankgebyret er allerede i dag reguleret i en EU-forordning og må højst udgøre 0,20 pct. af købsbeløbet ved debetkort, men erhvervsministeren kan udstede en bekendtgørelse, der fastsætter nærmere regler for indenlandske interbankgebyrer ved debetkort, jf. betalingslovens § 122, stk. 3.

På den baggrund anbefales, at det undersøges nærmere, om interbankgebyret for debetkort bør sættes ned for høje købsbeløb, fx således at interbankgebyret fortsat udgør 0,20 pct. men kun indtil et bestemt købsbeløb, hvorefter gebyret udgør et fast kronebeløb. Hermed vil udbydere af automatisk kortbetaling få mulighed for at tilbyde en mere attraktiv prisstruktur til kreditorer med høje købsbeløb. Et fast kroneloft på interbankgebyrer vil alt andet lige styrke automatisk kortbetaling i konkurrencen med Betalingsservice og således bidrage til et mindre koncentreret marked for automatisk regningsbetaling.

I den forbindelse bør det også afdækkes, i hvilket omfang en ændring af loftet på interbankgebyrer vil påvirke bankernes incitament til at udstede betalingskort til deres kunder.

### **Anbefaling 2: Forbedre mulighederne for at tredjepartsaktører kan udbyde konkurrerende løsninger**

Som følge af PSD2 (det andet betalingstjenestedirektiv) får tredjepartsaktører mulighed for at tilbyde innovative betalingsløsninger. Det skal ses i lyset af, at de efter aftale med kunderne kan få adgang til at foretage betalinger fra forbrugernes konti.

Sådanne løsninger kræver dog, at banker og tredjeparter afklarer, hvordan adgangen til forbrugernes konti skal udformes i praksis. Det er Finanstilsynet, der fører tilsyn med, at bankerne lever op til kravene om at give adgang til tredjepartsaktører.

Det anbefales at undersøge, hvordan der i praksis kan skabes bedre muligheder for tredjepartsaktører til at tilbyde nye og innovative betalingsløsninger. Der kan fx etableres et forum for dialog mellem banker og tredjepartsudbydere, hvor Finanstilsynet som tilsynsførende myndighed også deltager.

### **Anbefaling 3: Begrænse uhensigtsmæssige loyalitetsvirkninger ved automatisk regningsbetaling**

Automatisk regningsbetaling kan give anledning til uhensigtsmæssige loyalitetsvirkninger, når betalinger bliver gennemført automatisk uden kundens aktive stillingtagen. Det kan eksempelvis betyde, at kunden afholder flere betalinger end kunden egentlig ønsker, inden et fitnessabonnement opsiges.

For en etableret virksomhed kan denne passivitet være en fordel, fordi den medfører loyalitet over for kreditors forretning, mens passivitet omvendt gør det sværere for nye virksomheder at komme ind på markedet. Analysen peger på, at disse uhensigtsmæssige loyalitetsvirkninger

---

---

giver Betalingsservice en fordel i konkurrencen med de udbydere af automatisk regningsbetaling, der ikke tilbyder samme mandathåndtering. Denne fordel er yderligere styrket af, at Betalingsservice, som den mest etablerede aktør på markedet, har en stærk position blandt kreditorer og kunder med mange eksisterende betalingsaftaler.

På den baggrund anbefales det, at mulighederne for at begrænse uhensigtsmæssige loyalitetsvirkninger i forbindelse med automatisk regningsbetaling undersøges. Undersøgelsen skal kortlægge omfanget af uhensigtsmæssige loyalitetsvirkninger og identificere mulige tiltag til at reducere kundernes passivitet og forbedre konkurrencen.

En begrænsning af uhensigtsmæssige loyalitetsvirkninger kan gøre de øvrige løsninger på markedet mere konkurrencedygtige. De vil også føre til at kunderne bliver mere aktive på markedet. Det bør undersøges, hvordan eventuelle tiltag kan udarbejdes, så de ikke begrænser fordelene ved automatisk regningsbetaling unødigt eller pålægger forbrugere og forretninger unødige omkostninger.

---

# Kapitel 2

## Løsninger til betaling af regninger

### 2.1 Indledning

I dette kapitel introduceres begrebet *automatisk regningsbetaling*. Dette kapitel beskriver de primære betalingsløsninger, der eksisterer inden for automatisk regningsbetaling i Danmark, herunder de forskellige løsningsprodukttegenskaber.

Dette kapitel beskriver også kort andre, ikke-automatiske løsninger til betaling af regninger i Danmark. Til sidst i kapitlet ses der nærmere på løsninger for regningsbetaling i andre lande.

#### Boks 2.1 Hovedkonklusioner

- » Automatisk regningsbetaling er generelt en effektiv betalingsform ved gentagne betalinger, og betalingsformen indebærer betydelige fordele for både kreditorer og kunder. Omvendt kan automatisk regningsbetaling også bidrage til en uhensigtsmæssig fastholdelse af kundeforhold, fordi kunderne er mindre tilbøjelige til at skifte leverandør eller opsige et abonnement, når betalingerne foregår automatisk.
- » Betalingservice har overordnet flere funktioner og produkttegenskaber, der gør løsningen særlig attraktiv for nogle kunder og kreditorer set i forhold til andre løsninger. Eksempelvis kan mandathåndteringen ved Betalingservice være en fordel ikke mindst for kreditor, idet betalingsaftalen fortsætter, selvom kunden skifter bank eller får nyt betalingskort. Denne produkttegenskab kan være af stor betydning for kundeloyaliteten.
- » I forhold til Betalingservice har automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions bl.a. større fleksibilitet ved opkrævning fra kunden, hvor opkrævningen kan ske dag til dag og ikke kun én gang om måneden som ved Betalingservice. Derudover har løsningerne også en nemmere oprettelse af kundeforholdet, end tilfældet er ved Betalingservice.
- » Andre lande har også automatisk kortbetaling og såkaldte direkte debiteringsløsninger ligesom Betalingservice. Sidstnævnte har typisk færre funktionaliteter end Betalingservice og udbydes ikke af én aktør, som tilfældet er i Danmark, men derimod af banker i konkurrence med hinanden.

### 2.2 Løsninger til automatisk betaling af regninger i Danmark

Når en virksomhed (herefter kreditor) og en kunde indgår i et løbende aftaleforhold, hvor kunden med jævne mellemrum skal betale et fast eller varierende beløb til kreditor, kan det være en fordel for begge, at disse betalinger foretages automatisk, dvs. uden at kreditor hver gang skal kontakte kunden for accept. Til dette formål findes en række betalingsløsninger i Danmark, hvoraf de primære er Betalingservice, automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Nærværende analyse omfatter ikke lignende løsninger, der anvendes virksomheder imellem.

---

Andre ikke-automatiske løsninger til regningsbetaling, hvor kreditor og kunden ikke mødes fysisk, omfatter bl.a. indbetalingskort og konto-til-konto overførsler. Disse løsninger er kendetegnet ved, at kunden manuelt skal gennemføre betalingen ved hver opkrævning eller at købsbeløbet ikke kan variere. Hermed adskiller disse løsninger sig fra Betalingsservice, automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions, hvor kunden alene skal give sine instrukser ved første opkrævning, hvorefter de gentagne betalinger gennemføres automatisk med mulighed for varierende beløbsstørrelser. I denne rapport omtales de løsninger, hvor betalingen af regningen sker automatisk uden behov for kundens løbende godkendelse eller instruks og med mulighed for fast eller varierende købsbeløb, som *automatisk regningsbetaling*.

### Direkte debitering

Teknisk set kan nogle løsninger til automatisk regningsbetaling betegnes som en såkaldt direkte debitering, mens andre løsninger er baseret på en almindelig kontooverførsel eller betalingskorttransaktion. Definitionen på direkte debitering er ifølge en EU-forordning en "[...] *betalings-tjeneste med henblik på at debitere en betalers betalingskonto, hvor en betalingstransaktion initieres af betalingsmodtageren på grundlag af betalerens samtykke.*"<sup>4</sup> Direkte debitering er således en betalingstransaktion, der iværksættes af betalingsmodtageren eller kreditor på baggrund af en aftale med kunden. Kreditor foretager så at sige en direkte debitering på kundens konto. Betalingsservice er den mest udbredte direkte debiteringsløsning herhjemme.

Automatisk regningsbetaling behøver imidlertid ikke teknisk at være baseret på en direkte debitering. Eksempelvis er løsningen MobilePay Subscriptions som udgangspunkt en kontooverførsel fra kundens bank til kreditors bank. Kreditor iværksætter i dette tilfælde ikke en direkte debitering på kundens konto, men fremsender i stedet en anmodning til MobilePay om den forestående betaling, hvorefter MobilePay på baggrund af en aftale med kunden gennemfører en kontooverførsel med det relevante beløb.

I praksis spiller det ingen afgørende rolle for kunden eller kreditor, hvorvidt den pågældende betalingsløsning teknisk set er baseret på en direkte debitering eller en kontooverførsel. Det afgørende er, at betalingen gennemføres automatisk uden behov for en handling fra kundens side. I nærværende rapport skelnes der således ikke mellem direkte debitering og en almindelig kontooverførsel, medmindre andet fremgår, og løsningerne omtales generelt som automatisk regningsbetaling.

### Egenskaber ved automatisk regningsbetaling

Eftersom automatisk regningsbetaling er kendetegnet ved gentagne betalinger i et løbende aftaleforhold mellem kreditor og kunde, er betalingsformen især populær ved abonnementslignende ydelser såsom tv-pakker, aviser, streamingtjenester, telefoni og forsikring. Automatisk regningsbetaling er også udbredt ved betaling af husleje, huslån, el, gas og varme samt betaling til stat og kommuner.

Automatisk regningsbetaling er overordnet set en effektiv betalingsform ved gentagne betalinger, og betalingsformen indebærer betydelige fordele for både kreditorer og kunder. For kunden har automatisk regningsbetaling først og fremmest den fordel, at kunden er fri for at bruge tid på at gennemføre betalingerne, da det sker automatisk. Kunden skal ikke selv tage initiativ til betalingen, og er derfor fri for at tænke på, om betalingerne i det hele taget bliver gennemført, og om det sker til tiden. For kunden har automatisk regningsbetaling ligeledes den fordel, at kunden slipper for rykkere og rykkergebyrer m.v. Sammenlignet med indbetalingskort sparer

---

<sup>4</sup> Jf. Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) Nr. 260/2012 af 14. marts 2012 om tekniske og forretningsmæssige krav til kreditoverførsler og direkte debiteringer i euro og om ændring af forordning (EF) nr. 924/2009 artikel 2, nr. 2.

---

kunden desuden penge, da kreditor ofte opkræver et relativt højt gebyr for betaling med indbetalingskort.

Omvendt kan den automatiske regningsbetaling også betyde, at kunden ikke er opmærksom på betalingen i samme omfang som ved andre betalingsmetoder. Dette kan øge risikoen for, at forbrugere bliver passive som følge af den automatiske proces, der ikke fordrer nogen aktivitet eller stillingtagen fra forbrugeren.<sup>5</sup> Det kan bl.a. medvirke til, at forbrugere ikke får sammenlignet, afmeldt, ændret eller tilpasset faste aftaler, når disse ikke længere er i overensstemmelse med forbrugernes behov. Den automatiske betaling kan således medføre, at kunden afholder flere betalinger end nødvendigt, før at eksempelvis et fitness-abonnement opsiges. Af samme årsag kan automatisk regningsbetaling bidrage til uhensigtsmæssig fastholdelse af kundeforhold set fra kundernes side og derved en lavere mobilitet på et givent marked, fordi kunderne er mindre tilbøjelige til at skifte leverandør. Automatisk regningsbetaling kan således afhængig af udformningen medføre passivitet og lavere mobilitet på et givent marked og dermed et mindre konkurrencepres på virksomhederne. For kreditor kan denne passivitet være en fordel, fordi den betyder øget loyalitet over for kreditors forretning.

For kreditor har automatisk regningsbetaling først og fremmest den fordel, at kunderne i høj grad betaler til tiden, og at det er det rigtige beløb, der bliver betalt. Glemsomhed hos kunden, som ved andre betalingsformer kan være et problem, er hermed ikke aktuelt ved automatisk regningsbetaling. Kreditor risikerer heller ikke, at kunden indtaster et forkert beløb eller kontonummer.

Dette betyder, at kreditorerne alt andet lige har færre omkostninger til at sende rykkere ud til kunder. Der er endvidere færre kunder, der sendes til inkasso. Der vil også være færre henvendelser til kreditors kundeservice eller lignende. Alt dette er medvirkende til, at kreditorerne sparer administrationsomkostninger og har færre tab på kunderne.

Anvendelsen af automatisk regningsbetaling giver også bedre likviditetsstyring, og samlet set forbedret likviditet, da kreditor har en prognose for, hvornår betalingerne gennemføres.

### **Løsninger til automatisk regningsbetaling i Danmark**

I Danmark findes der tre primære løsninger til automatisk regningsbetaling. Disse løsninger er automatisk kortbetaling, Betalingsservice samt MobilePay Subscriptions. Nedenfor følger en tabel, hvor de tre løsninger sammenlignes på produkttegenskaber.

Opsummeret har Betalingsservice fordel af bedre mandathåndtering, øget indsigelsesmulighed for kunden samt delvis betalingsgaranti for kreditor. Automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions har omvendt fordel af større fleksibilitet i forbindelse med opkrævningen, idet betalinger ved Betalingsservice alene opkræves én gang om måneden. Derudover adskiller automatisk kortbetaling sig fra de to andre løsninger ved, at der som udgangspunkt ikke er mulighed for advisering af kunden samt mangel på en samlet aftaleoversigt<sup>6</sup>. Endelig er det ved automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions lettere at få oprettet et kundeforhold end tilfældet er ved Betalingsservice, fordi kunden ved sidstnævnte typisk skal indtaste langt flere oplysninger end ved MobilePay Subscriptions og automatisk kortbetaling.

---

<sup>5</sup> Se fx " [Typologi for adfærdsbaserede markedsfejl](#)", udarbejdet for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen 28. juni 2016 af iNudgeyou og Copenhagen Economics.

<sup>6</sup> Enkelte banker giver kunden mulighed for at se en samlet oversigt over gentagende betalinger i deres mobilbank-app.

Tabel 2.1 **Produktegenskaber for de primære løsninger til automatisk regningsbetaling**

	<b>Automatisk kortbetaling</b>	<b>Betalingservice</b>	<b>MobilePay Subscriptions</b>
<b>Kundemasse</b>	De fleste danskere har et betalingskort	Anvendes af mere end 90 pct. af de danske husstande	Mere end 70 pct. af danskerne har MobilePay-appen
<b>Mandathåndtering</b>	Den automatiske regningsbetaling ophører umiddelbart, hvis kunden skifter bank eller får nyt betalingskort	Den automatiske regningsbetaling fortsætter, selvom kunden skifter bank eller betalingskort	Den automatiske regningsbetaling ophører, hvis det tilhørende betalingskort eller konto udskiftes eller ændres <sup>[1]</sup>
<b>Mulighed for ekstra information fra kreditor til kunden</b>	Ingen mulighed for ekstra information	Mulighed for ekstra information via betalingsoversigt	Mulighed for ekstra information via MobilePay-app
<b>Mulighed for advisering af kunden</b>	Ingen advisering inden træk fra kort.	Kunden modtager en betalingsoversigt inden træk fra konto	Kreditor kan advisere kunden op til 8 dage før betaling
<b>Betalingsgaranti for kreditor</b>	Ingen betalingsgaranti	Garanti for betalinger op til 1.000 kr.	Ingen betalingsgaranti
<b>Fleksibilitet ved opkrævning</b>	Beløb kan varieres, og betalinger kan ske når som helst	Beløb kan varieres, men opkrævningen følger en fast månedscyklus	Beløb kan varieres, og betalinger kan ske når som helst
<b>Samlet oversigt over betalingsaftaler</b>	Mulighed for oversigt over gentagende betalinger hos visse banker	Samlet oversigt over betalingsaftaler i Netbank	Samlet oversigt over betalingsaftaler i MobilePay-app
<b>Indsigelsesmuligheder for kunden</b>	De almindelige indsigelsesregler for kortbetalinger gælder	Mulighed for indsigelse op til 7 dage efter opkrævning	Mulighed for indsigelse ved henvendelse til MobilePay
<b>Oprettelse af kundehold</b>	Kunde indtaster kortoplysninger og eventuel sms-kode.	Hvis kunden har et indbetalingskort skal kunden indtaste Nets nr. (PBS nr.), Debitor gruppenr., og Kundenr., fra indbetalingskort via netbank. Alternativt skal kunden oplyse bl.a. CPR nummer og konto- og registreringsnummer.	Kreditor sender link til kunde, som kunde trykker på hvorefter betalingsaftalen skal godkendes i MobilePay-appen.

*Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering på baggrund af egne oplysninger samt oplysninger fra Nets og MobilePay*  
*Note [1]: Oplysningerne skal kun opdateres én gang ved bank eller kortskifte, hvorved samme opdatering kan omfatte flere betalingsaftaler.*  
*Anm.: Ved automatisk kortbetaling kan der være yderligere forskelle på produktens egenskaber alt afhængig af hvilket betalingskort, der benyttes.*

En mere udførlig beskrivelse af de enkelte løsninger, herunder fordele og ulemper for henholdsvis kunden og kreditor, følger nedenfor.

---

### 2.3 Automatisk kortbetaling

Betalingskort anvendes ofte ved enkeltstående betalinger, men kan også bruges til gentagne betalinger. Det er således muligt for kreditor og kunden at indgå en løbende betalingsaftale baseret på et betalingskort, hvor der automatisk foretages gentagne træk fra kundens konto (løsningsbetegnes herefter automatisk kortbetaling).

Normalt, ved betalinger med betalingskort, er det kunden, der tager initiativ til betalingen. Automatisk kortbetaling giver dog kreditor mulighed for at iværksætte betalingen efter aftale med kunden. Løsningen fungerer ved, at kunden accepterer, at kundens betalingskortinformationer gemmes hos kreditors betalingsystemsudbyder til brug for fremtidige betalinger. Løsningen anvendes primært via internettet, hvor kunden på kreditors hjemmeside kan indtaste sine betalingskortinformationer. Fra transaktionen er iværksat til kreditor har modtaget betalingen, går der typisk én bankdag.<sup>7</sup>

Automatisk kortbetaling udbydes af en række Payment Service Providers (PSP'er) herunder fx DIBS (Nets), Quickpay, PensoPay, Reepay m.fl. Da automatisk kortbetaling baserer sig på betalingskort, kræver løsningen endvidere, at kreditor indgår en aftale med en kortindløser (fx Nets, Clearhaus, Swedbank, Bambora m.fl.) om at modtage betalinger med betalingskort. I det omfang automatisk kortbetaling er baseret på dankorttransaktioner, er det udelukkende Nets, der kan tilbyde denne service, idet virksomheden er den eneste indløser af Dankortet.

Automatisk kortbetaling er overordnet set en effektiv betalingsløsning til gentagne betalinger. Løsningen er forbundet med en række fordele og ulemper for både kunden og kreditor sammenlignet med andre løsninger.

#### **Kunden**

For kunder har automatisk kortbetaling den fordel, at de fleste kunder allerede er i besiddelse af et betalingskort. Automatisk kortbetaling kræver således ingen oprettelse af et særskilt betalingsinstrument til brug for betalingen.

Oprettelse af en automatisk regningsbetaling ved hjælp af et betalingskort er ikke meget anderledes end køb af varer og tjenesteydelser over internettet. Således skal kunden blot indtaste kortoplysninger og eventuelt en sms-kode, samt godkende betalingsaftalen. Oprettelsen af en abonnementsaftale med automatisk kortbetaling er derved relativ enkel i forhold til andre løsninger, og gennemførelsen af betaling kan påbegyndes med det samme.

Ved automatisk kortbetaling fremsendes der ingen betalingsoversigt til kunden, som indeholder oplysninger om samtlige betalinger foretaget via løsningen. Dette skyldes, at aftalerne ikke administreres af en central udbyder som ved Betalingservice eller MobilePay Subscriptions. Mange kreditorer benytter i stedet digitale medier, herunder udsendelse af en særskilt sms eller e-mail til kunden, med henblik på at gøre kunden opmærksom på betalingen. Nogle banker (herunder Danske Bank og Nordea) tilbyder dog deres kunder en samlet oversigt over gentagende betalinger i deres mobilbank-app.

Automatisk kortbetaling har som udgangspunkt ikke mulighed for mandathåndtering. Det er derfor nødvendigt for kreditor at indgå en ny aftale med kunden, hver gang kunden får nyt betalingskort. Det er dog muligt at udvikle løsninger til automatisk kortbetaling, som bevirker, at en løbende betalingsaftale ikke behøves fornyet, når betalingskortet udløber. Nets har oplyst, at virksomheden allerede har udviklet en sådan løsning til implementering hos kortudstederne. Ifølge Nets skal kortudstederne have implementeret løsningen, før indløserne kan tilbyde løsningen til kreditorer. Nets har endvidere oplyst, at både Visa og Mastercard har stillet krav om, at udstederne skal have implementeret løsningen hurtigst muligt. Det er dog usikkert hvorvidt

---

<sup>7</sup> Jf. "[Danskerne er mestre i at betale elektronisk](#)", Nationalbanken 30. marts 2017.

en kunde skal give sit samtykke, før et nyt betalingskort kan tages i brug og derved bruges til automatisk kortbetaling. Det kan således ikke afvises, at fortsættelsen af de automatisk betalinger ved kortskifte fordrer en godkendelse af kunden.

Med hensyn til indsigelsesmuligheder skal kunden ved automatisk kortbetaling give indsigelse over for kortudstederen, hvilket typisk er kundens bank. Ved automatisk kortbetaling gælder de almindelige indsigelsesregler for kortbetalinger.

### Kreditor

For kreditor har automatisk kortbetaling den fordel, at løsningen har stor fleksibilitet hvad angår likviditetstræk og frekvensen for de gentagne betalinger. Løsningen tillader således, at kreditor kan initiere en opkrævning når som helst, og transaktionen gennemføres umiddelbart derefter. Endvidere kan løsningen benyttes på tværs af landegrænser, hvis det tilknyttede betalingskort er et internationalt betalingskort såsom Mastercard, Visa eller Visa/Dankort.

For visse typer af opkrævninger er automatisk kortbetaling derfor et mere anvendeligt produkt. Eksempelvis indeholder en række mobilabonnementer hos teleudbydere såkaldt "automatisk optankning", hvor der automatisk bliver gennemført en betaling, når forbrugers "konto" hos teleudbyderen rammer en given grænse.

Omvendt nødvendiggør automatisk kortbetaling, at kreditor i højere grad egenhændigt informerer kunden om den forestående betaling og eventuelle yderligere oplysninger tilknyttet denne. Dette kan ifølge styrelsens oplysninger i nogle tilfælde give anledning til øgede omkostninger hos kreditor.

Derudover har automatisk kortbetaling som nævnt ikke mandathåndtering på nuværende tidspunkt. Derfor skal kunderne aktivt opdatere deres kortoplysninger, når de får nyt betalingskort, hvilket kan forsinke betalingen og øge risikoen for manglende betaling. Dette kan også medføre øgede omkostninger hos kreditor i form af kundeservice, håndtering af rykkere og tab ved manglende betalinger.

## 2.4 Betalingsservice

Betalingservice er den mest anvendte løsning inden for automatisk regningsbetaling i Danmark og udbydes alene af Nets. EU-Kommissionen godkendte Mastercards køb af bl.a. Betalingsservice den 17. august 2020, hvorfor Mastercard fremadrettet vil udbyde Betalingsservice. Betalingsservice understøttes af alle danske banker, der udbyder løsningen til deres kunder. Frem til 2014 var Nets og dermed Betalingsservice ejet af de danske banker i fælleskab, men Nets blev herefter solgt af bankerne, jf. boks 2.2.

### Boks 2.2 Nets, Betalingsservice og salget til Mastercard

Selskabet bag Betalingsservice blev oprettet af danske banker i fællesskab i 1968 med henblik på at udvikle elektronisk betalingsformidling, under navnet Pengeinstitutternes Betalings-Systemer A/S (PBS).

Betalingservice blev oprindelig introduceret af PBS i 1974, og antallet af årlige transaktioner er steget betydeligt siden introduktionen.

PBS fusionerede i 2009 med det norske selskab Nordito og etablerede i den forbindelse det fælles selskab Nets. Nets-koncernen var frem til 2014 ejet af danske og norske banker samt Danmarks Nationalbank.

Nets opkøbte i 2012 det finske betalingsformidlingsselskab Luottokunto, og i 2013 påbegyndte Nets en salgsproces af selskabet. Nets blev den 24. marts 2014 solgt til et konsortium bestående af ATP, Advent og Bain.

I 2016 blev Nets børsnoteret, men allerede afnoteret i 2018 i forbindelse med salget til et konsortium med kapitalfonden Hellman & Friedman i spidsen.

I august 2019 offentliggjorde Nets, at Nets og Mastercard har indgået en aftale om at købe Nets' konto-til-konto baserede services, herunder Betalingsservice. Købet blev godkendt af EU-kommissionen den 17. august 2020.

Ligesom Nets indgår Mastercard også på betalingsmarkedet med sit betalingskort, som kan anvendes til automatisk kortbetaling. Sammenlignet med Nets vurderes Mastercard dog at have mindre andel af markedssegmentet for automatisk regningsbetaling. Årsagen er, at Mastercard i dag alene udbyder betalingskort, mens andre aktører tilbydes selve serviceydelsen 'automatisk kortbetaling'. Nets derimod udbyder både Dankortet og tilbyder automatisk kortbetaling i kraft af sin rolle som indløser og PSP'er. Dertil kommer, at brugen af Dankort og Visa/Dankort er væsentligt større end brugen af Mastercard.

*Kilde: NETS.eu, Nationalbanken, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen*

Betalingservice er kendetegnet ved, at kreditor og kunden har aftalt, at det er kreditor, som iværksætter gennemførelsen af den enkelte betalingstransaktion. Inden Betalingsservicetransaktionen gennemføres, får kunden en specifik besked herom – en såkaldt advisering. Fra transaktionen er iværksat, til kreditor har modtaget betalingen, går der typisk én bankdag.<sup>8</sup>

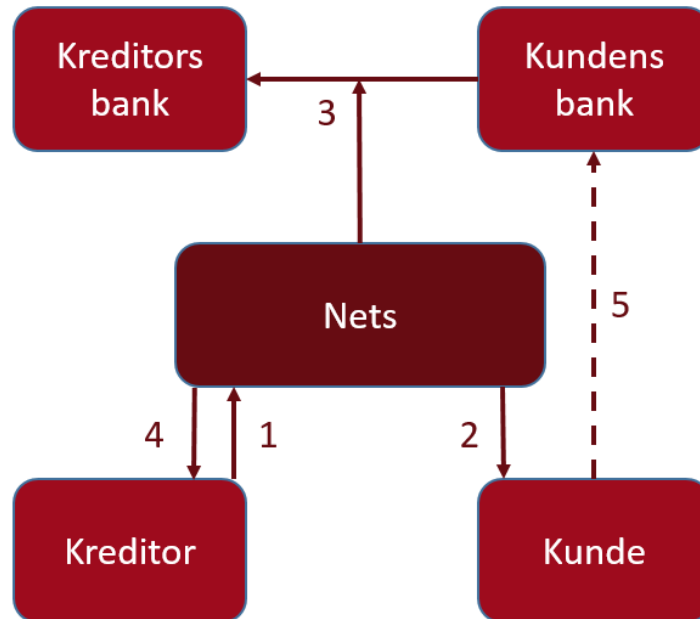
Nets opererer med en månedscyklus for Betalingsservicetransaktioner, hvorfor kreditor inden en bestemt dato hver måned skal indmelde de opkrævninger, som skal foretages hos kunden i den efterfølgende måned. Processen i forbindelse med Betalingsservice indeholder en række trin, jf. figur 2.1.

