



Folketingets Erhvervsudvalg

ERHVERVS MINISTEREN

17. august 2020

Besvarelse af spørgsmål 419 alm. del stillet af udvalget den 24. juni 2020.

ERHVERVS MINISTERIET

Slotsholmsgade 10-12
1216 København K

Spørgsmål:

Vil ministeren redegøre for, hvor meget ændringerne i bekendtgørelse nr. 878 af 12. juni 2020 forventes at forbedre Nets markedsandel på markedet for indløsningsaftaler?

Tlf. 33 92 33 50
Fax. 33 12 37 78
CVR-nr. 10092485
EAN nr. 5798000026001
em@em.dk
www.em.dk

Svar:

Jeg har forelagt spørgsmålet for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, der har oplyst følgende, som jeg kan henholde mig til:

”Bekendtgørelse nr. 787 af 12 juni 2020 indfører en todelt abonnements-sats. Den todelte abonnements-sats skal være med til at sikre, at betalingsmodtagere med høje gennemsnitlige transaktionsværdier betaler en forholdsmæssig større andel af omkostningerne til driften end betalingsmodtagere med lave gennemsnitlige transaktionsværdier. En ny prismodel, der omfordeler omkostningerne, vil efter Nets A/S’ udsagn medføre et samlet prisfald for 7 ud af 10 af de største brancher, herunder særligt restaurationsbranchen.

Abonnementsmodellen i bekendtgørelse nr. 878 af 16. juni 2020 vil isoleret set gøre det mere attraktivt for forretninger med især små transaktionsværdier at modtage Dankortet. Det kan styrke Dankortets konkurrenceevne i forhold til andre betalingskort, men størrelsesordenen er ikke kvantificeret nærmere.

Bekendtgørelsen kan ses i sammenhæng med, at Dankortet har oplevet en negativ vækst i antallet af transaktioner. Ifølge Nationalbankens betalingsstatistik er antallet af Dankort og Visa/Dankorttransaktioner i den fysiske handel faldet med 2,9 pct. fra 2018 til 2019.¹ Det kan skyldes, at forretninger med lave transaktionsværdier efter Nets’ udsagn i dag betaler en relativt høj pris.

¹ Jf. Nationalbankens Statistikbank (DNBSTS)

Desuden skal det anføres, at mange faktorer ud over bekendtgørelse nr. 878 af 12. juni 2020, vil påvirke udviklingen på markedet, herunder bl.a. den teknologiske udvikling eller nye aktører og produkter.”

Med venlig hilsen

Simon Kollerup