---

<sup>8</sup> Jf. "[Danskerne er mestre i at betale elektronisk](#)", Nationalbanken 30. marts 2017.

---

Figur 2.1 Forløbet ved en Betalingsservicetransaktion



Kilde: Oplysninger fra Nets samt Nets' hjemmeside

1. Kreditor sender oplysninger om de enkelte transaktioner elektronisk til Nets. Kreditors afleveringsfrist over for Nets er den sytjette sidste bankdag i måneden før betalingen skal gennemføres.
2. Nets meddeler kunden, at der på den pågældende betalingsdato vil blive trukket et beløb på kundens konto. Denne meddelelse – også kaldet "advisering" – sender Nets inden måneds-skiftet på den såkaldte betalingsoversigt, hvor Nets har samlet adviseringerne for alle kundens transaktioner. Betalingsoversigten bliver typisk sendt til kunden elektronisk via e-Boks, netbanken eller papirpost.
3. Nets iværksætter, at Betalingsservicetransaktionen gennemføres, således at beløbet hæves på kundens konto og sættes ind på kreditors konto i samme clearingskørsel.
4. Efter transaktionerne er gennemført, sender Nets oplysninger til kreditorerne om gennemførte og afviste transaktioner.
5. Hvis kunden ønsker at afvise en transaktion, skal det ske senest den syvende kalenderdag i betalingsmåneden. I så fald vil beløbet blive tilbageført til kundens konto. Hvis det er efter den syvende i måneden, kan kunden udelukkende afvise en transaktion ved at afmelde selve betalingsaftalen, fx via netbank. Det skal i så fald ske senest to bankdage før betalingsdagen.

---

Nogle kreditorer vælger at opkræve et gebyr fra kunden ved anvendelse af Betalingsservice, jf. afsnit 4.4. Dette adskiller sig fra automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions, hvor kreditor på grund af de gældende regler som udgangspunkt ikke har denne mulighed.<sup>9</sup>

Betalingservice er overordnet set en effektiv betalingsløsning til gentagne betalinger. Løsningen er forbundet med en række fordele og ulemper for både kunden og kreditor sammenlignet med andre løsninger.

### **Kunden**

Oprettelse af en abonnementsbetaling ved hjælp af Betalingsservice kræver lidt flere oplysninger end ved automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions. Hvis kunden har modtaget et indbetalingskort, skal kunden i sin netbank indtaste Nets nr. (PBS nr.), Debitor gruppenr., og Kundenr., fra indbetalingskort. Alternativt skal kunden oplyse bl.a. CPR-nummer og konto- og registreringsnummer for at få oprettet aftalen. Hertil kommer, at betalingstransaktionerne ikke kan påbegyndes med det samme, men typisk først ved næste måneds betaling.

Brugen af Betalingsservice indebærer, at kunden modtager en samlet oversigt over næste måneds betalinger elektronisk via e-Boks, i sin netbank eller med fysisk post. Kombineret med visning i netbank giver det et overblik over kundens faste udgifter, idet kommende betalinger også vises på den tilknyttede bankkonto. Oversigterne kan tillige bruges til meddelelser fra kreditorerne, fx om ændringer i vilkår og priser.

Mandathåndteringen ved Betalingsservice er ligeledes en fordel for kunden, idet betalingsaftalen fortsætter, selvom kunden skifter bank eller betalingskort. Betalingsservice giver endvidere kunden mulighed for at kræve betalinger tilbageført, hvis de gør indsigelse inden den syvende kalenderdag i måneden. Dette giver umiddelbart kunden en større kontrol over betalingerne i forhold til fx automatisk kortbetaling. Kunden behøver ikke begrunde indsigelsen.

### **Kreditor**

For kreditor har Betalingsservice den fordel, at Betalingsservice er et velkendt og udbredt produkt.

Betalingservice har endvidere den fordel, at der udsendes en betalingsoversigt til kunden inden træk fra konto. Derfor behøver kreditor ikke advisere kunden særskilt, hvilket medfører færre omkostninger for kreditor.

Ved Betalingsservice er mandathåndteringen ligeledes en fordel for kreditor, da betalingsaftalen fortsætter uændret, selvom kunden skifter bank eller betalingskort. Denne produktegenskab kan være af stor betydning for kundeloyaliteten. Ifølge markedsføringsmateriale udarbejdet af Nets er risikoen for, at en kunde opsiger sit abonnement væsentligt højere (32 pct.) ved automatisk kortbetaling i forhold til Betalingsservice.<sup>10</sup> Betalingsservice synes således at have et loyalitetsskabende element, hvilket kan have stor betydning for visse brancher.

Med Betalingsservice har kreditor desuden garanti for, at der – uanset kundens forhold – er dækning for betalinger op til 1.000 kr.

---

<sup>9</sup> For nærmere oplysninger henvises til "[Vejledning om forretnings opkrævning af gebyrer](#)", Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

<sup>10</sup> [Markedsføringsmateriale](#) udarbejdet af Nets af 24. september 2018 til ISOBRØ.

---

---

En ulempe for kreditor er, at de ønskede transaktioner skal meldes ind til Nets inden en bestemt skæringsdato hver måned. Løsningen er derfor ikke velegnet til betalinger, hvor der er behov for at gennemføre transaktioner med kort varsel.

## 2.5 MobilePay Subscriptions

MobilePay er en meget udbredt mobil betalingsapp, der hovedsagligt anvendes til betalinger mellem private samt til betalinger i forretninger. MobilePay er 100% ejet af Danske Bank og har indgået samarbejdsaftaler med en lang række partnerbanker<sup>11</sup>.

Siden 2017 har MobilePay imidlertid også givet mulighed for automatisk regningsbetaling. Denne løsning hedder MobilePay Subscriptions, og fungerer ved, at kunden tilmelder sig en betalingsaftale via sin mobil. Tilmeldingen kan ske via et link sendt i en e-mail, sms eller på en faktura i e-Boks, hvorefter brugeren bliver sendt over i MobilePay-appen. Kunden bekræfter her betalingsaftalen via et swipe på mobilen. Betalingerne fortsætter herefter automatisk på kreditors initiativ, hvorfor kunden ikke behøver foretage sig yderligere.

MobilePay er baseret på den danske straksclearing, hvorfor betalingerne via MobilePay afvikles "straks", det vil sige, at beløbet er til rådighed for kreditor få sekunder efter, betalingen er iværksat.<sup>12</sup> MobilePay Subscriptions giver endvidere mulighed for, at betalingsdato og beløb kan varieres fra gang til gang.

Betalingerne med MobilePay Subscriptions bliver enten gennemført som en betalingskorttransaktion eller en kontooverførsel. Kunden skal dog som udgangspunkt oplyse sin kortinformation for at anvende MobilePay første gang. Hvis forbrugeren kort er udstedt af en bank, der har indgået en aftale med MobilePay, har MobilePay mulighed for at overføre beløbet direkte fra brugerens konto via en kontooverførsel. Således benytter MobilePay kundens kortinformation til at identificere kundens kontoplysninger. Såfremt MobilePay ikke kan identificere kontoplysningerne, foretages der i stedet en kortbetaling. Kunden kan i MobilePay-appen skifte det betalingskort, som danner grundlag for betalingerne.

MobilePay har som noget relativt nyt gjort det muligt, at kunden aktivt kan vælge at tilknytte en bankkonto som betalingsmiddel. Hermed vil de løbende betalinger altid gennemføres via kontooverførsel. Denne løsning er på nuværende tidspunkt kun mulig hos udvalgte banker, men de resterende banker i MobilePay-samarbejdet ventes at tilbyde løsningen i løbet af 2020.

MobilePay Subscriptions er overordnet set en effektiv betalingsløsning til gentagne betalinger. Løsningen er forbundet med en række fordele og ulemper for både kunden og kreditor sammenlignet med andre løsninger.

### Kunden

For kunden har MobilePay Subscriptions den fordel, at kunden nemt kan indgå, administrere og opsigte betalingsaftaler via MobilePay-appen. Kunden har således overblik over alle sine tilmeldte betalingsaftaler ét sted. Kunden kan ligeledes se tidligere gennemførte betalinger samt fremtidige betalinger op til 8 dage inden betalingsdatoen. Opkræver kreditor på forfaldsdatoen, kan kunden ikke se betalingen på forkant, men modtager en kvittering.

---

<sup>11</sup> Kilde: <https://www.mobilepay.dk/hjaelp/partnerbank-oversigt>.

<sup>12</sup> [Danskerne er mestre i at betale elektronisk](#), Nationalbanken 30. marts 2017.

---

For så vidt angår mandathåndtering har MobilePay Subscriptions umiddelbart samme udfordringer som automatisk kortbetaling. Således skal kunden som udgangspunkt opdatere kortoplysningerne, hvis kunden skifter bank eller får et nyt betalingskort.<sup>13</sup> Denne problemstilling kan dog være mindre udtalt ved MobilePay Subscriptions, idet kunden ofte vil anvende MobilePay til flere formål og kan have indgået flere betalingsaftaler gennem appen. Kunden skal derfor kun opdatere sine kortoplysninger én gang i MobilePay-appen, hvorved det ikke er nødvendigt for kunden at opdatere kortoplysningerne for den enkelte betalingsaftale.

MobilePay giver endvidere kunden mulighed for at kræve betalinger tilbageført, hvis der gøres indsigelse. Dette sker ved at kontakte MobilePay, som herefter vurderer, om der er grundlag for, at kunden kan få det pågældende beløb tilbageført.

### **Kreditor**

For kreditor har MobilePay Subscriptions den fordel, at MobilePay er et velkendt og udbredt produkt. MobilePay har således mere end 4 millioner brugere i Danmark, hvorfor kundemassen udgør mere end 70 pct. af den danske befolkning.<sup>14</sup>

MobilePay Subscriptions har samtidig den fordel, at løsningen tilbyder øget fleksibilitet ved opkrævning. Således kan kreditor påbegynde en opkrævning når som helst, og transaktionen kan gennemføres umiddelbart derefter. MobilePay Subscription giver også kreditor en bedre likviditetsstyring, da beløbet er til rådighed for kreditor få sekunder efter, betalingen er iværksat.

Løsningen tilbyder desuden, at kreditor i realtid kan se, når kunder indgår eller opsiger betalingsaftaler. Derudover kan kreditor i realtid følge med i, når betalinger gennemføres eller afvises.

MobilePay Subscriptions giver endvidere kreditor mulighed for at advisere kunden om kommende betalinger via appen. Kreditor har også mulighed for at tilknytte yderligere oplysninger til betalingen. Kunden vil altid modtage en kvittering i appen for gennemførte betalinger, hvorfor kreditor ikke nødvendigvis behøver fremsende en særskilt notifikation til kunden.

## **2.6 Andre løsninger til betaling af regninger**

Der findes en række andre løsninger til betaling af regninger, herunder indbetalingskort og kontooverførsel, men ingen af disse løsninger falder under definitionen af en automatisk regningsbetaling. Det er således kunden, der tager initiativet til betalingen ved disse løsninger. I forhold til automatisk regningsbetaling har kreditor hermed mindre sikkerhed for, at betalingen bliver gennemført. Der er ligeledes en større risiko for, at kunden ikke betaler til tiden, fx hvis kunden indtaster et forkert indbetalingskortnummer eller ikke betaler det rigtige beløb.

Kontooverførsler og indbetalingskort er derfor typisk ikke ligeså effektive for kunder og kreditorer til gentagne betalinger sammenlignet med løsninger til automatisk regningsbetaling.

### **Indbetalingskort**

Indbetalingskort er en betalingsløsning, der udbydes af bankerne. Løsningen fungerer ved, at kunden får tilsendt et indbetalingskort, som angiver de oplysninger, der er nødvendige for, at kunden kan foretage betalingen i fx netbank. Indbetalingskort indeholder ofte oplysninger om evt. mulighed for tilmelding af fremtidige betalinger til Betalingservice.

---

<sup>13</sup> Hvis kundens betalinger udelukkende foregår via kontooverførsel, vil kunden alene skulle opdatere sin kontoinformation ved skift af bank.

<sup>14</sup> Kilde: MobilePay

---

---

Indbetalingskort giver mulighed for at videregive information fra kreditor til kunden i form af en besked på indbetalingskortet, ligesom der er mulighed for at variere beløb og frekvens for hver gang.

### **Kontooverførsel**

Ved kontooverførsler tager kunden initiativ til at overføre et specifikt beløb til kreditors konto fx via netbank. Kunden skal derfor være i besiddelse af kreditors konto- og registreringsnummer.

Kunden kan ved kontooverførsler vælge at lave en stående ordre, hvor betalingen gentages automatisk med et interval fastsat af kunden. Stående ordrer har bl.a. den begrænsning, at såfremt beløbet varierer fra gang til gang, så skal kunden selv gå ind og ændre i ordren. Styrelsens undersøgelser indikerer, at løsningen kun i meget ringe grad tilbydes som betalingsløsning blandt kreditorer, der sælger abonnementslignende ydelser (jf. afsnit 3.3). Stående ordrer behandles derfor ikke yderligere i denne rapport.

## **2.7 Løsninger i andre lande**

På tværs af EU findes betalingsløsningen SEPA Direct Debit, der kan bruges til automatisk regningsbetaling via konto-til-konto overførsel. Løsningen muliggør betalinger internt i et land samt mellem lande. SEPA Direct Debit kan anvendes til betalinger i euro på tværs af europæiske lande, herunder Danmark, Sverige, Norge, Holland og Storbritannien.

SEPA Direct Debit fungerer ved, at kunden oplyser sine IBAN-bankoplysninger og indgår en aftale med kreditor, hvorefter kreditor kan initiere betalinger direkte fra kundens konto. Selve overførslen skal være i euro, men kontoen kan godt være i en anden valuta.

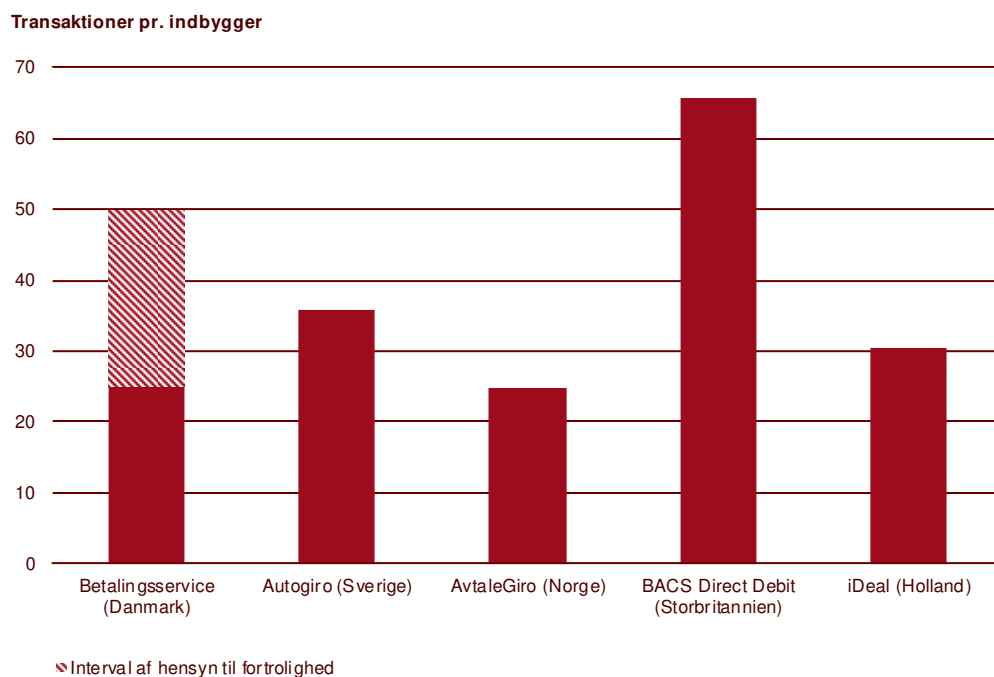
Automatisk kortbetaling er en anden løsning til automatisk regningsbetaling, der tilbydes i hele EU.

Ud over SEPA Direct Debit og automatisk kortbetaling findes der en række landespecifikke løsninger til automatisk regningsbetaling. I Sverige findes eksempelvis Autogiro, i Norge AvtaleGiro, i Holland iDeal og i Storbritannien BACS Direct Debit.

Som det fremgår af figur 2.2 nedenfor, er førnævnte løsninger alle relativt udbredte i deres respektive lande. AvtaleGiro er den mindst udbredte løsning ift. antal transaktioner pr. indbygger, mens BACS Direct Debit i Storbritannien er den mest udbredte blandt de udvalgte lande. Førstnævnte skal bl.a. ses i lyset af, at eFaktura også er meget anvendt i Norge. Denne løsning svarer til et elektronisk indbetalingskort, der modtages direkte i en kundens netbank, og som kunden herefter kan godkende gennemførelsen af.

---

Figur 2.2 Udbredelsen af løsninger til automatisk regningsbetaling fra udvalgte lande



**Anm.:** Figuren viser antallet af transaktioner pr. indbygger i 2018 med de mest almindelige løsninger for automatisk regningsbetaling fra en række udvalgte lande.

Kilde: Nets, Riksbank, BACS og iDeal

Alle de nævnte løsninger er kendetegnet ved, at betalingerne gennemføres på kreditors initiativ, jf. tabel 2.2. Helt overordnet er der dog en række forskelle på de forskellige løsninger. Løsningerne iDeal, BACS Direct Debit og SEPA Direct Debit har eksempelvis begrænset funktionalitet sammenlignet med Betalingsservice, idet det ikke er muligt at advisere kunden. Tilsvarende ses den centrale mandathåndtering, som kendetegner Betalingsservice, heller ikke ved de andre løsninger.

Det bemærkes, at AvtaleGiro er udviklet og drevet af Nets på vegne af de norske banker, og løsningen minder til en vis grad om Betalingsservice. Dog indeholder løsningen ikke alle de produkttegenskaber, der kendetegner Betalingsservice. Eksempelvis har AvtaleGiro ikke den centrale mandathåndtering, ligesom AvtaleGiro heller ikke indeholder en betalingsgaranti.

Tabel 2.2 Udvalgte produkttegenskaber for regningsbetalingsløsninger i udvalgte lande

Produktnavn	Automatisk betaling på kreditors initiativ	Mulighed for at variere beløb	Mulighed for advisering af kunden	Central mandat-håndtering
Betalingservice	Ja	Ja	Ja	Ja
Autogiro (Sverige)	Ja	Ja	Ja	Nej
AvtaleGiro (Norge)	Ja	Ja	Ja	Nej
iDeal (Holland)	Ja, via SEPA	Ja, via SEPA	Nej	Nej
BACS Direct Debit (Storbritannien)	Ja	Ja	Nej	Nej
SEPA Direct Debit (EU)	Ja	Ja	Nej	Nej
Automatisk kortbetaling (EU)	Ja	Ja	Nej	Nej

Kilde: Undersøgelse foretaget af Incentive på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

En væsentlig forskel mellem Betalingservice og direkte debiteringsløsninger i andre lande er, at løsningerne ikke udbydes af en central aktør. De udenlandske direkte debiteringsløsninger udbydes således ikke af én aktør, som tilfældet er i Danmark ved Betalingservice, men derimod af banker i konkurrence med hinanden, jf. nærmere herom i afsnit 4.3.

# Kapitel 3

## Markedsbeskrivelse

### 3.1 Indledning

Betalingservice har i mange år været den mest udbredte løsning til automatisk regningsbetaling, men i de senere år er brugen af automatisk kortbetaling vokset betydeligt. Herudover er MobilePay Subscriptions blevet lanceret som en alternativ løsning, hvis udbredelse også er voksende.

Løsningerne har forskellige funktionaliteter, hvilket har betydning for løsningernes udbredelse i forskellige brancher.

I dette kapitel redegøres der for udviklingen i brugen af de forskellige løsninger, samt forskellige branchers til- og fravalg af løsningerne. Derudover analyseres, hvilke produkttegenskaber der tillægges værdi hos kreditorerne og hvad der har betydning for deres til- og fravalg af løsninger til automatisk regningsbetaling.

#### Boks 3.1 Hovedkonklusioner

- » Betalingservice er med [200-250] mio. transaktioner i 2019 (svarende til [50-75] pct. af antallet transaktioner med primære løsninger til automatisk regningsbetaling) fortsat den mest anvendte løsning til automatisk regningsbetaling i Danmark. Antallet af transaktioner med automatisk kortbetaling estimeres til [100-150] mio. samme år. Nets' omsætning ved Betalingservice udgør [75-100] pct. af den samlede estimerede omsætning ved de mest anvendte løsninger.
- » Den årlige vækst i brugen af automatisk kortbetaling er dog væsentligt højere end Betalingservice. Væksten i brugen af automatisk kortbetaling skal ses i lyset af det voksende udbud af webbaserede abonnementstjenester, hvor automatisk kortbetaling er væsentligt mere udbredt bl.a. som følge af, at det er lettere at foretage nemme kundeoprettelse og opkrævning er mere fleksibel.
- » Betalingservice er særlig udbredt blandt visse brancher, såsom bolig, lån, husholdning og kommuner, hvor andre løsninger er meget lidt udbredt. Analysen indikerer, at dette bl.a. skyldes Betalingsservices mulighed for at sende ekstra information til kunden, nem oprettelse af kunden, og mandathåndteringen.
- » For nogle kreditorgrupper koster det nogenlunde det samme eller er billigere for en kreditor at anvende automatisk kortbetaling sammenlignet med Betalingservice. Det gælder fx inden for telefoni og internet, hvor begge løsninger udbydes. Inden for disse områder er der således indikationer på mere konkurrence mellem de forskellige løsninger, og her er det typisk automatisk kortbetaling, der er kreditorernes standardløsning.
- » Andre kreditorgrupper foretrækker at anvende Betalingservice, fordi produktet har produkttegenskaber, der gør denne løsning særlig attraktiv for disse kreditorgrupper. I nogle tilfælde sker det selvom Betalingservice er betydeligt dyrere end andre løsninger som automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions. Det gælder fx velgørende organisationer.

---

### 3.2 Udviklingen i brugen af løsninger til betaling af regninger

#### Antal transaktioner

Betalingservice er en velkendt løsning til automatisk betaling af regninger og har været på markedet i en lang årrække. I 2019 blev der gennemført [200-250] mio. betalinger med Betalingservice, hvilket var en stigning på [0-25] mio. i forhold til 2018, jf. figur 3.1. Antallet af transaktioner med Betalingservice har været stigende i en årrække.

Automatisk kortbetaling bliver også i stigende grad brugt af danske forbrugere og har en årlig vækstrate, der er væsentligt højere end ved Betalingservice. Således blev der ud fra Nets' estimater<sup>15</sup> gennemført [100-150] mio. automatisk kortbetaling-transaktioner i 2019, hvilket var en markant stigning på [25-50] mio. svarende til [25-50] pct. i forhold til 2018, hvor der blev gennemført [75-100] mio. transaktioner, jf. figur 3.1.

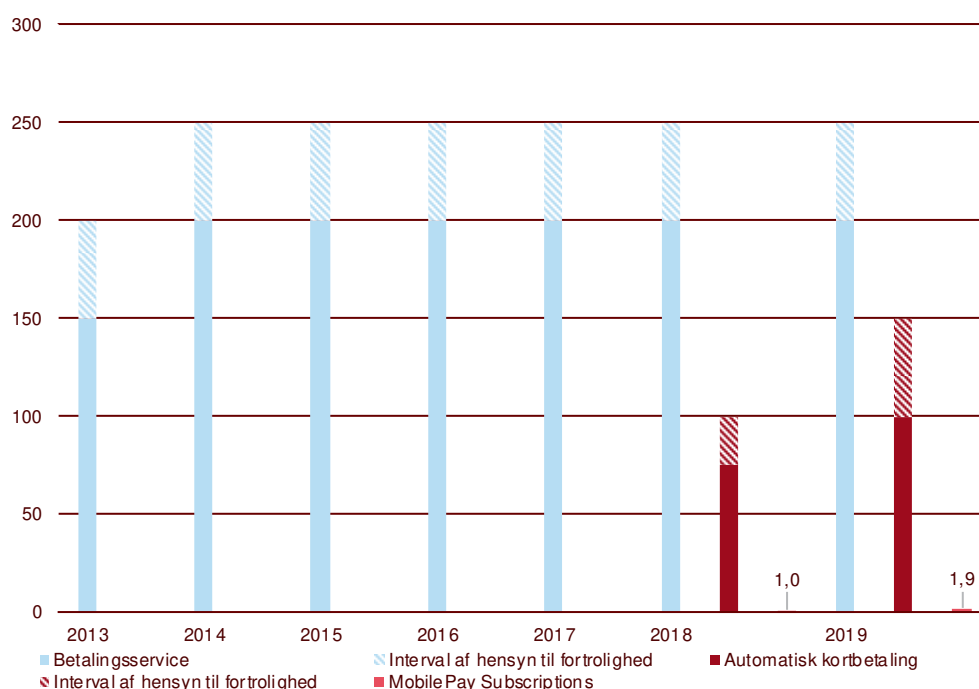
Målt på antal transaktioner udgør brugen af Betalingservice [50-75] pct. af den samlede brug af de primære løsninger til automatisk regningsbetaling. Til sammenligning udgør antallet af transaktioner med automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions henholdsvis [25-50] pct. og [0-5] pct.

---

<sup>15</sup> Nets' skøn over betalte gentagne regninger med automatisk kortbetaling ved brug af danske kort kan overordnet beskrives i tre trin. I første trin isoleres alene transaktioner, der er foretaget med card on file (dvs. kortbetalinger, hvor kreditor trækker et beløb på et gemt kort.) I andet trin har Nets grupperet Merchant Category Code (MCC) i 25 overordnede grupper. I tredje trin har Nets foretaget et skøn over hvor mange transaktioner, der formentlig er gentagne inden for de 25 kategorier.

---

Figur 3.1 Antal transaktioner (mio.)



**Anm.:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke oplysninger om automatisk kortbetaling før 2018. MobilePay Subscriptions blev introduceret i 2017.

**Anm.:** Antallet af transaktioner med MobilePay Subscriptions er baseret på et månedligt antal transaktioner på 80.400 i 2018 og 155.300 i 2019 oplyst i Børsen den 4. februar 2020. Det årlige antal transaktioner er således baseret på det månedlige antal transaktioner ganget med 12.

*Kilde: Nets, Eksponentiel stigning i MobilePays faste betalingstransaktioner, Børsen 4. februar 2020.*

MobilePay Subscriptions har endnu ikke vundet stor udbredelse. Sammenholdt med Betalingsservice og automatisk kortbetaling benyttes løsningen langt mindre, om end antallet af transaktioner blev næsten fordoblet fra 2018 til 2019, jf. figur 3.1. Trods en række attraktive produkttegenskaber og en væsentlig udbredelse på kundesiden, er antallet af gennemførte transaktioner fortsat på et meget lavt niveau efter tre år på markedet.

MobilePay har dog over fire millioner danske kunder tilknyttet sin platform og nyder således stort kendskab blandt forbrugerne. Det kan derfor ikke afvises, at MobilePay Subscriptions på sigt kan opnå en betydelig volumen på markedet.

Den kraftige vækst i antallet af transaktioner med automatisk kortbetaling skal sandsynligvis ses i lyset af flere forhold. For det første er der tale om en generel vækst i udbredelsen af abonnementstjenester, der tilbydes via internettet. I 2019 udgjorde abonnementstjenester 21 pct. af den samlede e-handel og samlet set blev der brugt 30 mia. kr. på abonnementer som er tilmeldt

---

via internettet i 2019.<sup>16</sup> En væsentligt andel af køb af varer og tjenesteydelser via internettet sker således i form af abonnementstjenester, hvor automatisk kortbetaling typisk er særlig udbredt. Dette omfatter bl.a. streamingtjenester (fx Netflix, Mofibo, Spotify), måltidskasser (fx Aarstiderne, Simple Feast), og andre kategorier inden for dagligvarer, underholdning og transport, jf. nærmere herom i afsnit 3.3. Derudover udbydes der i stigende grad mobilapplikationer med mulighed for at tegne et abonnement til tjenesten, for enten at undgå reklamer eller opnå flere funktioner i den pågældende app. Endelig er der flere varer og tjenesteydelser, der tidligere har været kendetegnet ved enkeltstående køb, men som kan tilmeldes automatisk kortbetaling, så et bestemt køb sker automatisk, når kundens behov opstår. Dette kan fx være rejsekort med automatisk optankning, eller Brobizz, hvor købet automatisk bliver trukket fra kortet. Disse forhold er med til at øge brugen af automatisk kortbetaling.

I forhold til nye webbaserede abonnementstjenester er Betalingsservice ikke umiddelbart en ligeså attraktiv løsning som automatisk kortbetaling, jf. nærmere herom i afsnit 3.3. Dette kan bl.a. skyldes prisstrukturen, som gør Betalingsservice relativt dyr for kreditorer med lave gennemsnitlige købsbeløb. Derudover er Betalingsservice kendetegnet ved en mere kompliceret oprettelse af abonnementsaftale og mindre fleksibilitet i opkrævningen af betalingen. Dette kan være nogle af årsagerne til, at Betalingsservice ikke har oplevet samme høje vækstrater som automatisk kortbetaling.

Væksten i brugen af Betalingsservice skal ifølge Nets ses i lyset af, at antallet af husstande i Danmark har været stigende gennem en årrække<sup>17</sup>, hvilket betyder at flere skal betale lån og husleje, dvs. områder, hvor Betalingsservice benyttes i vid udstrækning, jf. figur 3.4. Dertil kommer, at flere kreditorer ifølge Nets øger frekvensen af betalinger. Det kan fx være forsikringer, der traditionelt blev betalt én gang årligt, men hvor udviklingen er gået i retning af, at kunder ønsker at betale regningen over flere omgange henover året.

### Værdi af transaktioner og omsætning

Hvis der tages udgangspunkt i værdien af transaktionerne, dvs. det købsbeløb der bliver overført ved brug af løsningerne, i stedet for antallet af transaktioner, bliver forholdet mellem de forskellige betalingsløsninger markant anderledes.

For Betalingsservice udgjorde værdien af alle transaktioner [500-750] mia. kr. i 2019, jf. figur 3.2. Det er en stigning på [0-25] pct. siden 2013. Sammenlignet hermed udgjorde værdien af transaktionerne med automatisk kortbetaling blot [25-50] mia. kr. i 2019.<sup>18</sup> Målt på værdi af transaktioner er Betalingsservice således markant mere anvendt end automatisk kortbetaling og står således for [75-100] pct. af den samlede værdi, som bliver overført med primære løsninger til automatisk regningsbetaling.

---

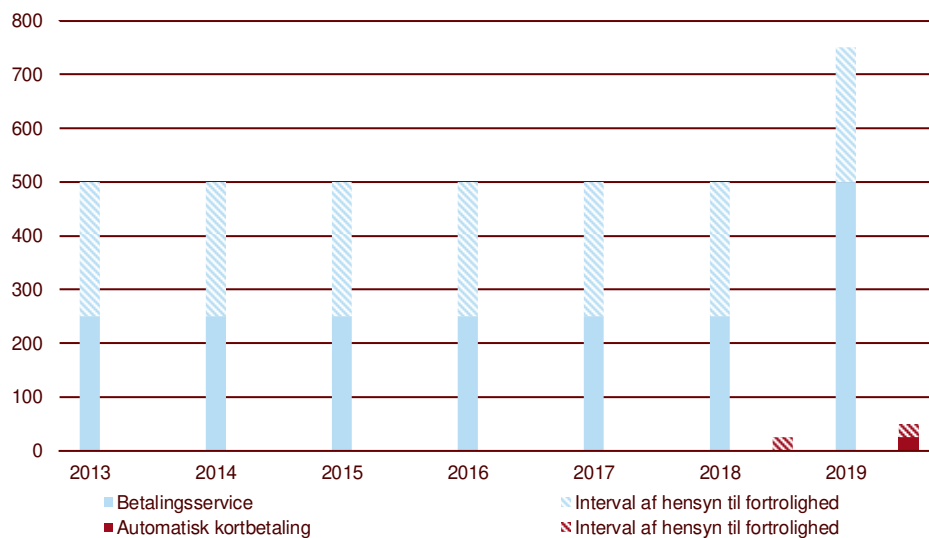
<sup>16</sup> Jf. E-handelsanalyse 2019, udgivet af FDH.

<sup>17</sup> <https://www.dst.dk/da/Statistik/emner/befolkning-og-valg/husstande-familier-boern/husstande>

<sup>18</sup> Nets har skønnet, at værdien af transaktioner ved automatisk kortbetaling var [25-50] mia. kr. for de transaktioner, som Nets har processeret.

---

Figur 3.2 Værdi af transaktioner (mia. kr.)



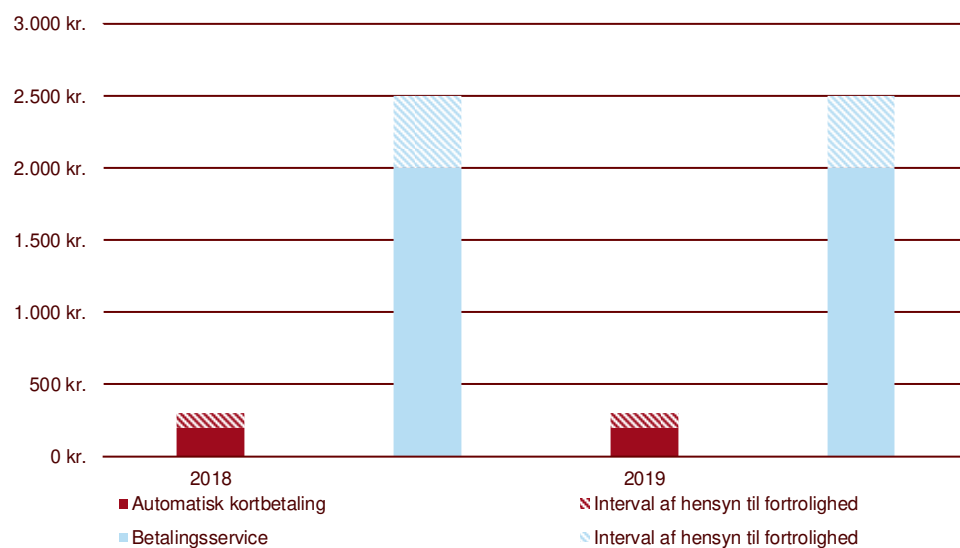
**Anm.:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er ikke bekendt med værdien af transaktioner med MobilePay Subscriptions, hvorfor disse ikke er medtaget.

Kilde: Nets

Målt i værdi har væksten ved automatisk kortbetaling imidlertid også været væsentligt højere end ved Betalingsservice. Således voksede den samlede værdi med automatisk kortbetaling med [25-50] pct. fra 2018 til 2019.

Forklaringen på dette billede er, at Betalingsservice typisk bliver brugt til større beløb end automatisk kortbetaling. Det gennemsnitlige købsbeløb ved Betalingsservice udgjorde således [2.000-2.500] kr. i 2019, jf. figur 3.3, mens det gennemsnitlige købsbeløb med automatisk kortbetaling blot udgjorde [100-250] kr.

Figur 3.3 Gennemsnitligt beløb pr. transaktion



Kilde: Nets

Dette forhold skal ses i lyset af prisstrukturen på de to løsninger. Den flade prisstruktur på Betalingservice gør løsningen relativ billig for store betalinger og relativ dyr for betaling af mindre beløb. Omvendt udgør prisstrukturen ved automatisk kortbetaling med Visa og Mastercard typisk en procentsats af købsbeløbet. Derfor er automatisk kortbetaling med Visa eller Mastercard en relativ dyr løsning for betaling af høje købsbeløb og relativ billig for betaling af mindre beløb.

Den samlede omsætning med de primære løsninger til automatisk regningsbetaling (dvs. Betalingservice, automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions) kan estimeres til [1.000-1.250] mio. kr. i 2019 ud fra tilgængelige oplysninger, eksklusiv omsætningen genereret af betalingsgateways. Omsætningen ved Betalingservice udgjorde [750-1.000] mio. kr., jf. afsnit 5.4, svarende til [75-100] pct. af den estimerede omsætning med primære løsninger til automatisk regningsbetaling. Indløseres omsætning ved automatisk kortbetaling kan estimeres til [100-250] mio. kr., jf. afsnit 5.4, svarende til [0-25] pct. MobilePay Subscriptions omsætning kan estimeres til ca. 5 mio. kr., svarende til [0-5] pct.<sup>19</sup> Selvom den samlede estimerede omsætning ikke indeholder betalingsgateway, er Betalingservice den løsning, der står stærkest på området for automatisk regningsbetaling.

<sup>19</sup> MobilePay Subscriptions omsætning er estimeret på baggrund af antallet af årlige transaktioner, 1,9 mio., jf. Figur 3.1, ganget med en estimeret gennemsnitspris af MobilePay Subscriptions gebyrstruktur (dvs. 1,9 kr., beregnet ud fra et gennemsnit af laveste transaktionspris på 1 kr. og højeste på 2,75 kr., jf. Tabel 4.3), antallet af virksomheder (250), der ifølge MobilePay benytter MobilePay Subscriptions, jf. [MobilePay's hjemmeside](#), samt det månedlige abonnement inkl. faktureringsgebyr på 528 kr., jf. Tabel 4.3.

### 3.3 Kreditorers valg og efterspørgsel af betalingsløsninger

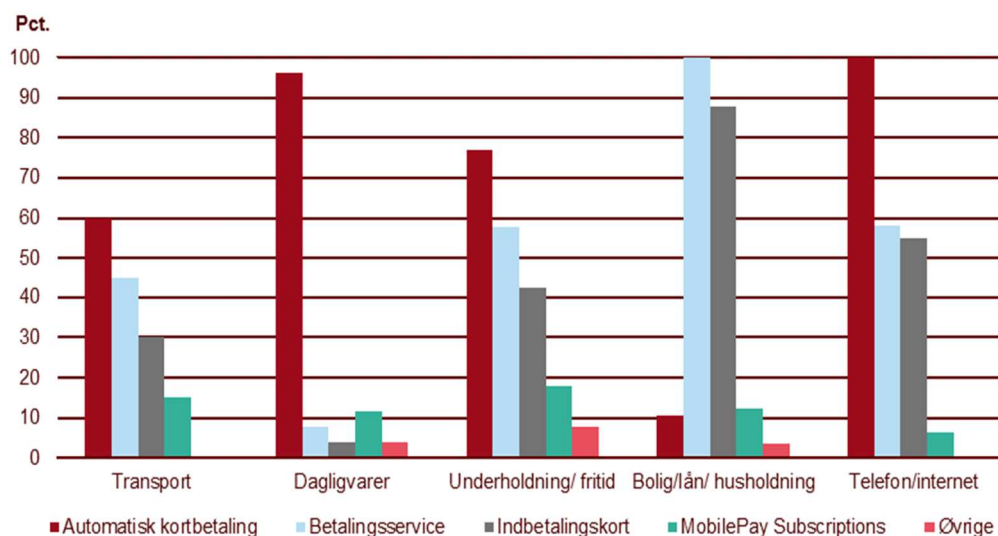
Prisstrukturens betydning for udbredelsen af løsninger bekræftes, når der ses nærmere på forskellige brancher. Mange kreditorer tilbyder ofte mere end én betalingsløsning. Det er dog forskelligt, hvilke løsninger kreditorerne vælger at tilbyde deres kunder på tværs af forskellige brancher, jf. figur 3.4.

Eksempelvis er Betalingsservice den langt mest udbredte løsning inden for bolig/lån/husholdning, der bl.a. omfatter realkreditlån og forsikring, hvorimod det ved telefon/internet hovedsageligt er automatisk kortbetaling, der bliver tilbudt som betalingsløsning af kreditorerne. I kategorien 'dagligvarer', der blandt andet omfatter måltidskasser, er Betalingsservice stort set fraværende.

Dette billede skal sandsynligvis ses i lyset af, at kunderne typisk skal betale relativt små beløb ved dagligvarer, og telefon/internet, hvorimod bolig/lån/husholdning ofte vedrører større beløb.

MobilePay Subscriptions er generelt ikke så udbredt som Betalingsservice og automatisk kortbetaling, men bl.a. inden for underholdning/fritid tilbyder knap 20 pct. af de kortlagte kreditorer MobilePay Subscriptions som betalingsløsning, jf. figur 3.4. Det er især aviser og magasiner i denne branche, som tilbyder MobilePay Subscriptions.

Figur 3.4 Andel af udbydere fordelt på branche, der tilbyder betalingsløsning [1]



**Note 1:** Udbydere har ofte mere end én betalingsløsning til rådighed for kunden.

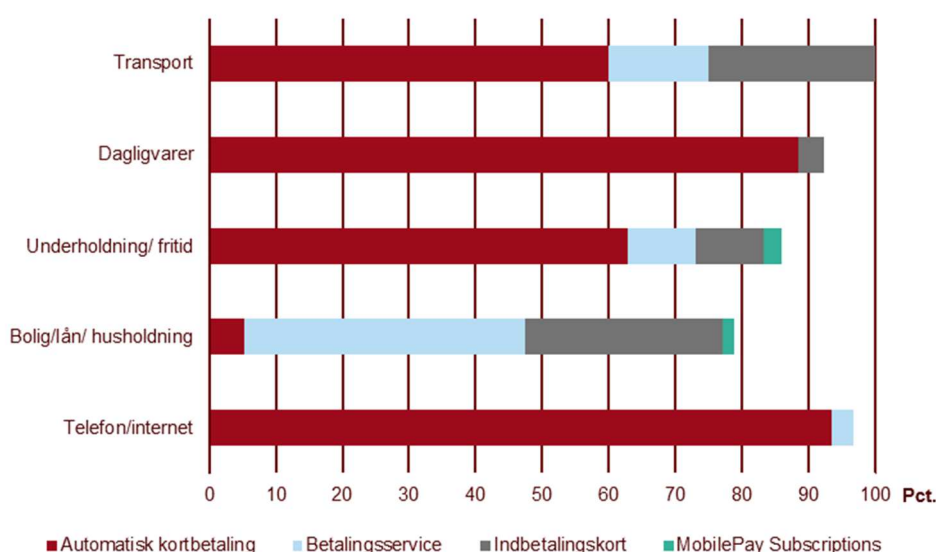
**Anm.:** Data er på baggrund af en kortlægning af hvilke betalingsløsninger, der bliver udbudt til de danske forbrugere ved køb af abonnementslignende ydelser. Relevante udbydere er identificeret via desk research. For brancher med relativt få udbydere er udbuddet af betalingsløsninger kortlagt for samtlige identificerede udbydere. For brancher med mere end 20 udbydere er udbuddet af betalingsløsninger kortlagt for de største udbydere på markedet. De største udbydere er identificeret ud fra offentligt tilgængelig information om markedsandele, fx antal abonnenter for mobilsekskaber. For brancher, hvor markedsandele ikke er tilgængelige, er udbuddet af betalingsløsninger kortlagt for et tilfældigt udvalg af 10-20 udbydere. I alt indgår 212 udbydere i undersøgelsen. Det er vigtigt at bemærke, at disse udbydere udgør et udsnit af det samlede marked, hvorfor analysen ikke er udtryk for en totaltælling.

Kilde: Data indsamlet i perioden 24.10.2019 til 19.12.2019 af Incentive på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

De fleste kreditorer har valgt en standardløsning blandt de forskellige løsninger, de tilbyder kunderne til betaling af regninger. Ved standardløsning forstås den betalingsløsning, som kreditor har forhåndsvalgt for kunden. Dette kan virke som et 'nudge' til at få kunden til at vælge en bestemt betalingsløsning, som kreditor finder særlig fordelagtig.

Automatisk kortbetaling er den betalingsløsning, som er mest udbredt som standardbetalingsløsning i brancherne dagligvarer, telefon/internet, transport, og underholdning/fritid, jf. figur 3.5. Det er kun inden for branchen bolig/lån/husholdning, at Betalingsservice er den oftest valgte standardløsning. Umiddelbart er der således en tendens til, at Betalingsservice ikke er standardløsningen i de brancher, hvor både automatisk kortbetaling og Betalingsservice typisk tilbydes af kreditor.

Figur 3.5 **Kreditors valg af standardløsning [1]**



**Note 1:** Da ikke alle udbydere angiver en standardløsning, summer andelen til 100 pct.

**Anm.:** Data er på baggrund af en kortlægning af hvilke betalingsløsninger, der bliver udbudt til de danske forbrugere ved køb af abonnementslignende ydelser. Relevante udbydere er identificeret via desk research. For brancher med relativt få udbydere er udbuddet af betalingsløsninger kortlagt for samtlige identificerede udbydere. For brancher med mere end 20 udbydere er udbuddet af betalingsløsninger kortlagt for de største udbydere på markedet. De største udbydere er identificeret ud fra offentligt tilgængelig information om markedsandele, fx antal abonnenter for mobilsekskaber. For brancher, hvor markedsandele ikke er tilgængelige, er udbuddet af betalingsløsninger kortlagt for et tilfældigt udvalg af 10-20 udbydere. I alt indgår 212 udbydere i undersøgelsen. Det er vigtigt at bemærke, at disse udbydere udgør et udsnit af det samlede marked, hvorfor analysen ikke er udtryk for en totaltælling.

*Kilde: Data indsamlet i perioden 24.10.2019 til 19.12.2019 af Incentive på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen*

De forskellige produkttegenskaber ved løsningerne til automatisk regningsbetaling kan have forskellig værdi for kreditorerne, alt afhængig af hvilken branche der er tale om. Ud over prisens betydning for kreditorernes valg af løsning, kan de forskellige løsningsers funktionalitet tilsvarende være afgørende for kreditorernes valg af løsning.

Når der tages udgangspunkt i de kreditorer, der i størst omfang benytter automatisk kortbetaling, tillægges det bl.a. vægt, at automatisk kortbetaling er nemt at integrere i kreditorens systemer, at det er nemt at oprette nye kunder samt at løsningen er billig, jf. tabel 3.1.

Mange af de samme produkttegenskaber tillægges også vægt blandt kreditorer, der primært anvender Betalingservice. Dog fremhæves mandathåndtering som en af de vigtigste årsager til at vælge Betalingservice, i modsætning til ved automatisk kortbetaling.

Tabel 3.1 **Vigtigste årsager for kreditorer til at vælge betalingsløsning**

	Betalingservice		Automatisk kortbetaling		MobilePay Subscriptions	
1.	Nem integration	74 pct.	Nem integration	65 pct.	Nem oprettelse for kunde	70 pct.
2.	Høj sikkerhed for betaling	68 pct.	Nem oprettelse for kunde	59 pct.	Udbredt blandt kunder	63 pct.
3.	Nem oprettelse for kunde	66 pct.	Høj sikkerhed for betaling	56 pct.	Høj sikkerhed for betaling	54 pct.
4.	Udbredt blandt kunder	59 pct.	Billig	48 pct.	Nem integration	50 pct.
5.	Mandathåndtering	44 pct.	Udbredt blandt kunder	40 pct.	Billig	45 pct.

**Anm.:** I undersøgelsen vægter svar fra kreditorer med mange og få transaktioner lige højt.

Spørgsmålene, der ligger til grund for tabellen er "Angiv årsagerne til, at din virksomhed tilbyder kunderne mulighed for at betale via...". Den præcise beskrivelse af årsagerne er gengivet herunder.

Nem integration, "At løsningen teknisk set fungerer nemt sammen med jeres egne systemer (fx faktureringsystem)"

Høj sikkerhed for betaling, "At der er høj sikkerhed for at modtage betalingen"

Nem oprettelse for kunden, "At kunden har nemt ved at oprette sig som betaler"

Udbredt blandt kunder, "At løsningen er udbredt blandt kunderne"

Mandathåndtering, "At løsningen sikrer, at betalingerne fortsætter, selvom kunden skifter bank, mister sit kort eller lignende"

Billig, "At løsningen har lave omkostninger (dvs. er billig for din virksomhed)"

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt kreditorer foretaget for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen af Epinion

Prisen er den væsentligste årsag til kreditorers fravalg af Betalingservice. Dårlig integration med kreditorens systemer angives som generel årsag til fravalg af Betalingservice, automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions. Andre årsager til fravalg af automatisk kortbetaling er manglende mandathåndtering og at løsningen ikke er tilstrækkeligt udbredt blandt kunder. jf. tabel 3.2. Hvad angår MobilePay Subscriptions er manglende udbredelse en væsentlig årsag til kreditorers fravalg af løsningen.

Tabel 3.2 **Vigtigste årsager for kreditorer til at fravælge betalingsløsning**

	Betalingservice		Automatisk kortbetaling		MobilePay Subscriptions	
1.	Dyr	41 pct.	Dårlig integration	39 pct.	Dårlig integration	33 pct.
2.	Dårlig integration	34 pct.	Ikke udbredt blandt kunder	17 pct.	Ikke udbredt blandt kunder	18 pct.
3.	Besværligt for kunden at oprette sig	12 pct.	Dyr	12 pct.	Dyr	16 pct.
4.	Ikke udbredt blandt kunder	11 pct.	Dårlig mandathåndtering	9 pct.	Andet - "Kender ikke" [1]	11 pct.
5.	Manglende fleksibilitet	5 pct.	Andet - "Kender ikke" [1]	8 pct.	Andet - "Undersøger mulighed for at indføre" [1]	8 pct.

**Note [1]:** Ved kategorien "Andet" har respondenterne haft mulighed for at angive andre årsager til at fravælge betalingsløsningen. Flere svar er gået igen blandt respondenterne i denne kategori. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har samlet entydigt ens svar til underkategorier. Af disse underkategorier, optræder to svar i top-5 over mest svarede årsager i tabellen. Andet - "Kender ikke" dækker over lavt kendskab til løsningen. Andet - "Undersøger mulighed for at indføre" dækker over svar, der viser interesse for at indføre betalingsløsningen. Øvrige underkategorier har ikke haft tilstrækkelige besvarelser til at optræde på top-5 for nogen af betalingsløsningerne.

**Anm.:** I undersøgelsen vægter svar fra kreditorer med mange og få transaktioner lige højt.

Spørgsmålene, der ligger til grund for tabellen er "Angiv årsagerne til, at din virksomhed ikke tilbyder kunderne mulighed for at betale via...". Den præcise beskrivelse af årsagerne er gengivet herunder.

Dyr, "At løsningen har høje omkostninger (dvs. er dyr for din virksomhed)"

Dårlig integration, "At løsningen teknisk set ikke fungerer nemt med jeres egne systemer (fx faktureringsystem)"

Besværligt for kunden at oprette sig, "At det er besværligt for kunden at oprette sig som betaler"

Ikke udbredt blandt kunder, "At løsningen ikke er udbredt blandt kunderne"

Manglende fleksibilitet, "At løsningen ikke tilbyder fleksibilitet i forbindelse med opkrævningen (fx at det er muligt at sende flere opkrævninger om måneden)"

Dårlig mandathåndtering, "At løsningen ikke sikrer, at betalingerne fortsætter, selvom kunden skifter bank, mister sit kort eller lignende."

*Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt kreditorer foretaget for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen af Epinion*

Forskellige brancher lægger vægt på forskellige produkttegenskaber. Således er høj kundeloyalitet meget vigtig for velgørenhedsorganisationer, mens det kun har ganske ringe betydning for kommuner, sportsklubber og boligforeninger, jf. figur 3.6. Omvendt er nem oprettelse for kunden tilsyneladende vigtigere for kommuner, sportsklubber og boligforeninger end for velgørenhedsorganisationer i valget af Betalingservice. Kommuner lægger især vægt på muligheden for at give ekstra information til kunden sammenlignet med de andre brancher, mens mandathåndtering ser ud til at have en betydning for alle brancher.

Ifølge markedsføringsmateriale udarbejdet af Nets er risikoen for, at en kunde opsiger sit abonnement væsentligt højere (32 pct.) ved automatisk kortbetaling i forhold til Betalingservice.<sup>20</sup>

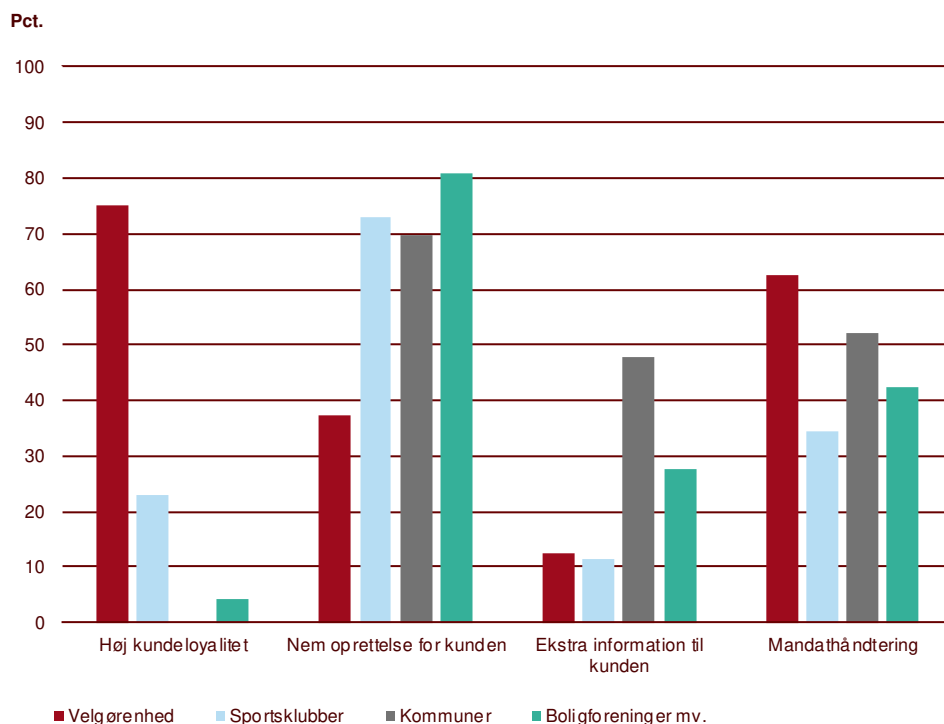
<sup>20</sup> [Markedsføringsmateriale](#) udarbejdet af Nets af 24. september 2018 til ISOBRØ.

Betalingsservice synes således at have en loyalitetsskabende egenskab, der kan have stor betydning for visse brancher, herunder velgørenhedsorganisationer.

Betalingsservice er således ikke udsat for effektiv konkurrence i nogle markedssegmenter med betydelig volumen, ligesom løsningens loyalitetsskabende egenskaber understøtter denne position i markedet.

Det kan samtidig være forbundet med tab af kunder, hvis en kreditor ønsker helt at stoppe med at anvende en given løsning til automatisk regningsbetaling. I dette tilfælde vil kreditor skulle overføre sine eksisterende kunder til en ny betalingsløsning, hvilket vil kræve en aktiv handling fra kundernes side, der kan føre til, at nogle af kunderne ikke vil fortsætte deres kundeforhold. Således vil en henvendelse om skift af betalingsløsning "nudge" kunderne til aktivt at tage stilling til, om de ønsker at fortsætte kundeforholdet. Dette forhold kan derfor være med til at forklare, hvorfor visse kreditorer vælger at fastholde etablerede løsninger som Betalingservice, især for eksisterende kunder, selvom en anden løsning måtte være billigere.

Figur 3.6 Udvalgte årsager til valg af Betalingservice



**Anm.:** Figuren viser, hvorfor udvalgte brancher bl.a. vælger at tilbyde Betalingservice. De udvalgte årsager er ikke nødvendigvis udtryk for de årsager, der har størst betydning for branchernes valg af Betalingservice.

Spørgsmålet, der ligger til grund for figuren er "Angiv årsagerne til, at din virksomhed tilbyder kunderne mulighed for at betale via Betalingservice". Den præcise beskrivelse af årsagerne er gengivet herunder.

Høj kundeloyalitet, "At løsningen sikrer, at kunden bliver længere (dvs. lav risiko for at kunden opsiger abonnementet)"

Nem oprettelse for kunden, "At kunden har nemt ved at oprette sig som betaler"

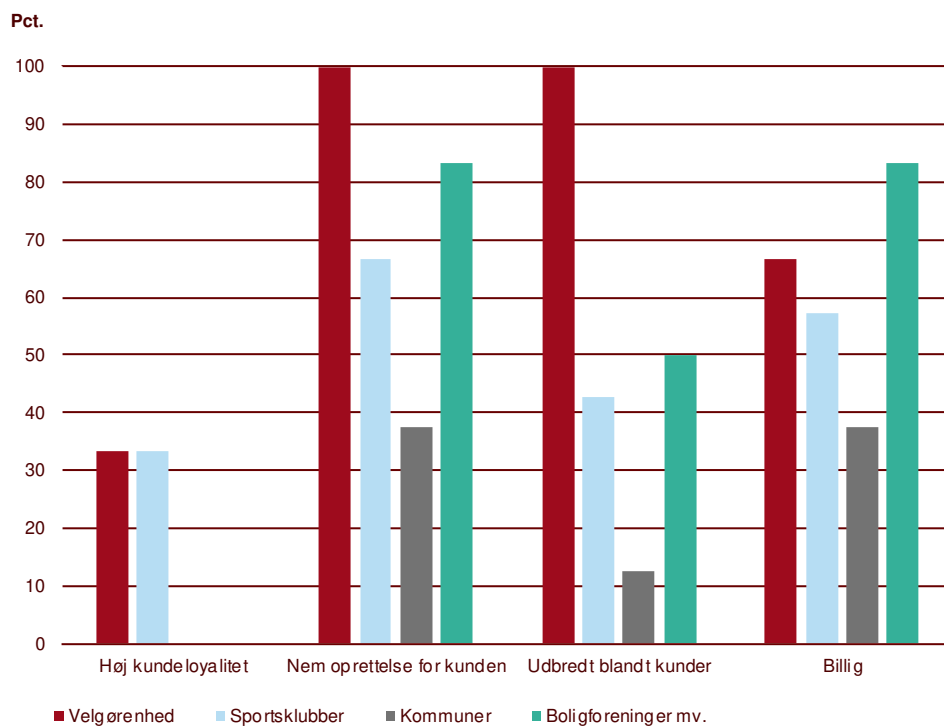
Ekstra information til kunden, "At der er mulighed for at sende ekstra information til kunden i forbindelse med opkrævningen (fx detaljer om faktura)"

Mandathåndtering, "At løsningen sikrer, at betalingerne fortsætter, selvom kunden skifter bank, mister sit kort eller lignende"

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt kreditorer foretaget for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen af Epinion

Når man tilsvarende ser nærmere på udvalgte årsager til, at de samme brancher har valgt automatisk kortbetaling som primær betalingsløsning, ses det, at især velgørhedsorganisationer lægger vægt på andre egenskaber i deres valg af automatisk kortbetaling frem for Betalingservice, jf. figur 3.7. Således er nem oprettelse samt udbredelse blandt kunder vigtig for alle kreditorer inden for velgørhedsorganisationer, der har valgt at tilbyde automatisk kortbetaling, mens høj kundeloyalitet kun i mindre grad spiller ind i valget. Kommuner lægger ligeledes mindre vægt på nem oprettelse for kunder i valget af automatisk kortbetaling sammenlignet med Betalingservice. Boligforeninger sætter nem oprettelse højt som årsag til at vælge Betalingservice så vel som automatisk kortbetaling. Prisen lader til at spille en afgørende rolle for alle branchernes valg af automatisk kortbetaling.

Figur 3.7 Udvalgte årsager til valg af automatisk kortbetaling



**Anm.:** Figuren viser, hvorfor udvalgte brancher bl.a. vælger at tilbyde automatisk kortbetaling. De udvalgte årsager er ikke nødvendigvis udtryk for de årsager, der har størst betydning for branchernes valg af automatisk kortbetaling.

Spørgsmålet, der ligger til grund for figuren er "Angiv årsagerne til, at din virksomhed tilbyder kunderne mulighed for at betale via automatisk kortbetaling". Den præcise beskrivelse af årsagerne er gengivet herunder.

Høj kundeloyalitet, "At løsningen sikrer, at kunden bliver længere (dvs. lav risiko for at kunden opsiger abonnementet)"

Nem oprettelse for kunden, "At kunden har nemt ved at oprette sig som betaler"

Udbredt blandt kunder, "At løsningen er udbredt blandt kunderne"

Billig, "At løsningen har lave omkostninger (dvs. er billig for din virksomhed)"

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt kreditorer foretaget for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen af Epinion

# Kapitel 4

## Priser

### 4.1 Indledning

De enkelte løsninger til automatisk regningsbetaling har forskellige prisstrukturer. Det kan have betydning for hvilke kreditorer, der finder løsningerne relevante og attraktive.

Nærværende kapitel undersøger priserne ved de primære løsninger til automatisk regningsbetaling i Danmark.

#### Boks 4.1 Hovedkonklusioner

- » Automatisk kortbetaling, Betalingsservice og MobilePay Subscriptions har valgt forskellige prisstrukturer. Prisen på Betalingsservice ligger fast (i kroner) for kreditor uanset købsbeløbet, mens priserne på automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions almindeligvis stiger med købsbeløbets størrelse. Det bevirker i praksis, at Betalingsservice har en relativ lav pris ved høje gennemsnitlige købsbeløb, mens eksempelvis automatisk kortbetaling har en relativ lav pris ved lave gennemsnitlige købsbeløb. Hvilken løsning, der har den laveste pris, vil således være forskellige fra kreditor til kreditor. Alene målt på prisen er automatisk kortbetaling med brug af Dankort og Mobile Pay Subscriptions dog generelt den billigste løsning.
- » Generelt er prisen for at anvende Betalingsservice i Danmark højere end direkte debiteringsløsninger i andre lande, såsom Sverige, Norge, og Holland. Prisforskellen skal bl.a. ses i lyset af, at løsningerne har forskellige produkttegenskaber, og at andre landes løsninger ofte udbydes af banker i konkurrence med hinanden, mens Betalingsservice alene udbydes til kreditorer af Nets. En central forskel er, at det ved løsninger i andre lande typisk er muligt for kreditor at tilvælge relevante funktionaliteter, mens der ved Betalingsservice alene er én pris, og ikke mulighed for en mere enkel og derved billigere betalingsløsning.
- » Omtrent halvdelen af de kreditorer, der anvender Betalingsservice, opkræver et gebyr af forbrugeren for gennemførelse af betalingen. Optrævningen skyldes primært, at kreditor søger at dække sine omkostninger eller øge sin indtjening.

### 4.2 Priser på løsninger i Danmark

Automatisk regningsbetaling og andre betalingsprodukter er typisk kendetegnet ved, at det alene er den ene kundegruppe – kreditorerne – som betaler for at anvende produktet. Den anden kundegruppe – kunderne – får som udgangspunkt produktet gratis.<sup>21</sup> Denne prisstruktur, som ofte ses på et marked med to eller flere kundegrupper (såkaldte ”flersidede markeder”), behandles mere indgående i afsnit 6.5.

<sup>21</sup> Der kan i visse situationer ske en overvæltning fra kreditor til kunde i form af et gebyr.

Følgende afsnit er baseret på offentligt tilgængelige listepreiser. Der kan derfor være betydelige rabatter for den enkelte kreditor, som styrelsen ikke har kendskab til.

### Automatisk kortbetaling

Automatisk kortbetaling er, som beskrevet i afsnit 2.3, kendetegnet ved, at kunden giver kreditor tilladelse til at gennemføre fremtidige betalinger på kundens betalingskort, uden at kunden skal indtaste sine kortoplysninger igen.

Typisk består kreditors pris for at anvende automatisk kortbetaling af to dele: Én pris for selve indløsningen af transaktionen, også kaldet indløsningsgebyret, og én pris til betalingsgatewayen, der faciliterer det automatiske træk på betalingskortet. Priserne ved automatisk kortbetaling varierer, dels efter hvilket betalingskort kunden benytter, dels efter hvilken udbyder og løsning kreditor vælger.

Hvis en automatisk kortbetaling gennemføres ved brug af et Dankort er det kun muligt at indløse betalingen gennem Nets. Betalingen vil ofte bestå af et fast årligt abonnement plus et gebyr pr. transaktion, jf. tabel 4.1. Det faste årlige abonnement udgør 1.100 kr. til Nets. Dertil udgør indløsningsgebyret 0,54 kr. pr. transaktion, plus 0,19 pct. af købsbeløbet. Indløsningsgebyret kan dog ikke overstige 2,50 kr. pr. transaktion.

Ud over indløsningsgebyret vil kreditor typisk have en udgift til den gateway, som kreditor har valgt til at stå for den automatiske betaling. Prisen til gatewayen kan ligge mellem 0,50 kr. og 4,20 kr. pr. transaktion alt efter udbyder og abonnementstype. Gateway'en tager ved visse abonnementstyper også en månedlig pris på op til 495 kr.

Tabel 4.1 **Priselementer for automatisk kortbetaling**

	Dankort	Internationale debetkort	Internationale kreditkort
Månedlig abonnement (DKK)	92,00 - 221,00	0,00 - 299,00	0,00 - 299,00
Hertil fast gebyr pr. transaktion (DKK)	1,04 - 4,74	0,00 - 4,20	0,00 - 4,20
Hertil andel af købsbeløbet (i pct.)	0,19 pct.	0,89 pct. - 1,70 pct.	1,05 pct. - 1,70 pct.

**Anm.:** Priserne i tabellen indeholder både betalingen til indløser og gateway. Det bemærkes, at prisen til indløser og gateway for at modtage et betalingskort kan omfatte både et abonnement, et fast gebyr samt en procentvis andel af købsbeløbet. Priserne i datasættet bag er et udtryk for, hvad der fremgår af udbyderes hjemmesider og indeholder således alene listepreiser. Flere udbydere af betalingsløsninger oplyser, at der er mulighed for at indgå skræddersyede aftaler afhængig af transaktionsomfang. Tabellen tager endvidere ikke højde for, at der kan være yderligere priser på abonnementer eller andre services, som kreditor kan tilkøbe betalingsløsningen.

*Kilde: Data indsamlet i perioden 24.10.2019 til 19.12.2019 af Incentive på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen*

Prisstrukturen ved automatiske kortbetalinger kan variere mere, når kunden benytter fx Visa eller Mastercard, da der her findes andre indløserer end Nets, jf. tabel 4.1. Prisen kan bestå af en kombination af en månedlig pris, et fast beløb pr. transaktion, og et variabelt beløb pr. transaktion, alt efter kreditors valg leverandør. Nogle indløserer har yderligere en minimumspris pr. transaktion, der kan være op til 1,85 kr. Prisen ved de undersøgte kan således variere fra 0,89 pct. af købsbeløbet pr. transaktion til 4,20 kr., plus 1,25 pct. af omsætningen pr. transaktion, alt efter den løsning, kreditor har valgt.

### Betalingservice

Betalingserviceproduktet kan tilpasses på en række områder, og prisen varierer derefter. Grundydelsen ved Betalingservice består af en advisering af kunden via betalingsoversigten, samt selve den automatiske betalingstransaktion, hvor beløbet overgår fra kunden til kreditors konto. Herudover inkluderer grundydelsen blandt andet afstemning af betaling samt betalingsgaranti for kreditor på 1000 kr. Ved grundydelsen udgør adviseringen alene én hovedtekstlinje på betalingsoversigten på op til 60 tegn.

Prisen for grundydelsen udgør 4,32 kr. pr. transaktion, hvis kreditor samtidig har tegnet et kvartalsabonnement på 495 kr., jf. tabel 4.2. Hvis kreditor ikke har tegnet et kvartalsabonnement, er prisen 5,32 kr. pr. transaktion. Det kan betale sig for kreditor at tegne et abonnement, hvis man opkræver mere end 165 betalinger om måneden.

Som supplement til grundydelsen kan kreditor købe tillægsydelser. Tillægsydelserne kan bl.a. være at få tilføjet ekstra tekstlinjer på betalingsoversigten eller at få medsendt bilag til kunden sammen med betalingsoversigten, jf. tabel 4.2.

Tabel 4.2 **Priser for Betalingservice pr. 1. januar 2020**

Ydelse	DKK
Kvartalsabonnement	495
Pr. transaktion inkl. hovedlinjetekst på betalingsoversigten med abonnement	4,32
Pr. transaktion inkl. hovedlinjetekst på betalingsoversigten uden abonnement	5,32
Ekstralinjer på betalingsoversigten	DKK
Linje 1-3 efter hovedlinjetekst, pr. linje	0,090
Linje 4-10 efter hovedlinjetekst, pr. linje	0,045
Efterfølgende ekstralinjer, pr. linje	0,035

**Anm.:** Tabellen indeholder kun en del af de væsentligste priser på de forskellige ydelser ved Betalingservice.

Kilde: Nets Denmark A/S

Den gennemsnitlige omsætning pr. transaktion for kerneydelsen, dvs. Betalingservice uden ekstralinjer eller muligheden for at medsende bilag, udgjorde [4,00-5,00] kr. pr. transaktion i 2019. Det betyder, at de fleste betalinger blev gennemført af kreditorer, der havde tegnet kvartalsabonnement, samt at Nets har ydet en rabat til visse kundegrupper.

Prisen på grundydelsen for Betalingservice har ikke ændret sig siden 2007. I samme periode er det generelle prisniveau i samfundet steget med ca. 15 pct. Det betyder, at prisen for at benytte Betalingservice målt i reale termer i princippet er faldet i perioden 2007-2019. Hvordan Nets' indtægter har udviklet sig i forhold til omkostningerne, er beskrevet nærmere i afsnit 5.2 og 5.4.

### MobilePay Subscriptions

MobilePay Subscriptions er en nyere løsning til gentagende betalinger, som fungerer som en integreret del af den velkendte MobilePay-app.

Prisen for kreditor for at anvende MobilePay Subscriptions varierer alt efter antallet af transaktioner og transaktionernes størrelse, jf. tabel 4.3. Hvis kreditor har over 100.000 transaktioner månedligt kan prisen være ned til 1,00 kr. pr. transaktion for mindre beløb, mens prisen kan være op mod 2,75 kr. pr. transaktion for kreditorer med færre transaktioner, som har behov for at gennemføre betalinger på større beløb. Ud over prisen pr. transaktion skal kreditor betale et månedligt abonnement inkl. faktureringsgebyr på 528 kr.

**Tabel 4.3 Priser for MobilePay Subscriptions pr. 24. april 2020**

Ydelse		DKK			
Månedlig abonnement inkl. faktureringsgebyr		528 kr.			
Pr. transaktion	Transaktioner	Beløb 0-99 kr.	Beløb 100-299 kr.	Beløb 300-500 kr.	Beløb +500 kr.
Trin 1	1 - 9.999	1,50	2,00	2,25	2,75
Trin 2	10.000 - 25.000	1,40	1,80	2,00	2,40
Trin 3	25.001 - 50.000	1,20	1,60	1,80	2,20
Trin 4	50.001 - 100.000	1,15	1,40	1,65	2,00
Trin 5	+100.000	1,00	1,20	1,50	1,75

Kilde: MobilePay

### Sammenligning af priser

De forskellige prisstrukturer ved de nævnte løsninger til automatisk regningsbetaling betyder, at priserne ikke direkte kan sammenlignes. Hvilken løsning, der er den billigste for kreditor, afhænger således bl.a. af antallet af transaktioner og størrelsen af det beløb, der skal betales. Hertil skal kreditor tage højde for de forskellige løsningers produkttegenskaber, jf. kapitel 2. Hvad der kan være en billig betalingsløsning for en streamingtjeneste med et gennemsnitligt købsbeløb på fx 100 kr. kan altså være en dyr betalingsløsning for et realkreditinstitut med et gennemsnitligt købsbeløb på fx 2.500 kr.

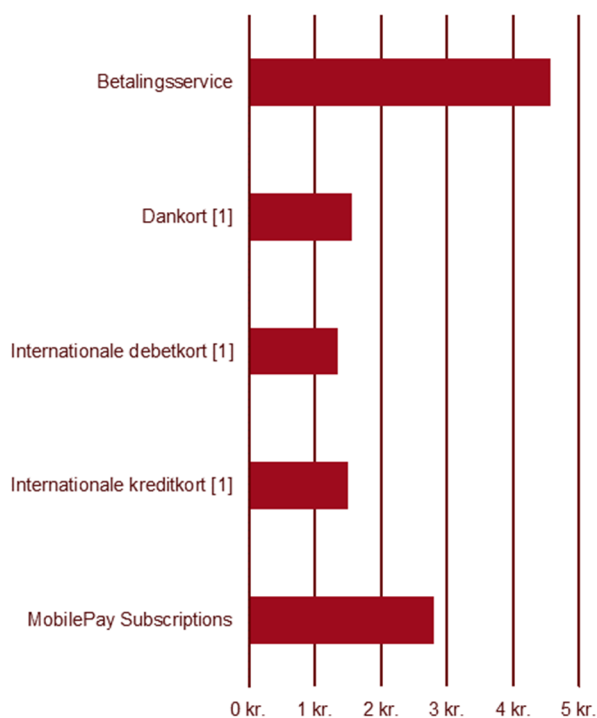
Konkret gælder det, at automatisk kortbetaling med debetkort er blandt de billigste løsninger ved relativt små købsbeløb, såsom en streamingtjeneste. I dette tilfælde vil valget af Betalings-service indebære en pris, der typisk er ca. fem gange højere, jf. figur 4.1(a).

Ved større købsbeløb på eksempelvis 2.500 kr. er Betalingservice omvendt markant billigere end automatisk kortbetaling baseret på internationale betalingskort. Således har Betalings-service en relativ lav pris for aktiviteter og brancher med høje købsbeløb. Det drejer sig blandt andet om automatisk regningsbetaling inden for bolig (fx husleje), husholdning (fx el og varme), lån og kommuner

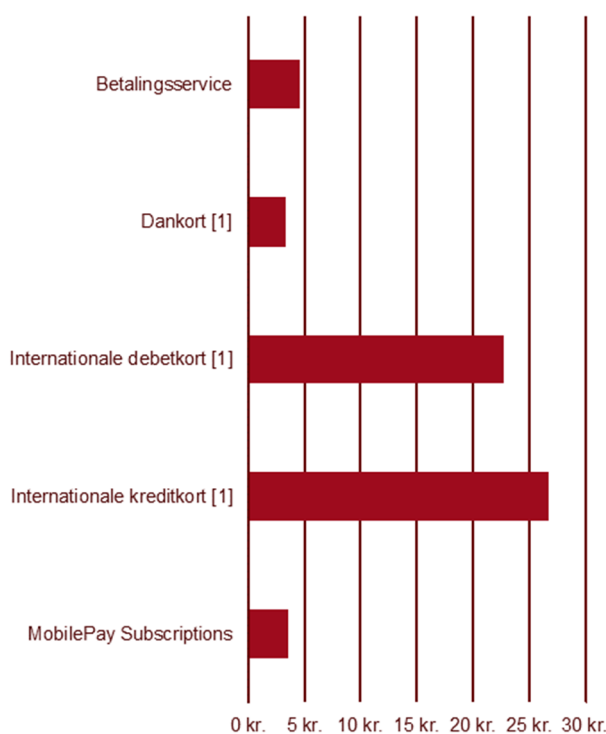
Ved både høje og lave købsbeløb er MobilePay Subscriptions og automatisk kortbetaling med Dankort billigere end Betalings-service.

Figur 4.1 Eksempler på kreditors listepris ved forskellige betalingsløsninger

(a) Pris ved købsbeløb på 100 kr.



(b) Pris ved købsbeløb på 2.500 kr.



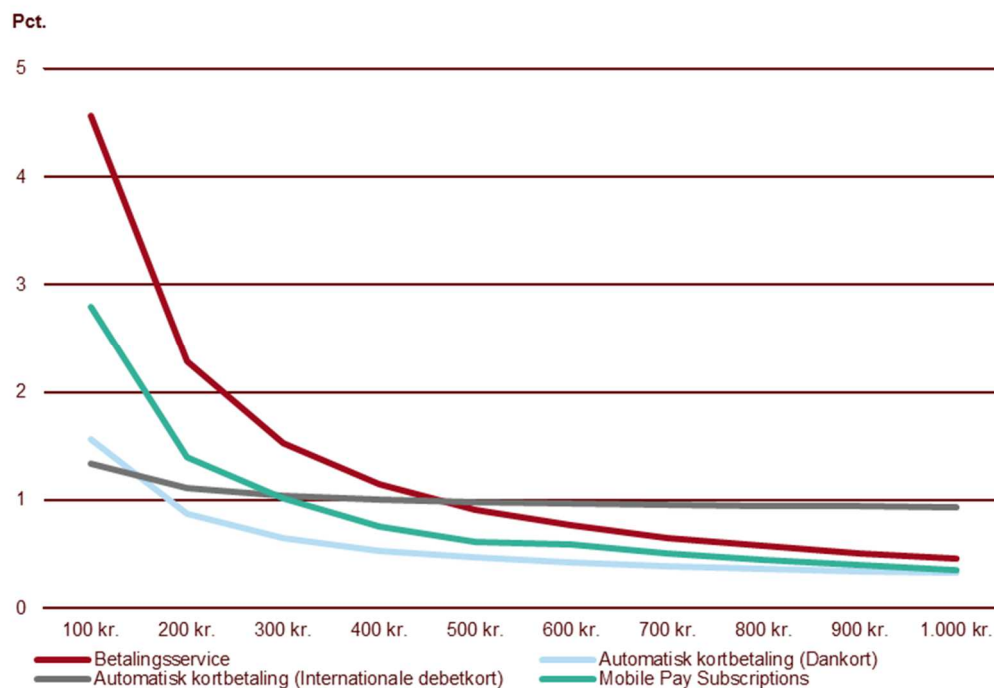
**Note 1:** Ved Dankort, internationale debet- og kreditkort forstås i figuren automatisk kortbetaling, baseret på den underliggende type af kort.

**Anm.:** Prisen er beregnet for en kreditor med 667 månedlige transaktioner og gennemsnitlig længde på kundeforhold er 16 måneder. Priserne i datasættet bag er et udtryk for, hvad der fremgår af udbyderes hjemmesider og indeholder således alene listepriser. Flere udbydere af betalingsløsninger oplyser, at der er mulighed for at indgå skræddersyede aftaler afhængig af transaktionsomfang.

Kilde: Data indsamlet af Incentive i perioden 24.10.2019 til 19.12.2019 på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Købsbeløbets størrelse kan således være af afgørende betydning for hvilken løsning, der er billigst for kreditor. Eksempelvis kan Betalingsservice blive billigere end automatisk kortbetaling baseret på internationale debetkort ved købsbeløb på omkring 500 kr. og derover, jf. figur 4.2, hvis der tages udgangspunkt i tilgængelige listepriser. Alene løsningernes forskellige prisstrukturer gør dem således attraktive til forskellige brancher med forskellige købsbeløb. Samtidig kan der være brancher, hvor løsningerne prismæssigt ligger meget tæt (fx telefoni/internet og underholdning og fritid). Alene målt på prisen er automatisk kortbetaling med brug af Dankort og Mobile Pay Subscriptions dog generelt den billigste løsning.

Figur 4.2 Priser for betalingsløsninger i pct. af købsbeløb



**Anm.:** Prisen er beregnet for en kreditor med 667 månedlige transaktioner og gennemsnitlig længde på kundeforhold er 16 måneder. Der er ved de forskellige løsninger indregnet månedlige abonnementspriser til indløser og gateway.

Priserne er et udtryk for, hvad der fremgår af udbyderes hjemmesider og indeholder således alene listepriser. Flere udbydere af betalingsløsninger oplyser, at der er mulighed for at indgå skræddersyede aftaler afhængig af transaktionsomfang. Figuren tager endvidere ikke højde for, at der kan være yderligere priser på abonnemeter eller andre services, som kreditor kan tilkøbe betalingsløsningen.

Kilde: Data indsamlet af Incentive i perioden 24.10.2019 til 19.12.2019 på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Det bør bemærkes, at prissammenligningen ikke tager højde for forskelle i produkttegenskaber. Eksempelvis har Betalingsservice generelt en række flere funktionaliteter i sin kerneydelse, så som mandathåndtering, betalingsgaranti og automatisk advisering af kunderne, hvilket automatisk kortbetaling ikke har. De forskellige løsningers produkttegenskaber vil således spille en væsentlig rolle i kreditorernes valg af betalingsløsning, jf. nærmere herom i afsnit 3.3.

### 4.3 Priser på udenlandske direkte debiteringsløsninger

I dette afsnit sammenlignes prisen på direkte debiteringsløsninger til automatisk regningsbetaling på tværs af en række udvalgte lande. Sammenligningen vil fokusere på pris og afspejler således ikke konkurrenceintensiteten i de pågældende lande. I afsnit 2.7 har styrelsen kort beskrevet produkttegenskaberne for de løsninger, der udbydes i de udvalgte lande. Det bemærkes at oplysningerne er baseret på offentligt tilgængelige listepriser. Der kan derfor være betydelige rabatter for den enkelte kreditor, som styrelsen ikke har kendskab til. Dertil kommer, at der er væsentlige forskelle på, hvilke funktionaliteter de forskellige løsninger indeholder.

Den mest udbredte direkte debiteringsløsning i Danmark er Nets' Betalingsservice. Nets tager som nævnt en fast pris pr. transaktion, der ikke afhænger af købsbeløbets størrelse, jf. afsnit 4.2.

En væsentlig forskel mellem Betalingservice og direkte debiteringsløsninger i andre lande er, at løsningerne ikke udbydes af én central aktør. I alle de øvrige lande,<sup>22</sup> der indgår i sammenligningen, er det de enkelte banker, der udbyder de nationale direkte debiteringsløsninger til kreditor. Derved kan bankerne i disse lande, i modsætning til i Danmark, potentielt konkurrere på prisen.

I de fleste lande udgør priserne på direkte debiteringsløsninger, ligesom i Danmark, typisk en fast pris pr. transaktion. Dog ses det i Storbritannien, at priserne på direkte debiteringsløsningen BACS Direct Debit kan have en variabel komponent, så prisen varierer alt efter størrelsen på transaktionen. For transaktioner med et købsbeløb på 2.500 kr. er den beregnede listeprijs for en direkte debiteringsløsning i Storbritannien således væsentligt højere end de øvrige løsninger, jf. tabel 4.4, hvor gennemsnitlige listepreiser er angivet for forskellige løsninger og ved forskellige købsbeløb. Listepreiserne er beregnet som et simpelt gennemsnit på tværs af de undersøgte udbydere i de enkelte lande.

**Tabel 4.4 Listepreiser i DKK pr. transaktion for udvalgte løsninger og forskellige købsbeløb**

Land	Betalingsløsning	100 DKK	750 DKK	2500 DKK
Danmark	Betalingservice	4,57	4,57	4,57
Sverige	Autogiro	1,15	1,15	1,15
Norge	AvtaleGiro	2,32	2,32	2,32
Tyskland	SEPA	2,24	2,24	2,24
Storbritannien [1]	BACS Direct Debit	4,59	5,89	9,39
Holland	iDEAL	2,57	2,57	2,57

**Note 1:** I Storbritannien er der flere prismodeller alt efter hvilken udbyder som kreditor vælger. Nogle udbydere vælger at tage en fast pris pr. transaktion, mens andre udbydere tilbyder en kombination af en fast pris og en variabel pris. Beregningerne i tabellen er baseret på et simpelt gennemsnit på tværs af udbydernes listepreiser.

**Ann:** Listepreiserne er beregnet ud fra offentlige tilgængelige oplysninger og omfatter alene kerneydelsen på de forskellige løsninger. Priserne kan således være højere, hvis funktionaliteter så som advisering af kunde, central mandathåndtering mv. skal medregnes. Listepreiserne er beregnet for en kreditor med 667 månedlige transaktioner og en gennemsnitlig længde på kundeforhold på 16 måneder og er omregnet til danske kroner.

*Kilde: Data indsamlet i perioden 24.10.2019 til 19.12.2019 af Incentive på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen*

Hvis der ses bort fra Storbritannien er prisen for at anvende Betalingservice i Danmark generelt højere end de andre lande i sammenligningen, som anvender samme prismodel med en fast pris pr. transaktion (Sverige, Norge, Tyskland og Holland), jf. tabel 4.4. Det er væsentligt også her at tage forbehold for løsningernes forskellige produktgenskaber. Betalingservice giver en samlet månedlig oversigt over alle direkte debiteringstransaktioner til sine kunder før transaktionerne gennemføres og Nets' mandathåndtering muliggør bankskifte uden at den automatiske betaling afbrydes. Disse funktionaliteter ses bl.a. ikke i samme omfang ved de andre løsninger. Eksempelvis udgør listeprijsen for betalingsløsningen i Norge, AvtaleGiro, 2,32 kr. pr. transaktion. Denne pris indeholder ikke advisering af kunden, hvilket kan koste omkring 2 NOK ekstra<sup>23</sup>, ligesom afstemning af købsbeløb, kundeinformation, og fakturering kan indebære yderligere

<sup>22</sup> Det bemærkes, at AvtaleGiro er udviklet og drevet af Nets på vegne af bankerne.

<sup>23</sup> Eksempelvis er prisen for AvtaleGiro med advisering af kunden 2 kr. højere end prisen uden advisering hos udbyderne DNB, Nordea og Danske Bank, jf. de respektive udbydernes hjemmesider.

---

omkostninger. Når disse funktionaliteter medregnes, vil listeprisen på AvtaleGiro således i højere grad være på niveau med prisen på Betalingsservice. Samme forhold gør sig gældende ved flere af de øvrige løsninger.

Når der tages højde for produktforskelle, er det således vanskeligt at konkludere, hvorvidt prisen på Betalingsservice er højere end løsninger med tilsvarende funktionalitet i andre lande. Den centrale forskel er, at det ved de øvrige løsninger typisk er muligt for kreditor at tilvælge relevante funktionaliteter, mens der ved Betalingsservice alene er én pris og ikke mulighed for en mere enkel, og derved billigere, betalingsløsning. Herved kan nogle kreditorer risikere, at betale for ydelser, der ikke umiddelbart er behov for.

#### 4.4 Priser over for forbrugere

Forbrugere kan blive mødt af forskellige gebyrer i forbindelse med betaling af regninger alt afhængig af hvilken betalingsløsning, der anvendes. Bankerne opkræver typisk ikke gebyrer fra forbrugerne ved brug af løsninger til regningsbetaling, jf. afsnit 4.2. Imidlertid vil kreditorerne under visse omstændigheder opkræve et gebyr af forbrugeren. Forskellen mellem gebyropkrævningen på løsningerne til automatisk regningsbetaling er blandt andet en følge af de nuværende regler på området.

Generelt gælder det, at forretninger eller kreditorer ikke må opkræve gebyrer ved modtagelse af de mest almindelige betalingskort, såsom Dankort, Visa og Mastercard.<sup>24</sup> Det betyder, at automatisk kortbetaling som udgangspunkt vil være gratis at benytte for en forbruger. Ved MobilePay Subscriptions kan kreditor ikke på forhånd vide, om en betaling gennemføres som en kontooverførsel eller en betalingstransaktion, jf. afsnit 2.5. I praksis vil MobilePay Subscriptions derfor som udgangspunkt også være omfattet af forbuddet mod gebyropkrævning.

Forbuddet mod kreditorers opkrævning af gebyrer gælder ikke betalingsløsninger, der er baseret på en konto-til-konto overførsel. Betalingsservice er således ikke omfattet af dette forbud.

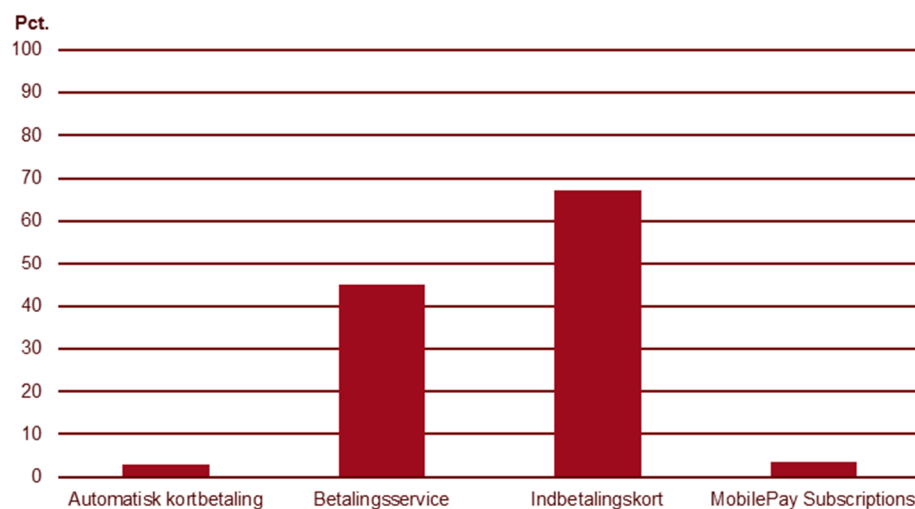
Opkrævning af gebyrer for anvendelse af Betalingsservice er en udbredt praksis blandt kreditorer. Omtrent halvdelen af de kreditorer, der anvender Betalingsservice, opkræver et gebyr af forbrugeren for gennemførsel af betalingen, jf. figur 4.3. Gebyret kan være af forskellig størrelse, men ligger typisk spredt i et interval mellem 5 og 10 kr. pr. betaling. Omfanget af gebyropkrævning relateret til indbetalingskort er væsentligt højere, jf. samme figur, mens det som følge af forbuddet mod gebyropkrævning ved betalingskort er marginalt ved automatisk kortbetaling og MobilePay Subscriptions<sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> Forbuddet følger af betalingslovens § 121, stk. 3, hvoraf det fremgår, at "Betalingsmodtageren må ikke opkræve gebyrer for anvendelse af betalingsinstrumenter, for hvilke interbankgebyrerne er reguleret i kapitel II i interbankgebyrforordningen". Dette gælder i praksis de mest almindelige betalingskort så som Dankort, Visa og Mastercard udstedt til privatpersoner.

<sup>25</sup> MobilePay Subscriptions kan både være baseret på en betalingskorttransaktion og en almindelige kontooverførsel. Ved førstnævnte tilfælde, er det forbudt kreditorer at opkræve et gebyr af kunden, jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens gebyrvejledning - <https://www.kfst.dk/media/49774/vejledning-om-forretningers-opkraevning-af-gebyrer.pdf>

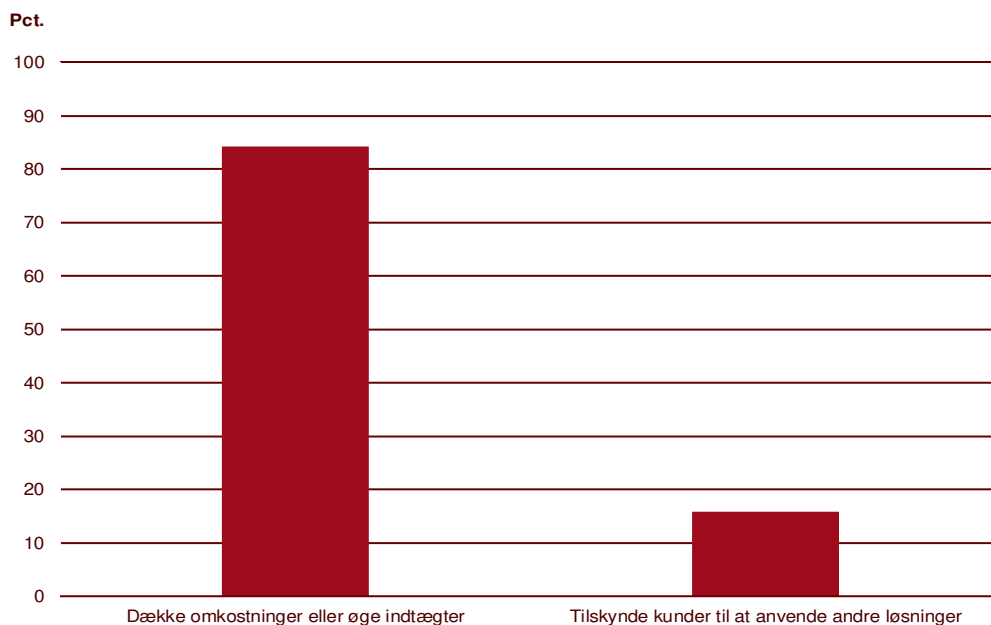
Figur 4.3 Andel af kreditorer, der opkræver af gebyrer hos kunder



Kilde: Data indsamlet i perioden 24.10.2019 til 19.12.2019 af Incentive på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Baggrunden for gebyropkrævningen ved Betalingsservice er ifølge styrelsens undersøgelse at dække kreditorens omkostninger til Nets for anvendelse af Betalingsservice. Således angiver 84 pct. af de adspurgte kreditorer, der opkræver et gebyr for anvendelse af Betalingsservice, at det skyldes et ønske om at øge virksomhedens indtægter eller dække virksomhedens omkostninger ved Betalingsservice, jf. figur 4.4.

Figur 4.4 Årsag til opkrævning af gebyr for anvendelse af Betalingservice



**Ann:** Figuren viser fordelingen af besvarelser på spørgsmålet, "hvorfor opkræver din virksomhed gebyr for brug af Betalingservice?"

*Kilde: Spørgeskemaundersøgelse foretaget af Epinion på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen*

Hvorvidt reglerne for gebyropkrævning påvirker konkurrencen mellem de forskellige udbydere er vanskeligt at vurdere. Muligheden for at opkræve gebyrer ved fx Betalingservice kan gøre løsningen mere attraktiv, fordi kreditor derved kan dække nogle af sine omkostninger relateret til opkrævning af betalingen. Denne mulighed har kreditor fx ikke ved automatisk kortbetaling, hvorfor omkostningerne hertil må dækkes via prisen på produktet eller ydelsen. Det kan således ikke afvises, at kreditorer kan se muligheden for opkrævning af gebyrer som en ekstra indtægtskilde, der giver løsningen en væsentlig fordel i forhold til alternativerne. Bemærk i den forbindelse, at kreditorernes gebyrer for at anvende Betalingservice i mange tilfælde langt overstiger deres betaling til Nets.

Omvendt vil en gebyropkrævning over for forbrugere alt andet lige øge sandsynligheden for, at forbrugeren vælger en alternativ betalingsløsning, hvor der ikke opkræves et gebyr. Kreditorers gebyropkrævning i forbindelse med Betalingservice inden for bl.a. teleindustrien har blandt andet medvirket til en væsentligt højere anvendelse af automatisk kortbetaling på bekostning af Betalingservice.

Ifølge styrelsens undersøgelse er selve muligheden for at opkræve et gebyr for anvendelse af løsningen dog ikke et parameter, som kreditorerne tillægger betydelig vægt. Således angiver alene 3 pct. af adspurgte kreditorer, at denne mulighed er meget vigtig for deres valg af betalingsløsninger. Andre parametre såsom pris og integration med kreditorens it-systemer, er således mere vigtige for kreditorernes valg af betalingsløsning, jf. nærmere herom i afsnit 3.3.

Samlet set er det således vurderingen, at kreditors mulighed for at opkræve et gebyr for betalingsløsningen i sig selv kan udgøre en fordel ved Betalingservice i forhold til de øvrige løsninger. Resultaterne fra styrelsens undersøgelse blandt kreditorer indikerer dog, at dette ikke spiller en afgørende rolle i konkurrencen mellem de forskellige løsninger.

# Kapitel 5

## Omkostningsstrukturer og avancer ved udbredte løsninger

---

### 5.1 Indledning

Et af de centrale elementer i løsningerne til automatisk regningsbetaling er bankernes rolle i forbindelse med udbredelsen og brugen af løsningerne. Dette kan have væsentligt betydning for løsningernes omkostningsstruktur og avance.

I dette kapitel beskrives de centrale omkostninger ved de mest udbredte løsninger, Betalings-service og automatisk kortbetaling. Derudover analyseres honoreringen af bankerne og endelig redegøres der for avancer ved løsningerne.

#### Boks 5.1 Hovedkonklusioner

- » For hver transaktion med automatisk kortbetaling og Betalings-service modtager kundens bank en betaling. Ved førstnævnte omtales betalingen som interbankgebyrer og ved sidstnævnte decentral produktion. Decentral produktion er den største omkostningspost ved Betalings-service, og betalingen til bankerne har været stigende gennem årene. Ved MobilePay Subscriptions [...].
- » Honoreringen af bankerne overstiger bankernes omkostninger ved Betalings-service. Bankernes overskudsgrad ved Betalings-service estimeres således til [10-30] pct. i 2017. Bankernes opgørelse af deres omkostninger, som danner grundlag for honoreringen, bliver ikke verificeret af en tredjepart, og bankernes angivne omkostninger forbundet med Betalings-service er højere end bankernes tilsvarende omkostninger til håndtering af Dankortet.
- » I alt kan det samlede overskud for bankerne og Nets ved at drive Betalings-service i 2017 således beregnes til [15-45] pct. af kreditorernes samlede betalinger for anvendelse af Betalings-service. Den høje samlede avance på Betalings-service i de to led understøtter den samlede konklusion om, at konkurrencen på markedet for automatisk regningsbetaling kan styrkes.
- » Nets' samlede omkostninger pr. betalings-servicetransaktion er steget fra 2013 til 2019. Udviklingen i omkostningerne pr. transaktion peger således på, at der ikke er realiseret større stordriftsfordele ved Betalings-service i den angivne periode.
- » Når Nets' gennemsnitlige omkostninger ved Betalings-service ikke er faldet, skyldes det bl.a., at
  - Nets' har allokeret væsentlige omkostninger til Betalings-service som følge af ændringer i Nets' ejerstruktur i årene 2016, 2018 og 2019.
  - Nets' stigende it-omkostninger bl.a. som følge af øgede investeringer i efterlevelse af regler for overvågning af hvidvask og sikkerheden ved Betalings-service.
  - Nets' største omkostningspost, honorering af bankerne ([50-75] pct. af omkostningerne), er en variabel omkostning, idet den aftalte betaling i høj grad følger udviklingen i antallet af transaktioner på Betalings-service. Honoreringen af bankerne følger udviklingen i antallet af transaktioner med Betalings-service på grund af den afregningsstruktur, der er aftalt med bankerne frem til juni 2021.
- » Betalings-service har en relativ høj avance med en overskudsgrad på [10-30] pct., hvilket omtrent svarer til det gennemsnitlige niveau for de [1-20] mest indbringende brancher i private byerhverv. Overskudsgraden er imidlertid faldet de seneste år som følge af stigningen i omkostningerne.

## 5.2 Omkostninger ved mest udbredte løsninger

Dette afsnit beskriver omkostningerne forbundet med Betalingsservice, der er den mest udbredte løsning til automatisk regningsbetaling i Danmark.

Nets' omkostninger ved Betalingsservice er ikke umiddelbart tilgængelige for offentligheden. I forbindelse med nærværende rapport har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen derfor indhentet omkostningerne ved Betalingsservice fra Nets.

De oplyste omkostninger omfatter udelukkende omkostninger allokert til aktiviteter forbundet med kerneydelsen i Betalingsservice, nemlig BS Træk. Tillægsydelse til BS Træk som ekstra information på Betalingsoversigten gennem eksempelvis ekstra linjer og serviceydelse medsend bilag er således ikke inkluderet blandt indtægterne eller omkostningerne i det tilsendte data fra Nets.

Nets har haft stigende omkostninger ved driften af Betalingsservice siden 2013. Nets' omkostninger til driften af Betalingsservice er således steget med [25-50] pct. fra [500-750] mio. kr. i 2013 til [750-1.000] mio. kr. i 2019, jf. figur 5.1. Det svarer til, at omkostningerne udgør [3,00-4,00] kr. pr. transaktion med Betalingsservice i 2019.

Figur 5.1 Nets' omkostninger ved Betalingsservice 2013-2019



Anm.: Figuren viser Nets' samlede omkostninger ved Betalingsservice i årene 2013-2019

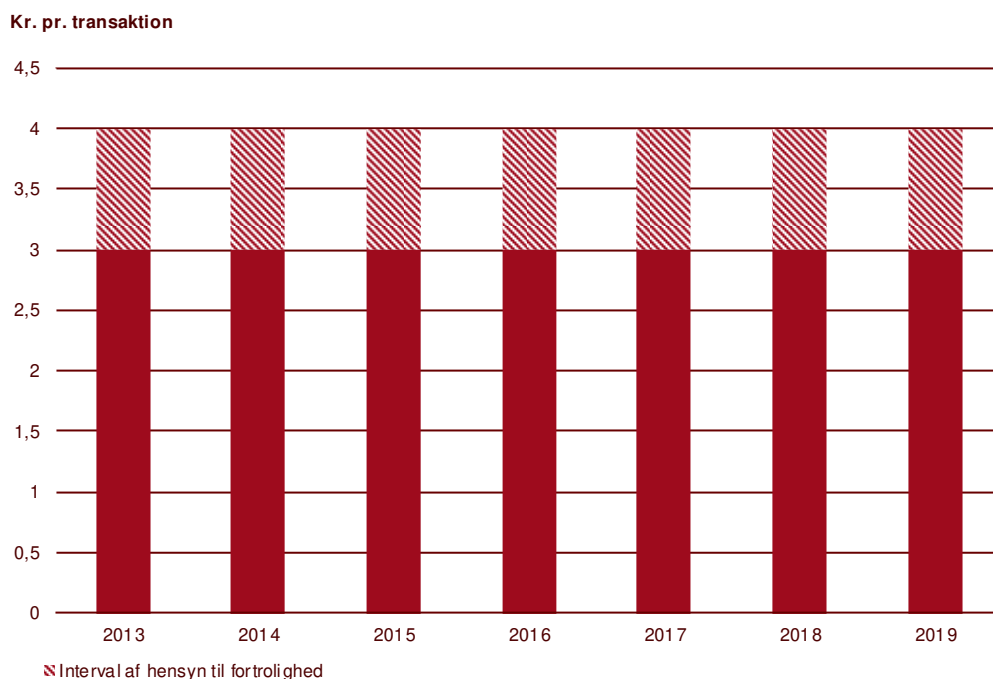
Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens beregninger på baggrund af tal fra Nets

### Udviklingen i de enkelte omkostningsposter

Nets' omkostninger ved Betalingsservice kan opdeles i fem hovedkategorier: decentral produktion, distribution, IT-udviklings- og driftsomkostninger, øvrige direkte omkostninger samt omkostninger fra andre Nets Group-enheder.

Den største omkostningspost er "decentral produktion", jf. figur 5.2, som udgør Nets' honorering af bankerne. Betalingen til bankerne er vokset med [0-25] pct. i perioden 2013-2019 og udgjorde [500-750] mio. kr. i 2019, svarende til [50-75] pct. af de samlede omkostninger. Den voksende betaling til bankerne skyldes den prisstruktur, hvorefter bankerne honoreres. Bankerne honoreres således overvejende på baggrund af antallet af Betalingsservicetransaktioner, jf. afsnit 5.3. Når der gennem en årrække har været en stigning i antallet af transaktioner med Betalingsservice, så har Nets således betalt et stadigt større beløb for decentral produktion til bankerne.

Figur 5.2 Udvikling i overordnede omkostninger og omkostninger pr. transaktion for Betalingsservice 2013-2019



**Anm.:** Figuren viser udviklingen i de overordnede omkostningskategorier samt omkostningerne pr. transaktion for Betalingsservice i årene 2013-2019.

Kilde: Nets

Omkostninger fra andre Nets Group-enheder er den [...] omkostningspost ved Betalingsservice, og er vokset med [100-250] pct. fra [25-50] mio. kr. i 2013 til [100-250] mio. kr. i 2019.

Dette skyldes afholdte omkostninger relateret til børsnotering, afnotering og ejerskifte. Nets blev således børsnoteret i 2016, og blev afnoteret allerede i 2018 i forbindelse med salget til et

konsortium med kapitalfonden Hellman & Friedman i spidsen.<sup>26</sup> Herudover står Nets på nuværende tidspunkt over for et salg af Betalingsservice mv. til Mastercard.<sup>27</sup> Sådanne transaktioner indebærer ifølge Nets betydelige omkostninger til eksterne finansielle rådgivere og corporate services. Disse omkostninger er fordelt ud fra en omsætningsnøgle, således at Betalingsservice har fået allokeret en del af omkostningerne baseret på produktets andel af Netskoncernens samlede omsætning. Der er således ikke tale om driftsmæssige omkostninger tilknyttet Betalingsservice. Hvorvidt det høje niveau for denne omkostningspost i 2018 og 2019 er retvisende for den fremtidige udvikling afhænger således af, om der sker yderligere skift i ejerstruktur eller lignende forhold.

Omkostningerne til distribution udgør en lavere andel af de samlede omkostning i forhold til tidligere.<sup>28</sup> Denne post er således faldet fra [75-100] mio. kr. i 2013 til [50-75] mio. kr. i 2019. Dette fald skal ses i lyset af, at Nets udsender færre fysiske betalingsoversigter, og dermed har færre udgifter til porto, og kuvertering mv., i takt med at flere og flere modtager den månedlige betalingsoversigt elektronisk. Eksempelvis er Nets' udgifter til porto faldet fra [50-75] mio. kr. til [25-50] mio. kr. Distribution er således et område, hvor Nets har formået at effektivisere ved hjælp af den teknologiske udvikling, og reducere sine omkostninger.

Posten "øvrige direkte omkostninger" udgjorde [0-25] pct. af de samlede driftsomkostninger i 2019 og dækker ifølge Nets kommercielle investeringer i forbindelse med Betalingsservice.

Nets' omkostninger til IT i forbindelse med Betalingsservice er vokset i perioden 2013-2019. Stigningen er ifølge Nets især drevet af udviklingsomkostninger, hvor der ifølge Nets er gennemført investeringer for at sikre efterlevelse af øgede krav til overvågning af hvidvask og øgede krav til kundeverification (Strong Customer Authentication). Dertil kommer stigende investeringer i at sikre stabil drift og sikkerhed i Nets' IT-infrastruktur.

Nets forventer, at niveauet for IT-udviklingsomkostninger på [50-75] mio. kr. i 2019 vil fortsætte de kommende år og ikke falde tilbage til niveauet fra 2013 på [0-25] mio. kr. Dette skyldes, at stigende lovmæssige krav til blandt andet at bekæmpe hvidvask ifølge Nets fortsat vil kræve store investeringer i kernesystemerne.

### **Omkostninger pr. transaktion**

I analysen af Betalingsservice i såvel 2011 og 2014 anførte styrelsen, at Nets har en række faste omkostninger ved håndteringen af Betalingsservice, hvorfor omkostningerne pr. transaktion umiddelbart burde falde med antallet af transaktioner.

Det skal ses i lyset af, at en række væsentlige omkostninger ikke synes at variere med antallet af transaktioner med Betalingsservice. Eksempelvis er omkostninger til andre Nets Group enheder primært drevet af omkostninger i forbindelse med ejerskifte, jf. afsnittene ovenfor. Distributions og IT-omkostningerne har også elementer, der ikke drives af antallet af transaktioner. Således er omkostningerne til at sende den første betalingstransaktion afsted med posten

<sup>26</sup> <https://finans.dk/investor/ECE10270193/nets-har-takket-ja-til-tilbud-bliver-solgt-til-kapitalfond-og-ryger-af-boersen/>

<sup>27</sup> <https://www.berlingske.dk/virksomheder/nets-saelger-guldaeg-til-mastercard-for-kaempe-milliardbeloeb>

<sup>28</sup> Det bemærkes, at distributionsomkostningerne i nærværende rapport alene omfatter distributionsomkostninger relateret til kerneydelsen Betalingsservice, dvs. uden de ekstra services som ekstra linjer og medsend bilag, i modsætning til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens Betalingsservice analyse fra 2014, hvor disse ydelser var inkluderet i omkostningsposterne. Derudover var distributionsomkostninger til fremsendelse af indbetalingskort også medregnet i foregående rapport, hvilket ikke er tilfældet i nærværende. Ovenstående forhold betyder, at distributionsomkostningerne ved Betalingsservice er væsentligt lavere end tilfældet var i styrelsens rapport fra 2014.

---

til hver enkelt bruger forbundet med variable omkostninger, mens de efterfølgende betalings-servicetransaktioner påvirker distributionsomkostninger i mindre omfang.

På den baggrund kunne det umiddelbart forventes, at de samlede omkostninger pr. transaktion vil være faldende, når antallet af transaktioner stiger, og især når antallet af transaktioner pr. kunde stiger. I perioden 2013-2019 har Nets imidlertid haft stigende omkostninger pr. transaktion med Betalingsservice. De gennemsnitlige omkostninger er konkret steget med over [0-25] pct. siden 2013 jf. figur 5.2.

Når Nets' gennemsnitlige omkostninger pr. transaktion ved Betalingsservice ikke er faldet, men derimod steget i perioden 2013-2019, skyldes det en række forhold.

For det første er Nets' største omkostningspost, decentral produktion, en variabel omkostning. Honoreringen af bankerne følger udviklingen i antallet af transaktioner med Betalingsservice på grund af den afregningsstruktur, der er aftalt med bankerne, selvom de fleste ydelser i den decentrale produktion ikke synes at variere direkte med antallet af transaktioner.

For det andet har Nets allokeret væsentlige omkostninger til Betalingsservice som følge af omkostninger i forbindelse med børsnotering, afnotering og ejerskifte i årene 2016, 2018 og 2019, som Nets har allokeret til Betalingsservice på baggrund af en fordelingsnøgle. Disse omkostninger kommer som følge af kommercielle og strategiske aktiviteter, der muligvis er isoleret til en kort periode omkring ejerskifter, og vil derfor ikke nødvendigvis være kendetegnende for den fremtidige udvikling.

Ser man bort fra omkostninger relateret til ejerskifte, har omkostningerne pr. transaktion været omtrent konstante igennem perioden 2013-2019. Således er omkostningerne pr. transaktion [3,00-4,00] kr. i både 2013 og 2019, mens de, når omkostningerne til ejerskiftet medtages, er [3,00-4,00] kr. i 2019 jf. figur 5.2.

Endelig har Nets' stigende IT-omkostninger bl.a. som følge af øgede investeringer i efterlevelse af regler for overvågning af hvidvask og sikkerheden ved Betalingsservice.

Udviklingen i omkostningerne pr. transaktion peger således på, at der ikke er realiseret større stordriftsfordele ved Betalingsservice i den angivne periode. Hertil kan bemærkes, at det på et marked præget af effektiv konkurrence må forventes, at virksomheder blandt andet konkurrerer på prisen. Et prispres må endvidere forventes at få virksomhederne til at søge at sænke omkostningerne over tid, og udnytte eventuelle stordriftsfordele. Dette har imidlertid ikke været tilfældet for Betalingsservice i perioden 2013-2019, hvor omkostningerne omvendt er steget pr. transaktion.

### **Omkostninger ved automatisk kortbetaling**

Omkostningerne ved automatisk kortbetaling adskiller sig ikke væsentligt fra de omkostninger, der normalt er knyttet indløsning af betalingskort. Udbyderne leverer typisk ikke automatisk kortbetaling som en separat løsning, men som en integreret service eller en tillægsservice til de kortservices, som forretninger abonnerer på hos deres indløser og betalingsgateway. På samme måde som ved indløsning af betalingskort udgør de væsentligste omkostninger således interbankgebyrer til kortudstedende banker, processing af korttransaktioner, samt såkaldte scheme fees til de licensgivende kortselskaber (fx Mastercard og Visa), jf. også afsnit 5.3.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke oplysninger om konkrete omkostninger ved udbud af automatisk kortbetaling, men ud fra tilgængelige offentlige kilder er det muligt at få en vis indsigt i disse.

---

---

Interbankgebyrer er reguleret i en EU-forordning<sup>29</sup>, jf. afsnit 5.3, og må maksimalt udgøre 0,20 og 0,30 pct. af købsbeløbet for henholdsvis debit- og kreditkort. Herudover udgør ovennævnte scheme fee, som indløser betaler til kortselskabet, typisk mellem 0,02-0,07 pct. af købsbeløbet.<sup>30</sup> Disse to væsentlige omkostningsposter udgør således tilsammen mellem 0,22 og 0,37 pct. af købsbeløbet, alt afhængig om der anvendes et debit- eller kreditkort. Når en indløser udbyder automatisk kortbetaling, vil der således typisk være tale om omkostninger på 0,22-0,37 pct. af købsbeløbet til interbankgebyrer og scheme fees.

Det estimeres, at indløserne, som udbyder disse løsninger, tilsammen har omkostninger på ca. 60 mio. kr. til interbankgebyrer og scheme fees, jf. afsnit 5.4.

Hertil kommer øvrige omkostninger, som en indløser må afholde for at kunne udbyde automatisk kortbetaling. Dette omfatter bl.a. omkostninger til gateway i forbindelse med håndtering af de automatiserede kortbetalinger og interne driftsomkostninger.

### 5.3 Decentral produktion og interbankgebyrer

Løsningerne til automatisk regningsbetaling har forskellige omkostningsstrukturer og værdikæder. Foruden kreditors betaling til sin udbyder, er der et net af aftaler og gebyrer mellem de aktører, der er involveret i transaktionen. Dette omfatter typisk kundens bank, kreditorens bank, samt andre aktører. Ved både automatisk kortbetaling og Betalingservice modtager kundens bank en del af det gebyr, kreditor betaler til sin udbyder for at få gennemført betalingen. Ved MobilePay Subscriptions [...].

Sammenhængen mellem disse aktører for hver af de tre primære løsninger for regningsbetaling i Danmark beskrives i følgende afsnit, ligesom der redegøres for bankernes indtægter ved de respektive løsninger.

#### Automatisk kortbetaling

Automatisk kortbetaling involverer en række aktører, der alle er nødvendige, for at en kortbetaling kan gennemføres. De mest anvendte betalingskort (herunder MasterCard, Visa og Dankort) opererer med fire parter udover selve kortselskabet, og omtales derfor som firepartssystemer. De fire parter består af kortudsteder, kortindløser, betalingsmodtager, og kortbruger, jf. figur 5.3.

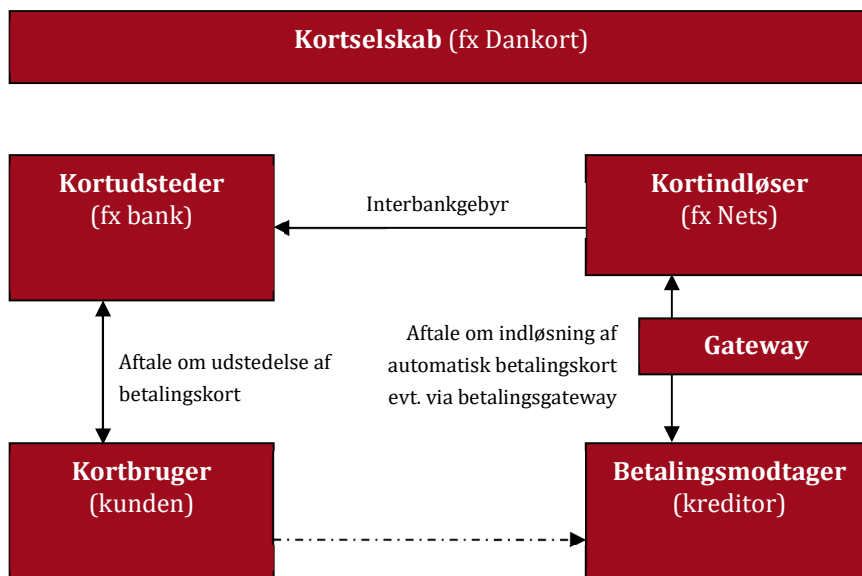
---

<sup>29</sup> Jf. Europa-Parlamentets og Rådets forordning 2015/751 om interbankgebyrer for kortbaserede betalingstransaktioner.

<sup>30</sup> Se fx afsnit 4.2.3 i <https://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0120161enn.pdf>

---

Figur 5.3 Firepartssystem med kortselskab



Kortindløseren, fx Nets, Bambora eller Swedbank, indgår aftale med og leverer indløsning af en automatisk kortbetaling til kreditor, jf. afsnit 2.3. For denne service opkræver indløser et gebyr fra kreditor, jf. afsnit 4.2. Ved automatisk kortbetaling på internettet er det desuden nødvendigt, at kreditor indgår en aftale med en PSP eller betalingsgateway, der muliggør den automatiske opkrævning. Det kan bemærkes, at den valgte indløser og PSP typisk leverer automatisk kortbetaling som en integreret service eller en tillægsservice til de traditionelle kortservices.

#### *Ydelser leveret af bankerne*

Ved gennemførelse af en automatisk kortbetaling er det nødvendigt, at kundens bank indgår i processen. Årsagen er, at løsningen er baseret på, at kunden har et betalingskort, hvilket typisk formidles af kundens bank. Endvidere skal kortet tilknyttes en konto i en bank, hvor der er adgang til at foretage hævnings på kontoen.

Bankerne leverer dog også andre ydelser i tillæg til formidling af kort og håndtering af konti. Således står bankerne for selve kortudstedelsen, hvilket bl.a. omfatter produktion og fremsendelse af betalingskortet til kunden. Derudover har bankerne omkostninger til spærring af kort, bogføring af korttransaktioner, elektroniske kontoudtog, servicering af kunder, samt håndtering af misbrug og svindel.

Herudover betaler bankerne ofte et licensgebyr til kortselskabet, fx Mastercard, for at kunne udstede det pågældende kort. Gebyret betales typisk ved hver transaktion og udgør gerne omkring 0,02-0,07 pct. af købsbeløbet.<sup>31</sup>

#### *Honorering af bankerne*

Bankerne får et honorar for at levere disse ydelser i forbindelse med automatisk kortbetaling. For hver transaktion via automatisk kortbetaling sker der således en betaling fra indløseren til kundens bank. Betalingen kaldes et interbankgebyr og er beskrevet nærmere i boks 5.2. Interbankgebyret har til formål at dække bankens omkostninger ved kortbetalinger samt give bankerne et incitament til at udstede det pågældende kort. Interbankgebyret er for de mest almindelige betalingskort reguleret i en EU-forordning<sup>32</sup>, hvor der er fastsat et prisloft på 0,20 og 0,30 pct. af købsbeløbet for henholdsvis debet- og kreditkort. Baggrunden for reguleringen er, at interbankgebyrer kan begrænse konkurrencen mellem indløsere, idet gebyret i praksis kan medføre et "prisgulv" for den pris, indløser kan kræve af forretningerne/betalingsmodtagerne.

For så vidt angår betalingskort fra Mastercard og Visa svarer interbankgebyrerne i Danmark som udgangspunkt til prislofterne.<sup>33</sup> Ved et købsbeløb på 500 kr., vil interbankgebyret hermed svare til henholdsvis 1 kr. og 1,5 kr. for debet- og kreditkort.

#### Boks 5.2 Interbankgebyrer

Et interbankgebyr er et transaktionsbestemt gebyr, som kreditors kortindløser betaler til kundens kortudsteder. Gebyret betales hver gang, kunden betaler med et betalingskort hos den pågældende kreditor. Et interbankgebyr kan være en procentsats, et fast beløb, eller en kombination af disse. Satsen for interbankgebyret fastsættes typisk af det enkelte kortselskab.

Siden december 2015 har interbankgebyrerne været reguleret i en EU-forordning.<sup>34</sup> Forordningen fastsætter en række regler for interbankgebyrer for så vidt angår forbrugerrelaterede transaktioner. Konkret fastsætter forordningen bl.a. et loft over interbankgebyrer ved kreditkort på 0,30 pct. af købsbeløbet og tilsvarende 0,20 pct. for debetkort.<sup>35</sup> Formålet med reguleringen er, at prislofterne skal reducere interbankgebyrerne og på længere sigt det beløb, som butikkerne skal betale til deres indløsere.

Således var niveauet for interbankgebyrer i Danmark generelt højere end prislofterne, før reguleringen trådte i kraft. Derfor kan reguleringen af interbankgebyrer føre til en reduktion af forretningernes omkostninger ved at modtage betalingskort. Dette kan komme forbrugerne til gode i form af billigere og mere effektive betalingsmuligheder. Det forudsætter dog bl.a. en effektiv konkurrence blandt indløsere på det danske marked, således at de lavere interbankgebyrer også medfører lavere gebyrer for betalingsmodtagerne, og i sidste ende forbrugerne.

*Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens Betalingsrapport 2018*

<sup>31</sup> Se fx afsnit 4.2 i "[Study Interchange Fee Regulation on the application of the Interchange Fee Regulation](#)", udarbejdet af E&Y og Copenhagen Economics på vegne af EU-Kommissionen.

<sup>32</sup> Jf. Europa-Parlamentets og Rådets forordning 2015/751 om interbankgebyrer for kortbaserede betalingstransaktioner.

<sup>33</sup> Kilde: Mastercard og Visas prislister

<sup>34</sup> Europa-Parlamentets og Rådets forordning 2015/751 om interbankgebyrer for kortbaserede betalingstransaktioner

<sup>35</sup> Jf. artikel 4 & 5 af Europa-Parlamentets og Rådets forordning 2015/751 om interbankgebyrer for kortbaserede betalings-transaktioner.

Styrelsen estimerer den samlede sum af interbankgebyrer tilknyttet automatisk kortbetaling i 2019 til at være i omegnen af [50-75] mio. kr., jf. afsnit 5.4. Automatisk kortbetaling genererer således en indtægt til bankerne på omkring [50-75] mio. kr. om året.

Interbankgebyrer udgør typisk den største omkostning for en indløser ved indløsning af betalingskort. Gebyrstrukturen ved betalingskort spiller således en væsentlig rolle for den pris, indløserne kan tilbyde kreditorer for at indløse automatisk kortbetaling. Det er derfor sandsynligt, at reguleringen af interbankgebyrer bidrager til at reducere forretningernes omkostninger ved at modtage betalingskort.

### Betalingservice

Betalingservice er ejet af Nets, men da den enkelte betalings servicetransaktion sker mellem kundens og kreditors konti, er deres respektive banker en integreret del af processen. Forinden den første transaktion kan gennemføres mellem kunde og kreditor, skal aktørerne indgå en række aftaler, jf. boks 5.3.

#### Boks 5.3 Aftaler ved Betalings- service

*Samarbejdsaftale:* Aftale indgået mellem Nets og de enkelte banker om, at parterne forpligter sig til at tilbyde Betalingservice til henholdsvis kreditorer og kunder.

*Kreditaftale:* Aftale der indgås mellem Nets og de kreditorer, som ønsker at anvende Betalingservice til deres kunders betalinger. Aftalen er desuden underskrevet af kreditors bank, og der er angivet en krediteringskonto.

*Tilslutningsaftale:* Aftale indgået mellem kunden og dennes bank om, at kunden kan anvende Betalingservice til betalinger, og der er angivet en debiteringskonto.

*Betalingsaftale:* Kunde og kreditor indgår denne aftale med hinanden om, at kreditor må iværksætte betaling fra kundens konto til afregning af deres indbyrdes skyldforhold. Aftalen kan indgås på flere måder.

Kunden kan indgå aftalen direkte med kreditor, som indberetter til Nets som herefter underretter banken om aftalen, og banken validerer aftalen. Kunden kan også indgå aftalen via sin bank (fx via netbank eller mobilbank).

*Kilde: Nets*

### Ydelser leveret af bankerne

Udover at håndtere de respektive konti står bankerne for en række ydelser i forbindelse med Betalingservice, herunder formidling af Betalingservice til kunden samt serviceringen af kunden. Ydelserne leveret af bankerne kaldes også decentral produktion og er beskrevet mere specifikt i boks 5.4.

#### Boks 5.4 Bankers ydelser ved de- central produktion

Bankerne har en række ydelser i forbindelse med Betalingservice, hvor der kan sondres mellem ydelser varetager af henholdsvis kunden og kreditors bank.

#### Kundens bank varetager bl.a. følgende opgaver:

- » Advisering, herunder visning af betalingsoversigt og specifikation af betalinger i kundens netbank samt historik omkring betalinger via Betalingservice
- » Indsigelser, herunder gennemførelse af afvisninger/tilbageførsler samt fejlhåndtering
- » Administration, herunder bogføring af betalings servicetransaktioner, håndtering af skilsmisser, dødsboer, nye forretningsgange mv.
- » IT, herunder behandling af data til og fra netbank, vedligeholdelse af aftaler, links, web mm., og fejlhåndtering i forbindelse med leverancer eller systemnedbrud
- » Salg og markedsføring, herunder information af betalings serviceproduktet og uddannelse af personale

- » Soliditets- og kreditvurdering
- » Oprettelse af tilslutningsaftale
- » Oprettelse af betalingsaftale (sker også via kreditors hjemmeside)

**Kreditors bank varetager bl.a. følgende opgaver:**

- » Administration, herunder bogføring af betalings servicetransaktioner og kontohåndtering
- » Soliditets-/kreditvurdering
- » Godkendelse af kreditoraftale

*Kilde: Aftale mellem Nets og bankerne om Betalingsservice*

Størstedelen af bankernes ydelser til Betalingsservice er ikke direkte afhængig af antallet af transaktioner. Eksempelvis varetager banken oprettelse af betalingsaftaler samt salg og markedsføring som alle må antages at være ydelser, der ikke er direkte afhængige af udviklingen i antal transaktioner. Umiddelbart er der således kun en mindre andel af bankernes ydelser til Betalingsservice, der afhænger af antallet af transaktioner, herunder bogføring.

De ydelser bankerne leverer ved Betalingsservice, minder til en vis grad om de ydelser, bankerne leverer ved kortbetalinger, herunder automatisk kortbetaling. Ved begge løsninger bidrager bankerne med ydelser så som servicering af kunder, bogføring af transaktioner, indsigelsesmulighed samt salg og markedsføring. Bankerne har ved Betalingsservice herudover ydelser relaterende til kreditor herunder soliditets- og kreditvurdering.

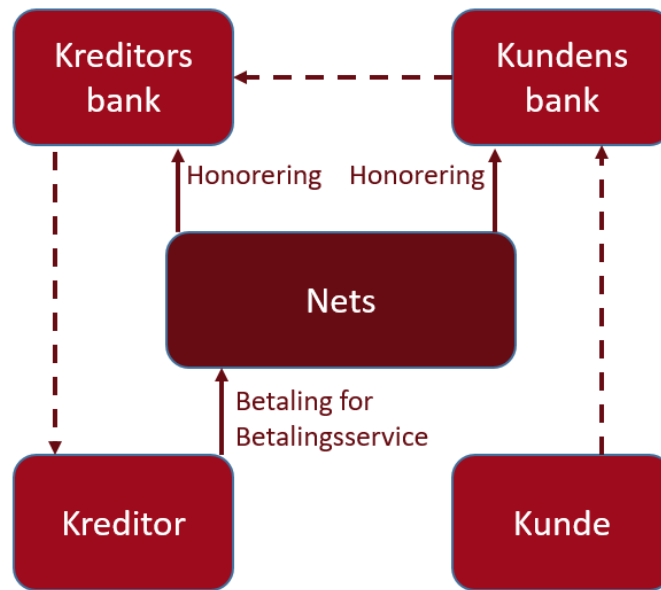
*Honorering af bankerne*

Bankerne modtager et honorar fra Nets, kaldet decentral produktion, for at levere disse ydelser, jf. figur 5.4 nedenfor. Ligesom tilfældet er ved interbankgebyret for automatisk kortbetaling, har honoreringen til formål at dække bankernes omkostninger i forbindelse med Betalingsservice samt tilskynde bankerne til at udbyde betalingsløsningen til deres kunder.

Ifølge Nets skal honoreringen af bankerne endvidere medvirke til, at bankerne opretholder et højt serviceniveau, beredskab, og kendskab til Betalingsservice i forhold til kunderne. Nets har endvidere oplyst, at bankerne får en betaling for den værdi, som bankerne tilfører Betalingsservice ved bl.a. at stille deres kunder og infrastruktur til rådighed.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Jf. møde med Nets af 14. maj 2020.

Figur 5.4 **Betalingsstruktur ved Betalingsservice**

**Anm.:** De stiplede linjer angiver, hvilken vej midlerne går i forbindelse med en betalingsservicetransaktion.

På EU-plan er der vedtaget forordninger, der regulerer direkte debiteringer i euro. Disse indeholder bl.a. bestemmelser omkring fastsættelse af de interbankgebyrer, der betales af kreditors udbyder til kundens bank ved transaktioner med direkte debitering. Her er der indført et generelt forbud mod disse interbankgebyrer for direkte debiteringer i euro, jf. nærmere herom i boks 5.5. Reglerne gælder ikke Betalingsservice, der anvender danske kroner.

#### Boks 5.5 Regulering af direkte debitering i euro

Ifølge Kommissionen er interbankgebyrer ved anvendelse af direkte debitering hverken nødvendige eller kan retfærdiggøres ud fra et effektivitetshensyn. Kommissionen indførte således i 2012 et forbud mod interbankgebyrer ved anvendelse af grænseoverskridende betalinger i form af direkte debitering i euro. Hvad angår indenlandske direkte debiteringsprodukter i euro, var interbankgebyrer tilladt frem til 1. februar 2017, hvorefter forbuddet har fundet anvendelse.

Baggrunden for reguleringen er bl.a. at skabe lige konkurrencevilkår for betalingstjenesteudbydere, og dermed gøre det muligt at skabe et fælles marked for direkte debitering. Derfor synes et forbud mod interbankgebyrer pr. transaktion ifølge Kommissionen at kunne bidrage til at skabe et effektivt europæisk marked for direkte debiteringer.

Idet reguleringen kun gælder for euro, har forbuddet ikke indflydelse på Nets' prissætning af decentral produktion ved Betalingsservice, da denne løsning alene kan anvendes til danske kroner.

*Kilde: EUROPA-PARLAMENTETS OG RÅDETS FORORDNING (EU) Nr. 260/2012 af 14. marts 2012 om tekniske og forretningsmæssige krav til kreditoverførsler og direkte debiteringer i euro og om ændring af forordning (EF) nr. 924/2009*

*Joint Statement by the European Commission and the European Central Bank clarifying certain principles underlying a future SEPA direct debit (SDD) business model, 24. marts 2009*

Betalingen til bankerne er fastsat gennem forhandling mellem Nets og bankerne. Den seneste aftale om Betalingsservice mellem Nets og bankerne er fra 2014, og gælder frem til den 30. juni 2021. Under denne aftale er betalingsstrukturen den samme for alle banker. Honoreringen ved Betalingsservice er - ulig interbankgebyret ved automatisk kortbetaling - ikke underlagt regulering om fastsatte lofter. Betalingsservice er dog omfattet af Betalingslovens § 122, der forbyder aktører at anvende urimelige priser og avancer ved gennemførelse af en betalingstransaktion. Dette forbud omfatter prisfastsættelsen hos enhver virksomhed, der fastsætter gebyrer og vederlag i forbindelse med gennemførelse af direkte debitering, herunder banker, der bidrager til gennemførelse af direkte debitering.<sup>37</sup>

Honoreringen af bankerne består primært af et fast beløb pr. betalingsservicetransaktion, jf. tabel 5.1. Hver gang der gennemføres en transaktion med Betalingsservice, modtager kundens bank [1,00-2,00] kr. Derudover modtager bankerne et fast beløb for hver af deres aktive kunder, der modtager en elektronisk oversigt. Bankerne modtager også en særskilt betaling på [0,00-1,00] kr. pr. bilag, når disse medsendes i netbanken.

Banken, hvor kunden har sin konto, modtager den største andel af Nets' honorering af bankerne. Således modtager kundens bank [75-100] pct. af den transaktionsbestemte honorering. Andelen, der tilfalder kundens bank, har tidligere været på [75-100] pct., men blev ifølge Nets forhøjet ved en ændring af priserne i 2016. Herved minder betalingen mere og mere om interbankgebyret ved en automatisk kortbetaling, hvor det alene er kundens bank, der honoreres.

Tabel 5.1 Honorering af bankerne fra Nets ved Betalingsservice

Elementer i honoreringsmodellen	Type	Honorar
Betaling til kundens bank ved gennemført transaktion [1]	Pr. transaktion	[1,00-2,00] kr.
Betaling til kreditors bank ved gennemført transaktion [1]	Pr. transaktion	[0,00-1,00] kr.
Betaling til bank for hver af deres kunder med elektronisk oversigt	Pr. kunde pr. kvartal	[8,00-9,00] kr.
Præsentation af medsendte bilag i netbank	Pr. bilag	[0,00-1,00] kr.

**Note [1]:** Honoreringen omfatter ikke de tilfælde, hvor kunden og kreditor har samme bank. Nets har afsat en samlet årlig pulje på [25-50] mio. kr. til honorering af disse transaktioner.

**Anm.:** Tabellen viser listepriiserne for de betalinger, som bankerne modtog af Nets ved Betalingsservice i 2019.

*Kilde: Nets*

<sup>37</sup> Det fremgår af lovbemærkningerne, at "bestemmelsen omfatter derudover også vederlag og gebyrer fastsat over for udbydere af betalingstjenester af virksomheder, herunder blandt andet banker, for infrastrukturydelser, clearing eller andre ydelser, der bidrager til gennemførelse af direkte debitering. Bestemmelsen omfatter desuden vederlag og gebyrer fastsat af betalingsmodtagere over for betalere." Se Forslag til Lov om ændring af lov om finansiel virksomhed, lov om betalinger, lov om kapitalmarkeder, lov om investeringsforeninger m.v. og selskabsloven m.v. Fremsat den 6. november 2019 af erhvervsministeren (Simon Kollerup).

I 2019 udgjorde de transaktionsbestemte honorarer knap [50-75] pct. af det samlede honorar, som bankerne modtog fra Nets for Betalingsservice.

Ifølge Nets er honoreringen af bankerne baseret på en opgørelse af bankernes samlede gennemsnitlige omkostninger til decentral produktion, tillagt en fortjeneste til bankerne, jf. boks 5.6. Den seneste opgørelse fastsatte bankernes samlede omkostninger ved Betalingsservice til [250-500] mio. kr. i 2017, svarende til [1,00-2,00] pr. transaktion. I samme år udgjorde Nets' betaling til bankerne [500-750] mio. kr. Dette svarer umiddelbart til en overskudsgrad på [10-30] pct. for bankerne ved Betalingsservice. I alt kan det samlede overskud for bankerne og Nets ved at drive Betalingsservice i 2017 beregnes til [15-45] pct. af kreditorernes samlede betalinger for anvendelse af Betalingsservice.<sup>38</sup>

#### Boks 5.6 Omkostningsanalyse

Den samlede honorering af bankerne for decentral produktion fastsættes bl.a. på baggrund af en omkostningsanalyse. Analysen foretages af et eksternt revisionsfirma og gennemføres som minimum hvert fjerde år. Omkostningsanalysen består af en opgørelse af bankernes samlede omkostninger ved decentral produktion.

Den seneste analyse blev gennemført i 2019 og vedrørte oplysninger for 2017. Resultatet af analysen var, at bankerne samlet set havde omkostninger for [250-500] mio. kr. til decentral produktion, hvilket svarede til [1,00-2,00] kr. pr. transaktion i 2017.

Omkostningsanalysen var baseret på oplysninger fra otte udvalgte banker. Det bemærkes, at de pågældende oplysninger ikke undergår nogen form for validering. Således anfører revisionsfirmaet, der stod bag analysen, at *"Bankerne foretager en estimering af de givne indberetningspunkter baseret på forskellige datakilder og beregningsforudsætninger. Da undersøgelsen bygger på et selvangivelsesprincip, stilles der ikke krav om aflevering af dokumentation for indberetningspunkterne, og der foretages ikke revision eller anden verifikation af bankernes datakilder eller beregningsforudsætninger."*

Revisionsfirmaet bemærker hertil, at de indberettede oplysninger er kendetegnet ved betydelige forskelle mellem de enkelte banker: *"Sammenholdelsen af indberetningerne viser, at der for særligt to pengeinstitutter (henholdsvis et større og et mindre pengeinstitut) er betydelige forskelle på omkostningsniveau og opgørelsesmetode. Dette gælder også i forhold til de øvrige pengeinstitutter. Der er i sagens natur ikke korrigeret herfor i opgørelsen af de samlede og gennemsnitlige omkostninger."*

*Kilde: Undersøgelse af bankernes omkostninger til Betalingsservice i 2017*

Som nævnt minder de ydelser bankerne leverer ved Betalingsservice til en vis grad om de ydelser, bankerne leverer ved kortbetalinger. Ved begge løsninger har banker bl.a. omkostninger til servicering af kunder, bogføring af transaktioner samt formidling til kunder. De to løsninger adskiller sig dog ved, at bankerne ved Betalingsservice har særlige omkostninger til kreditor, såsom soliditets- og kreditvurdering. Omvendt har bankerne omkostninger til produktion, fremsendelse, og spærring af kort ved kortbetalinger.

Bankernes omkostningerne pr. transaktion ved håndtering af Betalingsservice er dog betydeligt højere end ved håndteringen af dankortbetalinger. Bankernes omkostninger til Betalingsservice udgjorde [1,00-2,00] kr. pr. transaktion i 2017. Til sammenligning udgjorde bankernes

<sup>38</sup> Nets' overskud ved Betalingsservice beskrives nærmere i afsnit 5.4.

---

driftsomkostninger<sup>39</sup> pr. dankorttransaktion kun ca. 0,32 kr. i 2016.<sup>40</sup> Det betyder, at bankernes omkostninger pr. transaktion ved håndtering af Betalingsservice er omkring [500-750] pct. højere end ved Dankortet. Selvom bankernes ydelser til en vis grad er forskellige ved håndtering af Dankort og Betalingsservice, er det umiddelbart en bemærkelsesværdig forskel i omkostninger pr. transaktion.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens omkostningsundersøgelse af Dankortet er baseret på nogle de samme principper, som umiddelbart anvendes ved omkostningsanalysen af Betalingsservice.<sup>41</sup> De to undersøgelser adskiller sig dog ved, at styrelsen gennemfører en omfattende valideringsproces af de oplysninger, som bankerne indberetter for Dankortet. Ved omkostningsanalysen af Betalingsservice bliver de indberettede oplysninger derimod ikke valideret, jf. boks 5.6. Revisionsfirmaet, som står bag analysen af Betalingsservice, bemærker i den forbindelse, at der er betydelige forskelle mellem de oplysninger, som de udvalgte banker indberetter. Idet oplysningerne ikke bliver verificeret eller korrigeret af tredjepart på nogen måde, medfører det ifølge det pågældende revisionsfirma, at *"de beregnede Betalingsservice-omkostninger kan være forbundet med usikkerhed, der ikke er mulig at kvantificere"*.<sup>42</sup> Det er således usikkert, om de opgjorte [1,00-2,00] kr. pr. transaktion er retvisende for bankernes egentlige omkostninger ved Betalingsservice.

Nets' samlede betaling til bankerne i form af decentral produktion har været stigende i en årrække. I styrelsens analyse fra 2014 konstateredes en stigning i decentral produktion på [75-100] pct. i perioden 2003-2012. Tilsvarende ses en fortsat stigende betaling til banker i perioden 2013-2019, jf. figur 5.5. Nets' samlede omkostninger til decentral produktion er steget med [0-25] pct. fra [250-500] mio. kr. til [500-750] mio. kr. i perioden.<sup>43</sup> Antallet af betalingsservice-transaktioner har fulgt samme udvikling og er ligeledes steget med [0-25] pct. i perioden.

---

<sup>39</sup> Undersøgelsen ved Dankortet relaterer sig alene til driftsomkostninger, hvorfor fællesudgifter til økonomi, aflønning af direktion osv. ikke indgår.

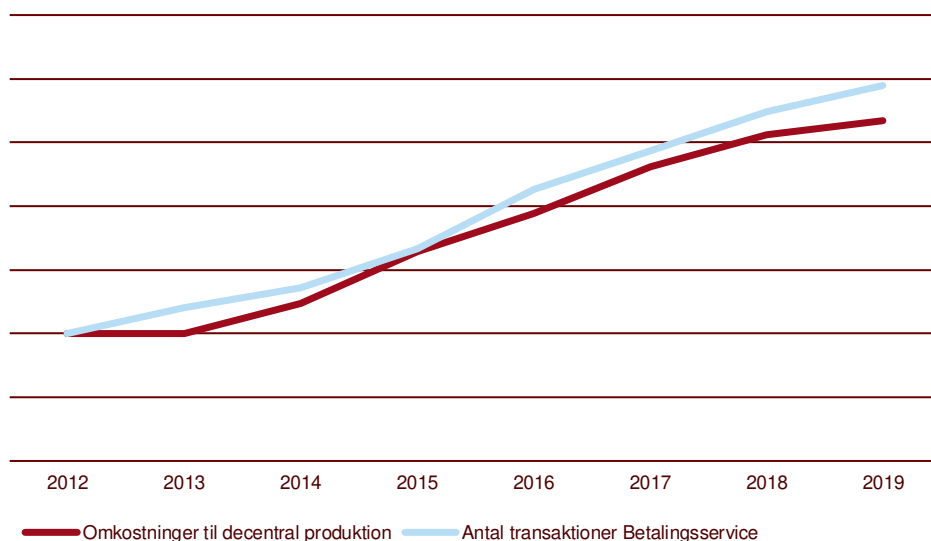
<sup>40</sup> Kilde: Beregning med udgangspunkt i oplysninger fra styrelsens Omkostningsundersøgelse af Dankortet fra 2017 samt Nationalbankens Statistikbank.

<sup>41</sup> Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens omkostningsundersøgelsen af Dankortet fra 2019

<sup>42</sup> Jf. omkostningsanalysen af Betalingsservice fra 2019

<sup>43</sup> Det bemærkes, at honoreringen til bankerne i årene 2013-2019 alene indeholder honorering relateret til kerneydelser ved Betalingsservice, dvs. gennemførelse af transaktionen uden eventuelle tilkøb af ekstralinjer eller medsendt bilag. Bankerne får således en yderligere honorering relateret til disse ydelser.

---

Figur 5.5 **Udvikling i Nets' honorering af decentral produktion og antal transaktioner**

**Anm.:** Figuren viser udviklingen i henholdsvis Nets' omkostninger til decentral produktion og antallet af betalings servicetransaktioner.

Kilde: Nets

Den gennemsnitlige betaling til bankerne pr. transaktion udgjorde [2,00-3,00] kr. i 2019, og betalingen pr. transaktion har ligget nogenlunde fast i perioden 2013-2019.

Det forhold, at Nets' honorering af bankerne følger transaktionsudviklingen, virker umiddelbart bemærkelsesværdigt set i lyset af, at hovedparten af bankernes ydelser ikke afhænger direkte af antallet af transaktioner med Betalingservice, jf. beskrivelsen af bankernes ydelser ovenfor. Eksempelvis vil bankernes omkostninger til at udbrede og fastholde anvendelsen af Betalings-service generelt sjældent være knyttet direkte op på antallet af transaktioner. Derudover foretager bankerne en række handlinger, før kundens eller kreditors første Betalings servicetransaktion gennemføres, herunder oprettelse af betalingsaftaler og kreditvurdering. For de fleste kunder og kreditorer vil disse handlinger være en engangsydelse for banken, og være uafhængige af, hvor mange transaktioner den enkelte kunde eller kreditorer efterfølgende deltager i.

Bankerne har dog også ydelser, der i højere grad må formodes at variere med antallet af transaktioner. Dette gælder bl.a. dele af it-drift, håndtering af indsigelser, og bogføring af transaktioner.

Set i lyset af den væsentlige andel af faste omkostninger forbundet med bankernes håndtering af Betalings-service, vil bankernes omkostninger pr. betalings servicetransaktion alt andet lige være faldende med antallet af transaktioner. Når honoreringen af bankerne modsat følger udviklingen i antallet af transaktioner, er der på sigt risiko for, at bankernes omkostninger overdækkes ud over den allerede inkluderede avance på [10-30] pct. Hertil kommer, at bankernes omkostninger ikke er blevet verificeret, og at de angivne omkostninger umiddelbart er markant højere end bankernes omkostninger til håndtering af Dankortet.

Samlet set kan det således ikke afvises, at Nets' honorering af bankerne er markant højere end bankernes egentlige omkostninger.

---

### MobilePay Subscriptions

MobilePay Subscriptions er kendetegnet ved, at MobilePay indgår aftale med både kunden og kreditor. Hermed adskiller løsningen sig fra automatisk kortbetaling og Betalingsservice, hvor bankerne står for formidlingen til kunden. Der indgår således færre aktører i værdikæden ved MobilePay Subscriptions sammenlignet med de andre primære løsninger til automatisk regningsbetaling.

Det bemærkes, at kundens bank spiller en rolle ved MobilePay Subscriptions, idet kunden som udgangspunkt<sup>44</sup> skal tilknytte et betalingskort i mobilappen. Derfor fordrer løsningen, at kunden indgår en aftale om et betalingskort med en kortudsteder, hvilket typisk er kundens bank.

Kreditor indgår aftale direkte med MobilePay for at kunne modtage betalinger gennem MobilePay Subscriptions. Kreditor betaler hertil et gebyr til MobilePay, hver gang der foretages en transaktion.

[...]

### Sammenligning af indtægter hos bankerne

Honoraret til bankerne ved automatisk kortbetaling og Betalingsservice udgør en stor andel af de omkostninger, som henholdsvis indløseren og Nets har ved de respektive løsninger. Honoraret har derfor væsentlig betydning for den pris, kreditor betaler for at kunne modtage løsningerne. Alt andet lige vil et højere honorar medføre en højere pris for kreditor.

Hvorvidt honoraret ved en transaktion er størst ved automatisk kortbetaling eller Betalingsservice afhænger af købsbeløbet, jf. tabel 5.2. Ved et købsbeløb på 200 kr. er honoraret ved Betalingsservice størst. Omvendt er honoraret størst ved automatisk kortbetaling ved et købsbeløb på 2.500 kr. Det skyldes, at honoreringen ved automatisk kortbetaling er bestemt af købsbeløbet, mens honoreringen er et fast beløb ved Betalingsservice.

Honoreringen ved automatisk kortbetaling - det såkaldte interbankgebyr - udgør således en fast andel af købsbeløbet (typisk 0,2 pct. af købsbeløbet ved debetkort og 0,3 pct. ved kreditkort). Ved Betalingsservice består honoreringen derimod af flere elementer, herunder et fast beløb pr. betalingsservicetransaktion, samt et fast beløb pr. aktiv kunde. Honoreringen af bankerne ved Betalingsservice afhænger ikke af købsbeløbet. Således udgør honoraret [2,00-3,00] kr. pr. betalingsservicetransaktion uanset om købsbeløbet er 200 kr. eller 2.500 kr.

---

<sup>44</sup> MobilePay har som noget relativt nyt gjort det muligt, at kunden kan vælge at tilknytte en bankkonto som betalingsmiddel. Hermed er det ikke nødvendigt med et betalingskort for at kunne anvende MobilePay Subscriptions. Denne løsning er dog på nuværende tidspunkt kun mulig hos udvalgte banker.

---

Tabel 5.2 Bankers indtægter ved automatisk kortbetaling og Betalingsservice

	Automatisk kortbetaling (debitkort)	Automatisk kortbetaling (kreditkort)	Betalingservice
Købsbeløb på 200 kr.	0,40 kr.	0,60 kr.	[2,00-3,00] kr.
Købsbeløb på 1.000 kr.	2,00 kr.	3,00 kr.	[2,00-3,00] kr.
Købsbeløb på 2.500 kr.	5,00 kr.	7,50 kr.	[2,00-3,00] kr.

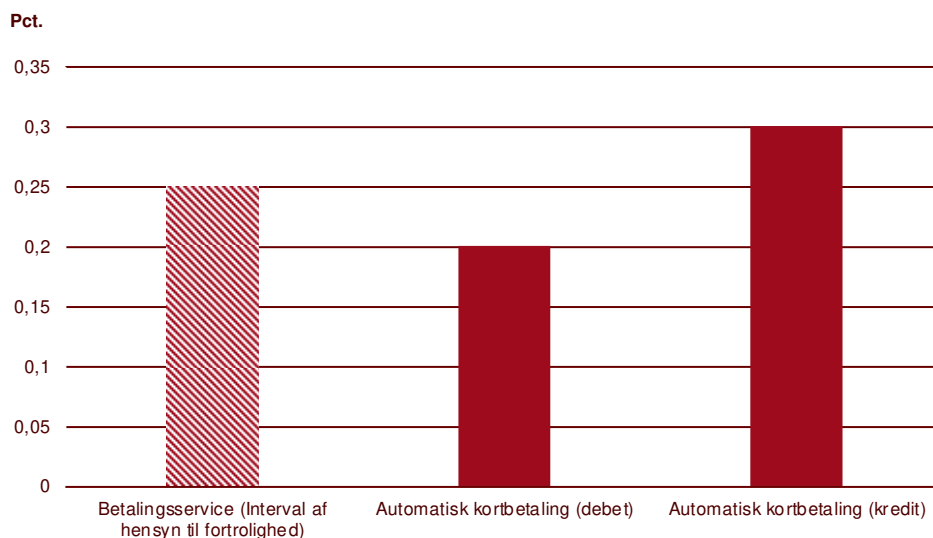
**Anm.:** Tabellen viser honoraret som bankerne modtager ved henholdsvis automatisk kortbetaling og Betalingsservice. Der er oplyst tre scenarier med forskellige købsbeløb. Det bemærkes, at honoreringen for automatisk kortbetaling er med udgangspunkt i betalingskort fra Mastercard og Visa.

*Kilde: Nets, Visa og Mastercard*

Opgjort i procent af det samlede købsbeløb for Betalingsservice udgør honoraret til bankerne i gennemsnit [0,00-0,25] pct., jf. figur 5.6. nedenfor. Til sammenligning er interbankgebyret ved en automatisk kortbetaling typisk på 0,2 og 0,3 pct. af købsbeløbet. Når honoreringen af bankerne holdes op mod det samlede købsbeløb, ligger betalingen for decentral produktion således lavere end de regulerede interbankgebyrer for henholdsvis debit- og kreditkort. Den lave sats ved Betalingsservice skal dog ses i lyset af, at det gennemsnitlige købsbeløb ved Betalingsservice er [2.000-2.500] kr., mens det gennemsnitlige købsbeløb for automatisk kortbetaling ligger på [100-250] kr.<sup>45</sup>

<sup>45</sup> Jf. indsamlede oplysninger hos Nets

Figur 5.6 Gennemsnitlig honorering af banker i procent af købsbeløb



**Anm.:** Figuren viser den gennemsnitlige honorering af banker i procent af købsbeløb ved de tre løsninger. Ved Betalingsservice er bankernes samlede honorering opgjort i procent af den samlede værdi af alle betalingsservicetransaktioner i 2019. Satserne for automatisk kortbetaling er med udgangspunkt i betalingskort fra Visa og Mastercard. Det kan ikke afvises, at interbankgebyret ved Dankortet er lavere end loftet på 0,20 pct. for debit kort.

Kilde: Nets, Visa og Mastercard

Hvis der ses på den samlede årlige honorering af bankerne er der dog væsentlig forskel på automatisk kortbetaling og Betalingsservice. Den samlede sum af interbankgebyrer tilknyttet automatisk kortbetaling i 2019 var i omegnen af [50-75] mio. kr., jf. afsnit 5.4. Betalingen til bankerne i form af decentral produktion i forbindelse med Betalingsservice udgjorde derimod [500-750] mio. kr. i 2019, svarende til mere end [7-11 gange så meget] i forhold til automatisk kortbetaling. Blandt de forskellige løsninger til automatisk regningsbetaling er det således ved Betalingsservice, at bankerne genererer de klart største indtægter.

#### 5.4 Avancer ved udbredte løsninger

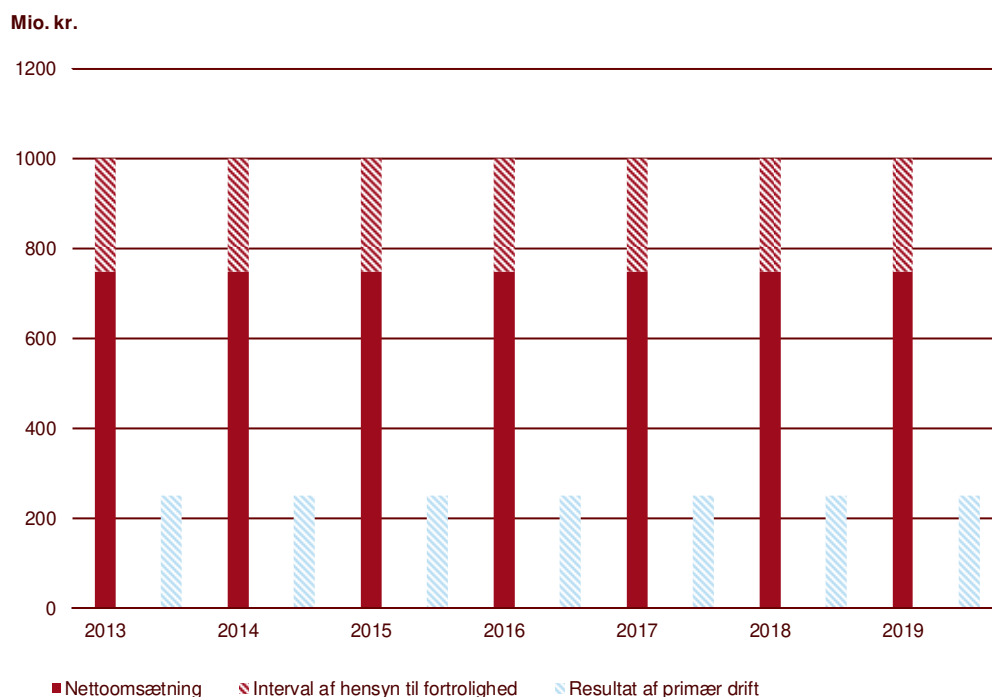
##### Avancer ved Betalingsservice

Ligesom tilfældet med oplysningerne om Nets' omkostninger til Betalingsservice, indeholder de undersøgte indtægter udelukkende nettoindtægter fra kerneydelsen i Betalingsservice. Det betyder, at indtægter fra tilkøb af ekstra linjer mv. ikke er inkluderet i det følgende.

Nets' nettoomsætning for Betalingsservice har været støt stigende i perioden 2013-2019, jf. figur 5.7. Nettoomsætningen udgjorde [750-1.000] mio. kr. i 2019, hvilket er [0-25] pct. højere end niveauet i 2013. Dette svarer til [75-100] pct. af det samlede marked for primære betalingsløsninger til automatisk regningsbetaling i 2019. I samme periode har nettoomsætningen pr. transaktion ligget fast på [4,00-5,00] kr. Da listepriisen for kunder med abonnement har udgjort 4,32 kr. i hele perioden betyder dette i praksis, at Nets yder en rabat til visse kreditorer.

Når nettoomsætningen sammenholdes med omkostningerne forbundet med Betalingsservice, ses det, at resultatet af den primære drift er faldet med [0-25] pct. fra 2013 til 2019 fra [100-250] mio. kr. til [100-250] mio. kr., jf. figur 5.7. Faldet i resultatet ses på trods af, at antallet af Betalingsservicetransaktioner er steget med [0-25] pct. i samme periode, og priserne har været uændrede, hvorfor faldet skyldes voksende omkostninger, jf. afsnit 5.2.

Figur 5.7 Nets' indtægter ved Betalingsservice fra 2013-2019



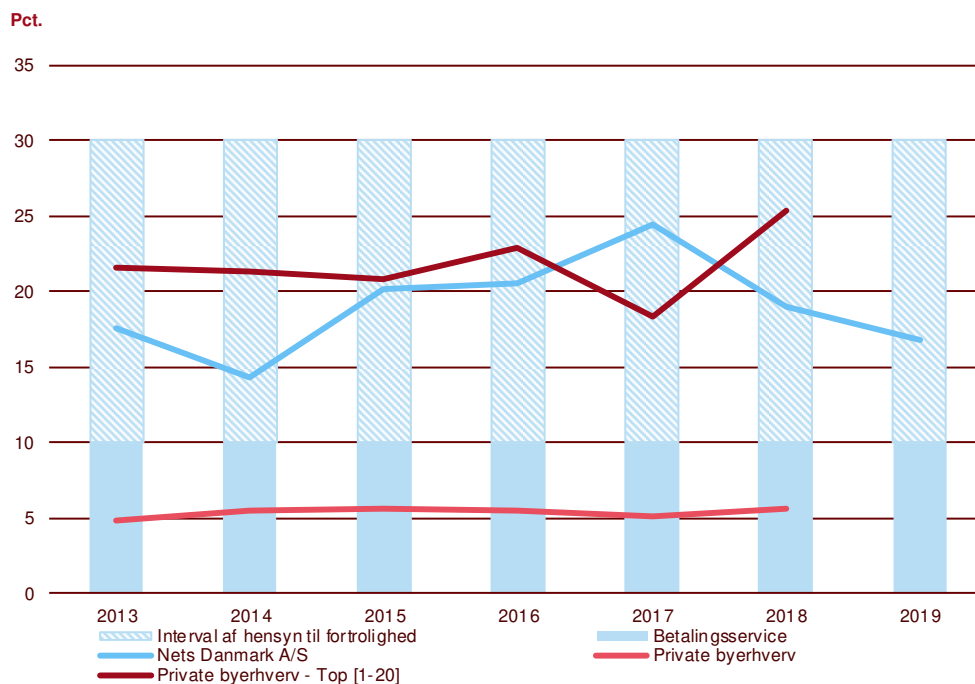
Kilde: Konkurrence- og Forbrugestyrelsens beregninger på baggrund af tal fra Nets

For at få et nærmere indtryk af niveauet for Nets' indtjening på Betalingsservice er overskudsgraden ved Betalingsservice sammenholdt med den gennemsnitlige overskudsgrad i private byerhverv i Danmark, jf. figur 5.8. Overskudsgraden udtrykker resultatet af den primære drift i pct. af nettoomsætningen.

Nets' overskudsgrad ved Betalingsservice har i gennemsnit udgjort [10-30] pct. i perioden 2013-2019, og har generelt været faldende i perioden. Særligt i 2018 og 2019 har overskudsgraden været lavere ([10-30]). Ser man bort fra omkostningerne til børsnotering, afnotering og ejerskifte i hhv. 2016, 2018 og 2019, har overskudsgraden ved Betalingsservice dog ligget nogenlunde konstant på [10-30] pct. i perioden 2013-2019.

Til sammenligning var den gennemsnitlige overskudsgrad i private byerhverv ca. 5 pct. i samme periode, jf. figur 5.8. Overskudsgraden ved Betalingsservice var således [250-500] pct. højere som den gennemsnitlige overskudsgrad i private byerhverv i perioden 2013 til 2017. Hvis man betragter den gennemsnitlige overskudsgrad blandt de [1-20] brancher i private byerhverv med den højeste overskudsgrad, ses det, at overskudsgraden for Betalingsservice i flere af årene har ligget på det samme niveau.

Figur 5.8 Overskudsgraden for Betalingservice, Nets Danmark A/S og private byerhverv



**Anm. 1:** Overskudsgraden angiver resultatet før skat divideret med nettoomsætningen.

**Anm. 2:** Overskudsgraden for private byerhverv er beregnet som et vægtet gennemsnit af overskudsgraden i brancherne, der hører under private byerhverv. Råstofindvinding er ikke medregnet. Derudover er det kun brancher, hvor overskudsgraden har kunnet beregnes for hele perioden, der indgår. Der indgår dermed 78 brancher i private byerhverv. Data for private byerhverv går kun til 2018.

**Anm. 3:** Brancherne, der udgør private byerhverv - Top [1-20] er udvalgt på baggrund af de brancher, der har haft den højeste gennemsnitlige overskudsgrad i perioden og hvor overskudsgraden har kunnet beregnes for hele perioden.

*Kilde: Konkurrence- og Forbrugestyrelsens beregninger på baggrund af tal fra Nets, årsregnskab for 2019 for Nets Danmark A/S og Danmarks Statistik.*

Sammenligninger af nøgletal på tværs af brancher skal dog foretages med forsigtighed, da der er store forskelle på produkttype, markedsstruktur mv. inden for de forskellige brancher. Overskudsgraden i en virksomhed, og i en branche, afhænger af flere forhold, herunder produkttype, kapitalstruktur, markedsstruktur, risikoprofil, og konkurrenceintensitet. Den gennemsnitlige overskudsgrad i private byerhverv udtrykker overskudsgraden for et gennemsnitligt erhverv blandt de private byerhverv. Når indtjeningen for Betalingservice sammenlignes med indtjeningen i private byerhverv, får man derfor alene et indtryk af indtjeningens umiddelbare størrelse i forhold til indtjeningen i erhverv med gennemsnitlige forhold, hvorfor der bør tages forbehold for de specifikke forhold på det konkrete marked.

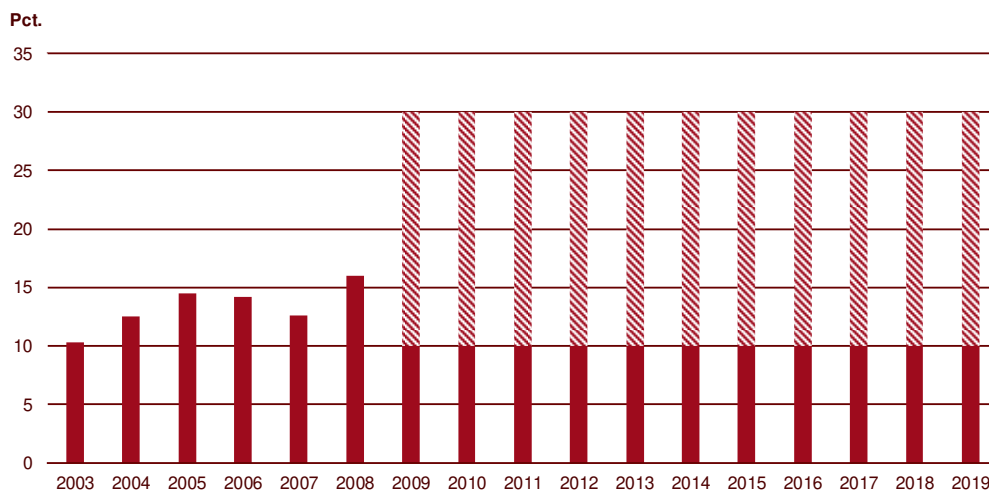
Styrelsen har i udarbejdelsen af rapporten også overvejet at anvende andre brancher og virksomheder, der ligger tættere op ad Nets virksomhedsområde til at sammenligne overskudsgraden. Det er imidlertid vanskeligt at vurdere konkurrenceintensiteten i konkrete brancher. Ved at udvælge enkelte brancher, risikerer man således at sammenligne med markeder, der ikke er præget af effektiv konkurrence. Gennemsnittet af overskudsgraden for alle brancher i private

byerhverv samt de [1-20] mest profitable brancher er derfor valgt for at illustrere størrelsesordenen af Betalingsservice' overskudsgrad.<sup>46</sup>

Hvis overskudsgraden ved Betalingsservice sammenholdes med overskudsgraden for hele Nets Danmark A/S, ses det, at der ikke er tale om den store forskel i indtjening. Nets' indtjening ved Betalingsservice adskiller sig således ikke væsentligt fra den overordnede indtjening i Nets Danmark A/S, som omfatter betalingsmarkedet generelt.

Selvom indtjeningen har været dalende de senere år, har Betalingsservice haft en konsekvent, relativt høj overskudsgrad i de sidste 20 år, hvor styrelsen har tilgængelig data, jf. figur 5.9. Således har Betalingsservice haft en overskudsgrad på [10-30] pct. siden 2003, hvilket er væsentlig mere end den gennemsnitlige overskudsgrad for de private byerhverv.

Figur 5.9 **Betalingservice' overskudsgrad fra 2003-2019**



**Anm.:** Overskudsgraden fra 2003-2012 er beregnet på omsætning og omkostninger for ydelsen "Betalingsformidling". Denne ydelse inkluderer både BS Træk og ekstra information som ekstra linjer samt FI-kort. Tallene før og efter 2012 er derfor ikke fuldt ud sammenlignelige. Således faldt niveauet for Betalingsservice' omsætning med [250-500] mio. kr. fra 2012 til 2013.

*Kilde: Konkurrence- og Forbrugestyrelsens beregninger på baggrund af tal fra Nets*

En høj indtjening på et produkt over en længere årrække kan være udtryk for, at der tidligere har været investeret kraftigt i produktet. Eksempelvis er medicinalprodukter ofte præget af store investeringer og omkostninger de første år af produktets levetid. Den sidste del af produktets levetid skal derfor indtjene de store investeringer tilbage (med risikotillæg), hvorfor man kan se høje overskudsgrader på sådanne produkter de sidste år af produktets livscyklus.

<sup>46</sup> I forbindelse med udarbejdelsen af denne rapport har Konkurrence- og Forbrugestyrelsen ført en tæt dialog med Nets. I denne dialog har Nets fremsendt deres bud på en gruppe af sammenlignelige virksomheder til avanceanalysen. De fleste af virksomhederne i denne gruppe er udenlandske, hvilket i sagens natur gør det endnu vanskeligere for styrelsen at vurdere konkurrenceintensiteten mv. for de markedet, de pågældende virksomheder opererer i. Styrelsen har derfor valgt ikke at inkludere denne gruppe i avanceanalysen. Det kan oplyses, at den gennemsnitlige vægtede overskudsgrad for 16 betalingstjenesteudbydere i den fremsendte gruppe ifølge Nets udgjorde [25-50] pct. i 2018.

Eftersom Betalingsservice har genereret en høj indtjening over en meget lang årrække uden større investeringer, står det imidlertid ikke klart, hvorvidt Betalingsservice kan kategoriseres som et sådant produkt. Dertil kommer, at Betalingsservice har været en udbredt og anvendt løsning i mange år. Betalingsservice blev introduceret af PBS i 1974, og siden 1999 har der årligt været over 100 mio. transaktioner med Betalingsservice.

En faldende overskudsgrad kan være udtryk for et større konkurrencepres. Et større konkurrencepres kan fx både tvinge virksomheden til at sænke sine priser, samt øge investeringerne i innovative løsninger. Nets har dog hverken ændret prisen på Betalingsservice eller udviklet produktet i en større grad, ligesom det heller ikke umiddelbart er investeringer i produktudvikling, der har medført et fald i overskudsgraden.

Det er på denne baggrund ikke styrelsens indtryk, at faldet i overskudsgraden på Betalingsservice er et udtryk for et stort konkurrencepres, men snarere kommer fra øvrige omstændigheder i Nets-koncernen. Årsagen til faldet i overskudsgraden på Betalingsservice skal således snarere tilskrives følgende:

- Omkostningerne til decentral produktion, som er en variabel omkostning for Nets, lægger en dæmper på stigningen i indtjeningen ved Betalingsservice.
- Øgede omkostninger som følge af allokeringer af omkostninger fra resten af Nets Group har i særlig grad reduceret overskuddet i 2016, 2018, og 2019, og er ikke nødvendigvis retvisende for den fremtidige indtjening på Betalingsservice.
- Betalingsservice er under et vist konkurrencepres, der kan forhindre Nets i at sætte prisen op som følge af stigende omkostninger. Som beskrevet i afsnit 5.2 forventer Nets, at det øgede niveau for IT-omkostninger vil være af permanent karakter. Hvis der kun hvilede et meget ringe konkurrencepres på Betalingsservice, kunne stigningen i omkostningerne forventeligt føre til prisstigninger.

#### **Avancer ved automatisk kortbetaling**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke oplysninger om konkrete avancer for udbydere af automatisk kortbetaling (fx kortindløserne og PSP'er), men ud fra offentlige tilgængelige kilder er det muligt at få en vis indsigt i avancen ved at indløse kortbetalinger.

Den væsentligste indtægt til indløserne af automatisk kortbetaling udgøres af indløsningsgebyret. Det gennemsnitlige indløsningsgebyr i 2017, for en debetkorttransaktion i Danmark, udgjorde ifølge en undersøgelse gennemført på vegne af EU-Kommissionen ca. 0,60 pct., mens det tilsvarende gebyr for kreditkorttransaktioner udgjorde knap 1,00 pct.<sup>47</sup>

Det samlede købsbeløb med automatisk kortbetaling udgjorde [25-50] mia. kr. i 2019, jf. afsnit 3.2. Det betyder, at indløserne, som udbyder disse løsninger, tilsammen kan antages af have en omsætning på [100-250] mio. kr., alt afhængig af fordelingen mellem debet- og kreditkorttransaktioner.

Fordelingen af brug af debet- og kreditkort ved e-handel er umiddelbart det bedste tilgængelige mål for at opgøre fordelingen af brug af debet- og kreditkort for automatisk kortbetaling. Ifølge Nationalbankens statistikbank udgjorde debetkorttransaktioner 89 pct. af værdien af alle kortbetalinger ved e-handel i 2019, mens værdien af kreditkorttransaktioner udgjorde 11 pct. Denne

<sup>47</sup> ["Study Interchange Fee Regulation on the application of the Interchange Fee Regulation"](#), udarbejdet af E&Y og Copenhagen Economics på vegne af EU-Kommissionen.

---

fordeling vil betyde, at omsætningen ved indløsning af automatisk kortbetaling kan estimeres til at udgøre [100-250] mio. kr. i 2019.<sup>48</sup>

Omkostningerne til interbankgebyrer i forbindelse med automatisk kortbetaling vil hermed udgøre [50-75] mio. kr.<sup>49</sup>, hvis der tages udgangspunkt i førnævnte fordeling af brug af debet- og kreditkort.<sup>50</sup> Indløsernes omkostningerne til scheme fees<sup>51</sup> til kortselskaberne anslås herudover til at være [0-25] mio. kr.<sup>52</sup>

Indløserne af automatisk kortbetaling i Danmark har således haft en estimeret bruttofortjeneste på lidt mere end [100-250] mio. kr. i 2019.<sup>53</sup>

Det bør bemærkes, at en stribe øvrige omkostninger og indtægter, der er forbundet med at indløse automatisk kortbetaling ikke er medregnet. Dette omfatter bl.a. interne driftsomkostninger, processing-omkostninger, og øvrige indtægter og omkostninger forbundet med kortindløsning. Det er således uklart, hvor store avancer, der er forbundet med at indløse automatisk kortbetaling.

---

<sup>48</sup> Beregning: [...]

<sup>49</sup> Beregning: [...]

<sup>50</sup> Det antages, at interbankgebyrerne udgør henholdsvis 0,2 pct. og 0,3 pct. ved debet- og kreditkort, jf. afsnit 5.3.

<sup>51</sup> Det antages, at scheme fees udgør henholdsvis 0,02 pct. og 0,07 pct. ved debet- og kreditkort, jf. afsnit 5.3.

<sup>52</sup> Beregning: [...]

<sup>53</sup> Beregning: [...]

---

# Kapitel 6

## Nye løsninger på vej

### 6.1 Indledning

På betalingsområdet bliver der i disse år introduceret mange nye løsninger og måder at betale på, som bl.a. skal ses i lyset af den teknologiske og regulatoriske udvikling. Den teknologiske udvikling muliggør langt mere forskelligartede betalingsløsninger, og ny EU-regulering har medført, at nye aktører kan tilbyde innovative løsninger baseret på konto-til-konto overførsler.

På den baggrund er der potentiale for, at området for automatisk regningsbetaling fremadrettet vil blive mere konkurrencepræget end tilfældet er i dag. Der er især to tendenser, der potentielt kan bidrage til en skarpere konkurrence i løbet af de kommende par år: tilblivelsen af P27-samarbejdet, og introduktionen af tredjepartsaktørers udbud af løsninger som følge af Open Banking.

#### Boks 6.1 Hovedkonklusioner

- » De væsentligste og mest sandsynlige nye betalingsløsninger til automatisk regningsbetaling vil være en følge af P27-samarbejdet og Open Banking.
- » Parterne bag P27 forventer, at der vil blive udbudt en ny betalingsløsning til automatisk regningsbetaling baseret på en ny fællesnordisk clearinginfrastruktur. Løsningen kan muligvis blive udbudt af bankerne i konkurrence med hinanden, og kan potentielt blive et attraktivt alternativ til eksisterende løsninger.
- » Mastercards fremadrettede ejerskab af Betalingsservice og samtidige involvering i P27 kan begrænse den potentielle konkurrence mellem Betalingsservice og den kommende nordiske betalingsløsning. På længere sigt kan det ikke afvises, at oprettelsen af P27 kan føre til en erstatning af Betalingsservice.
- » Som følge af EU-regulering vil såkaldte tredjepartsaktører kunne tilbyde innovative betalingsløsninger baseret på adgang til forbrugeres konti (Open Banking). Sådanne løsninger kan potentielt håndtere automatiske betalinger af regninger på længere sigt.
- » Den potentielle konkurrence fra nye løsninger kan begrænses af bl.a. netværkseffekter og forbrugeres passivitet. Netværkseffekterne kan gøre det mere vanskeligt for en ny aktør at træde ind på markedet, da det kræver opbygning af en betydelig kundemasse på den ene side af markedet, før løsningen bliver attraktiv for aktørerne på den anden side af markedet.
- » Forbrugeres passivitet som følge af den automatiske proces ved gentagne betalinger kan medvirke til, at forbrugere ikke får sammenlignet, afmeldt, eller tilvalgt nye betalingsløsninger, hvilket kan udgøre en fordel for eksisterende udbydere, og samtidig gøre det vanskeligt for en ny aktør at få fodfæste på markedet. Samtidig begrænser den særlige danske markedsstruktur, hvor bankerne og Nets samarbejder vertikalt om en samlet løsning med stor overskudsgrad, konkurrencen og incitamentet for de pågældende til at udvikle nye løsninger.

## 6.2 Sandsynlige løsninger som følge af P27

En række nordiske banker<sup>54</sup> er gået sammen med henblik på at skabe en fælles clearing- og infrastruktur på tværs af de nordiske lande, jf. nærmere herom i boks 6.2. Initiativet kaldes P27, og forventes af parterne at føre til en pan-nordisk betalingsinfrastruktur for såvel indenlandske som grænseoverskridende betalinger i de nordiske valutaer. Formålet med initiativet er at *”nedbryde handelsmæssige og finansielle barrierer mellem de nordiske lande, ved at gøre betalinger mere effektive”*<sup>55</sup>.

### Boks 6.2 P27 og den kommende betalingsløsning

De nordiske banker Danske Bank, Handelsbanken, Nordea, OP Financial Group, SEB og Swedbank har i fællesskab iværksat et initiativ kaldet P27. Selskabet P27 ejes af bankerne, og navnet P27 refererer til det samlede antal borgere i Norden; målt i millioner. Hensigten er, at udvikle og gennemføre en pan-nordisk betalingsinfrastruktur for såvel indenlandske som grænseoverskridende betalinger i de nordiske valutaer (DKK, NOK, SEK og EUR). Formålet med initiativet er at, *”nedbryde handelsmæssige og finansielle barrierer mellem de nordiske lande, ved at gøre betalinger mere effektive”*. Vilklårene for adgangen til infrastrukturen vil ifølge P27 være åben for alle banker.

En ny betalingsløsning baseret på den nordiske clearinginfrastruktur forventes at blive udviklet på baggrund af et sammenspil mellem P27, Nordic Payment Council og en ekstern leverandør. En sandsynlig model er, at P27 vil stå for ejerskabet af den tekniske løsning og sælge løsningen til de banker, der deltager i P27-samarbejdet. Nordic Payment Council, som er et betalingsråd oprettet af de nordiske bankforeninger, vil have ansvaret for fastsættelse af hvilke procedurer og regler, der gælder i forhold til betalingsløsningen. Endelig kan selve driften af betalingsløsningen sandsynligvis blive varetaget af en ekstern leverandør.

Rent teknisk er det forventningen, at løsningen vil være baseret på en standard kaldet Request-to-Pay (R2P) og ikke direkte debitering. Ved R2P modtager debitor en betalingsanmodning (fx i deres netbank eller mobilbank) fra den relevante virksomhed eller kreditor. Debitor kan her ved godkende eller afvise betalingen. Hvis kunden godkender anmodningen, modtager kundens bank en besked om, at banken kan overføre det pågældende beløb til kreditors bank. Selve betalingen vil teknisk blive gennemført som en såkaldt kreditoverførsel, altså pengeoverførsler fra konto til konto. For så vidt angår muligheden for fuldt automatiserede betalinger er det forventningen, at løsningen vil give mulighed for, at en betalingsaftale kun vil skulle godkendes én gang af forbrugeren, hvorefter fremtidige betalinger vil kunne gennemføres uden forbrugeren behøver at godkende betalingen igen.

Derudover planlægger P27 at udvikle en ny nordisk betalingsløsning, som vil kunne udgøre et alternativ til fx Betalingservice.<sup>56</sup> Løsningen vil blive baseret på P27's clearinginfrastruktur og vil således i givet fald kunne bruges på tværs af de nordiske lande.

En mulighed er, at bankerne køber adgang til betalingsløsningen via P27 og derved vil kunne sælge løsningen til sine virksomhedskunder. Ifølge P27 vil bankerne i givet fald have mulighed for at udbygge produktet med såkaldte value-added services oven på standardløsningen, og de

<sup>54</sup> Bankerne består af Danske Bank, Handelsbanken, Nordea, OP Financial Group, SEB og Swedbank.

<sup>55</sup> ”Purpose and Vision of the P27”, <https://nordicpayments.eu/about/>.

<sup>56</sup> ”Storbanken på vej med alternativ til Betalingservice”, Finanswatch 24. oktober 2019.

---

kan individuelt fastsætte prisen for produktet. Her kan der således potentielt åbnes for, at løsningen kan blive udbudt af bankerne i konkurrence med hinanden.

Samlet set kan betalingsløsningen således umiddelbart have visse fordele i forhold til de eksisterende løsninger. Løsningen vil fx sandsynligvis være baseret på straksclearing, hvorved kreditor modtager betalingen omgående i modsætning til Betalingsservice og automatisk kortbetaling, jf. kapitel 2. Som følge af denne infrastruktur kan der forventeligt også være en større fleksibilitet omkring opkrævningen, idet en anmodning om betaling, og gennemførelsen af den, vil kunne ske omgående i modsætning til gængse betalingsløsninger, såsom automatisk kortbetaling og Betalingsservice, hvor transaktionen gennemføres, henholdsvis et begrænset antal gange om dagen eller månedligt, jf. kapitel 2. Da betalingsløsningen vil være baseret på kontooverførsler, vil der ikke være udfordringer som følge af fx udløb af betalingskort eller lignende. Dertil kommer, at løsningen muligvis kan blive udbudt af banker i konkurrence med hinanden i modsætning til eksempelvis Betalingsservice, som alene udbydes af Nets, eller MobilePay Subscriptions, der alene udbydes af MobilePay.

Løsningen kan således i givet fald blive et attraktivt alternativ til eksisterende nationale betalingsløsninger, der benyttes til automatisk regningsbetaling.

I juni 2019 indgik P27 en aftale med Mastercard angående udviklingen af infrastrukturen til straksclearingen (det såkaldte "layer 1"). Mastercard, som fremadrettet ejer Betalingsservice, har således allerede et etableret samarbejde med P27. Såfremt Mastercard får til opgave at udvikle og drive den kommende nordiske betalingsløsning baseret på straksclearingen (det såkaldte "layer 2"), vil Mastercard således både drive og udbyde Betalingsservice og være tæt involveret i den kommende nordiske betalingsløsning. I et sådant scenarie vil den potentielle konkurrence mellem Betalingsservice og en ny nordisk betalingsløsning sandsynligvis kunne blive begrænset som følge af Mastercards involvering i begge løsninger. Dertil kommer, at det ikke kan afvises, at Mastercard i givet fald vil arbejde for, at Betalingsservice-aftaler over tid kan blive konverteret til betalingsaftaler på den nye platform. På længere sigt kan det betyde, at den kommende betalingsløsning udbudt på grundlagt af P27-samarbejdet overtager Betalingsservices position på markedet og at konkurrencen dermed ikke nødvendigvis forbedres mærkbart som følge af dette initiativ.

P27 forventer, at den første clearingstransaktion vil finde sted i 2021.<sup>57</sup> Hvor lang tid der går, til at denne kommende betalingsløsning potentielt kan tilvejebringe et egentligt konkurrencepres på de nuværende løsninger i markedet, er usikkert. Dette afhænger af en række faktorer, så som bankernes tilslutning til løsningen, kreditorers villighed til at vælge denne frem for de eksisterende løsninger, og endelig forbrugeres villighed til at benytte løsningen.

### 6.3 Nye løsninger som følge af Open Banking

Som følge af EU-regulering og den teknologiske udvikling kan såkaldte tredjepartsudbydere nu udvikle nye betalingsløsninger, herunder løsninger til brug for automatisk regningsbetaling.

Det reviderede europæiske betalingstjenestedirektiv (PSD2), der er implementeret i den danske lov om betalinger, trådte i kraft i januar 2018. De nye regler pålægger bl.a. banker at åbne deres betalingsinfrastruktur for såkaldte tredjepartsudbydere, som derved kan gennemføre

---

<sup>57</sup> FAQ – Nordic Payments, <https://nordicpayments.eu/faq/>

transaktioner på vegne af kunderne, jf. boks 6.3. På det finansielle område har udviklingen medført, at flere og flere banker åbner deres infrastruktur og data for samarbejdspartnere. Denne bevægelse betegnes ofte som Open Banking.

### Boks 6.3 Tredjepartsudbydere

Den 1. januar 2018 trådte lov om betalinger i kraft. Loven implementerede det andet betalings-tjenestedirektiv (PSD2).

Med lov om betalinger introduceres en ny type udbyder af betalingstjenester – de såkaldte tredjepartsudbydere. En tredjepartsudbyder er en virksomhed, som med en brugers udtrykkelige samtykke kan iværksætte betalinger fra dennes betalingskonti eller tilgå oplysninger fra dennes betalingskonti. Loven omfatter adgang til konti for både privatbrugere og virksomheder.

Tredjepartsudbydere kan udbyde såkaldte betalingsinitieringstjenester. En betalingsinitieringstjeneste er juridisk defineret som en "tjenesteydelse, der iværksætter en betalingsordre efter instruktion fra en bruger med henblik på at foretage en betalingstransaktion fra en betalingskonto, der udbydes af en anden udbyder end udbyderen af betalingsinitieringstjenesten."

Dette betyder, at en betalingsinitieringstjeneste kan iværksætte en betaling fra eksempelvis en privatpersons lønkonto til en specifik modtager af betalingen.

Et eksempel kunne være en udbyder af betalingsinitieringstjenester, som leverer en softwareløsning til brug for betalinger foretaget i internetforretninger, som gør udbyderen af betalingsinitieringstjenesten i stand til at iværksætte en betaling fra betalers betalingskonto til forretningens konto.

Udbyderen af betalingsinitieringstjenesten må som udgangspunkt på intet tidspunkt i betalingsforløbet have de overførte midler i sin besiddelse. Hvis virksomheden har kundernes midler i sin besiddelse, skal virksomheden have tilladelse hertil ud over tilladelsen som betalingsinitieringstjeneste.

Det kræver tilladelse fra Finanstilsynet for at få adgang til at udbyde betalingsinitieringstjenester.

*Kilde: Orientering om tredjepartsudbydere – [Finanstilsynet](#), 30. august 2019.*

På denne måde har tredjepartsudbydere også mulighed for at udbyde løsninger, der retter sig mod automatisk regningsbetaling. Dette kan eksempelvis være tilfældet, hvis en tredjepartsudbyder har fået et samtykke fra forbrugeren om at gennemføre visse tilbagevendende abonnementsbetalinger ved at tilgå forbrugers betalingskonti og gennemføre en kontooverførsel.

I Danmark er udbuddet af løsninger til automatisk regningsbetaling baseret på denne adgang til bankernes betalingskonti endnu ikke udbredt. Men i andre lande ses tredjepartsudbydere, der også tilbyder løsninger, der egner sig til automatisk regningsbetaling. Eksempelvis giver betalingsinstituttet Klarna via sin løsning Pay Now mulighed for automatisk regningsbetaling i Sverige, Tyskland og Holland.<sup>58</sup>

Klarna Pay Now fungerer ved, at debitor og kreditor indgår en aftale, hvorefter kreditor kan debitere kunden direkte. For at gennemføre automatisk regningsbetaling med Klarna Pay Now skal kreditor indgå en aftale med debitor om, at kreditor må iværksætte automatiske betalinger

<sup>58</sup> Undersøgelse foretaget af Incentive på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

---

fra debitors konto til kreditors konto, uden at debitor behøver at foretage sig noget. Kreditor beder Klarna Pay Now, der er tredjepartsudbyder, om at gemme kundens bankoplysninger i en token og derefter gennemføre betalingerne via eksisterende løsninger så som SEPA Direct Debit eller ved hjælp af en anden indløser.

Et andet eksempel er betalingsinstituttet, Trustly, der via løsningen Direct Debit udbyder en konto til konto-løsning til gennemførelse af elektroniske betalinger, hvor beløbet bliver trukket automatisk på debitors bankkonto efter forudgående aftale med kreditor. Trustly Direct Debit fungerer til gentagne betalinger ved, at kreditor giver Trustly besked om, hvilke overførsler der skal gennemføres. Direkte debitering via Trustly foregår gennem Autogiro eller SEPA Direct Debit og bliver udelukkende udbudt i Sverige.

Samlet set er der således potentiale for, at sådanne aktører også på det danske marked kan begynde at udbyde løsninger til automatisk regningsbetaling. Da disse løsninger er baseret på almindelige kontooverførsler, er der umiddelbart tale om en omkostningseffektiv infrastruktur med en større fleksibilitet omkring opkrævningen af betalingen end ved fx Betalingservice.

Hvorvidt disse løsninger på sigt vil kunne tilvejebringe et reelt konkurrencepres på de eksisterende løsninger er usikkert. Der er forsat en meget begrænset brug af løsningerne på detailmarkedet generelt, og en indtræden på markedet for automatisk regningsbetaling kræver, at både kreditorer og forbrugere tilslutter sig de respektive løsninger, jf. afsnit 6.5. Dertil kommer, at PSD2 stiller øgede krav til stærk kundeverificering i forbindelse med anvendelse af bl.a. betalingsinitieringstjenester, hvilket kan vanskeliggøre udvikling af en brugervenlig løsning fra tredjepartsaktører. På den baggrund er det umiddelbart vurderingen, at disse løsninger ikke vil udgøre et reelt alternativ til eksisterende løsninger til automatisk regningsbetaling på kort sigt, men muligvis vil kunne gøre det på længere sigt.

#### 6.4 Andre potentielle løsninger

Ud over de konkrete løsninger nævnt i de to foregående afsnit sker der en stigende lancering af betalingsprodukter generelt fra såkaldte Big Techs, så som Google, Amazon, Facebook, og Apple på tværs af EU og i resten af verden. Eksempelvis kan Apple Pay og Google Pay allerede benyttes i dag i dansk detailhandel, hvor førstnævnte er relativt udbredt. Begge løsninger baserer sig på den eksisterende kortinfrastruktur.

Nogle af de udbudte betalingsløsninger af Google, Amazon, Facebook, og Apple har egenskaber, der egner sig til gentagne betalinger. Eksempelvis udbyder Facebook bl.a. i USA løsninger baseret på automatisk kortbetaling i forbindelse med donationer til velgørende formål.<sup>59</sup> Dertil kommer, at Big Techs i stigende grad får tilkendt banklicens, hvorved de vil kunne tilgå den europæiske bankinfrastruktur som følge af PSD2-reglerne beskrevet i afsnit 6.3.

Det kan således ikke afvises, at selskaber som Google, Amazon, Facebook, og Apple på længere sigt kan udbyde betalingsløsninger, der egner sig til automatisk regningsbetaling. Det vil formentlig kræve, at løsningerne i første omgang finder fodfæste på detailmarkedet, ligesom det har været tilfældet med betalingskort generelt og MobilePay, hvor der ved begge løsninger først senere blev udviklet funktioner, der håndterer automatiske betalinger. Endvidere vil en større udbredelse være afhængige af kreditorens villighed til at vælge disse frem for de nuværende løsninger samt forbrugeres villighed til at benytte løsningerne, jf. afsnit 6.5. På den baggrund er

---

<sup>59</sup> <https://socialgood.fb.com/charitable-giving/recurring-donations/>

---

det umiddelbart vurderingen, at disse løsninger ikke vil kunne tilvejebringe et attraktivt alternativ på området for automatisk regningsbetaling på kort sigt, men muligvis vil kunne gøre det på længere sigt.

### 6.5 Netværkseffekter og adgangsbarrierer

Strukturen på et givent marked kan skabe udfordringer for nye aktører, der ønsker at træde ind på markedet. Markedet for direkte debitering er præget af såkaldte netværkseffekter, skalafordele, og tillidsopbygning, som alt andet lige vanskeliggør konkurrenceforholdene for nye aktører, og indebærer visse adgangsbarrierer for nye aktører.

Området for automatisk regningsbetaling kan generelt karakteriseres som et tosidet marked. Et tosidet marked er et marked, hvor to grupper af aktører mødes via en fælles platform. Eksempelvis kan Betalingservice og MobilePay Subscriptions betragtes som platforme, der muliggør transaktioner mellem kunder på den ene side af markedet og kreditorer på den anden side. Tosidede markeder er ofte præget af indirekte netværkseffekter mellem de to sider af markedet.

Indirekte netværkseffekter består i, at aktørerne på den ene side af markedet får større nytte af produktet, jo flere der benytter produktet på den anden side af markedet. I tilfældet med eksempelvis Betalingservice eller MobilePay Subscriptions betyder det, at platformen får større værdi for kreditorerne, jo flere kunder der benytter sig af den pågældende platform.

Netværkseffekter gør det mere vanskeligt for en ny aktør at træde ind på markedet, da det kræver opbygning af en betydelig kundemasse på den ene side af markedet, før løsningen bliver attraktiv for aktørerne på den anden side af markedet. Hvis en kreditor skal investere i et nyt betalingssystem, må man forvente, at kreditoren stiller som krav, at kreditoren kan nå tilstrækkelig mange af sine kunder med den nye betalingsløsning.

Ud over netværkseffekter er løsninger til automatisk regningsbetaling karakteriseret ved betydelige skalafordele. Det betyder, at omkostningerne pr. transaktion falder jo flere transaktioner, der gennemføres. En tidligere opgørelse af Nets' omkostninger bekræfter dette forhold, idet omkostningerne pr. transaktion faldt med [10-30] i perioden 2003-2012, hvor antallet af transaktioner i samme periode steg med ca. 40 pct.<sup>60</sup> Denne udvikling er dog ikke udtalt i perioden 2013-2019 som følge af stigninger i visse omkostningsposter, jf. afsnit 5.2.

Skalafordele kan yderligere vanskeliggøre adgangen til markedet for nye aktører. Det vil kræve opbyggelse af en betydelig kundemasse, før en ny aktør kan opnå tilstrækkelige omkostningsmæssige skalafordele til at kunne tilbyde en konkurrencedygtig pris, og samtidig sikre et tilfredsstillende afkast på investeringen.

Derudover kan forhold som forbrugeres passivitet, samt tryghed og tillid til eksisterende betalingsløsninger forstærke de ovennævnte indirekte netværkseffekter. Især inden for automatiserede betalingsløsninger er der en øget risiko for at forbrugere foranlediges til en u hensigtsmæssig passivering som følge af den automatiske proces, der ikke fordrer nogen aktivitet eller stillingtagen fra forbrugeren. Dette kan bl.a. medvirke til, at forbrugere ikke får sammenlignet, afmeldt, ændret eller tilpasset faste aftaler, når disse er i uoverensstemmelse med deres behov.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> "Betalingservice - En opfølgning på analysen fra 2011", Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen 2014.

<sup>61</sup> Se fx " [Typologi for adfærdsbaserede markedsfejl](#)", udarbejdet for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen 28. juni 2016 af iNudgeyou og Copenhagen Economics.

---

Disse mekanismer kan udgøre en fordel for eksisterende produkter og udbydere og samtidig gøre det vanskeligt for en ny aktør at få fodfæste på markedet, idet det ikke er tilstrækkeligt at kunne tilbyde en konkurrencedygtig pris.

Endelig kan bankernes incitament til at udbrede nye løsninger kan afhænge af den honorering, de modtager ved eksisterende ydelser. En høj honorering ved eksisterende ydelser vil alt andet lige dæmpe bankernes tilskyndelse til at introducere nye løsninger.

Udviklingen i brugen af løsningen MobilePay Subscriptions, der blev lanceret i 2017, kan ses i lyset af ovennævnte forhold. Trods en række attraktive produktenskabere og en væsentlig udbredelse på kundesiden, jf. kapitel 2, er antallet af gennemførte transaktioner fortsat på et meget lavt niveau efter tre år på markedet, jf. kapitel 3. Dette eksempel synes at bekræfte, at ovenstående forhold spiller ind i forhold til, hvor hurtigt en ny løsning kan få fodfæste i markedet, og tilvejebringe et effektivt konkurrencepres på eksisterende løsninger. Det kan dog samtidig ikke afvises, at konkurrencepreset fra en ny betalingsløsning, er større end markedsandelen tilsiger.

---