



Instituut voor de nationale rekeningen

De marktwerking van de sector van
klassieke elektronische betalingen en van
betalingen via social vouchers in België

PRIJZENOBSEVATORIUM

Inhoudstafel

Inhoudstafel	3
De marktwerking van de sector van klassieke elektronische betalingen en van betalingen via social vouchers in België	4
o. Inleiding.....	4
1. Klassieke elektronische betalingen.....	6
1.1. Wetgevend kader met betrekking tot klassieke elektronische betalingen	6
1.1.1. Interchange Fee Regulation (IFR) en de Belgische maximumtarieven	6
1.1.2. Payment service directive 2 en het verbod om kosten door te rekenen aan de consument.....	7
1.1.3. Verplichting voor handelaars in België om zowel cash als een elektronische betaalwijze te aanvaarden .	8
2. Kaartbetalingen als voornaamste vorm van elektronische betalen.....	8
3. Beschrijving van de markt voor klassieke elektronische betalingen	13
3.1. Verbod op kosten voor de consument	13
3.2. Theoretische uiteenzetting over de werking van de markt.....	14
3.2.1. Het vierpartijenbetaalschema	14
3.2.2. Het driepartijenbetaalschema	18
3.3. Elektronische betalingen in de e-commerce	19
3.4. De voornaamste actoren op de Belgische markt	20
3.4.1. Betaalkaartschema's.....	21
3.4.2. Account-to-account providers	23
3.4.3. Aanbieders van digitale wallets.....	25
3.4.4. Commercial acquirers	25
3.4.5. Card issuers	27
3.4.6. Issuing en acquiring processors.....	27
4. Onderzoek naar de winstgevendheid van de verschillende actoren in de markt voor klassieke elektronische betalingen	28
5. Elektronische betalingen via social vouchers.....	30
5.1. Social vouchers	30
5.2. Juridisch kader	36
5.3. Rendabiliteit.....	37
6. Analyse van de kosten voor de handelaar	39
7. Conclusie	43
Bijlage 1: Enquête naar de activiteiten van betalingsdianstaanbieders in België	47

De marktwerking van de sector van klassieke elektronische betalingen en van betalingen via social vouchers in België

o. Inleiding

Op het vlak van het klassiek elektronisch betalen werden er de afgelopen jaren, op Europees vlak (PSD 1 en PSD 2) en op Belgisch niveau, verschillende beleidsmaatregelen genomen. Deze initiatieven hebben er ongetwijfeld voor gezorgd dat de markt zich verder heeft ontwikkeld: de voorbije jaren is het aantal klassieke elektronische transacties verder toegenomen, zijn er nieuwe spelers op de markt gekomen en heeft de consument de keuze gekregen uit bijkomende betaaloplossingen. Naast de klassieke elektronische betalingen, kenden ook de digitale betalingen via social vouchers (onder meer maaltijdcheques en eco-cheques), die niet onder de PSD2-regelgeving vallen, de voorbije jaren een sterke expansie.

Het Prijzenobservatorium van de FOD Economie heeft van minister David Clarinval, vice-eersteminister en minister van Werk, Economie en Landbouw, de opdracht gekregen om de marktwerking van de sector in kaart te brengen en daarbij aandacht te hebben voor eventuele obstakels die een goede marktwerking in de weg zouden kunnen staan. Daarnaast hebben verschillende handelaarsfederaties (Comeos, Unizo, UCM) hun bezorgdheid geuit over de kosten voor de retailer/handelaar/zelfstandige¹ verbonden met klassieke elektronische betalingen en met elektronische betalingen via social vouchers.

Om de transparantie binnen de markt te verbeteren heeft de AD Economische Reglementering van de FOD Economie in eerste instantie de opdracht gekregen om een prijsvergelijkingstool voor handelaars uit te werken. Hiermee zullen de kosten voor elektronische betalingen vergeleken kunnen worden tussen de verschillende betalingsdienstverleners.

Vergeleken met eerdere analyses rond elektronisch betalen, werd het huidig onderzoekskader van het Prijzenobservatorium uitgebreid. Het Prijzenobservatorium heeft zich daarbij niet alleen gericht op de kleine handelaar, ook de wat grotere handelaar is aan bod gekomen. Naast de klassieke elektronische betalingen (via debetkaart of kredietkaart), werd eveneens aandacht besteed aan elektronische betalingen via social vouchers. Deze benadering werd eveneens gehanteerd bij de analyse van de kosten voor de handelaar. Verder werd ook de rendabiliteit van een aantal belangrijke actoren in kaart gebracht.

Voor het opstellen van haar rapport heeft het Prijzenobservatorium, naast desk research, ook gesprekken gevoerd met verschillende actoren die op deze markt actief zijn. Volgende stakeholders werden geconsulteerd:

- De Nationale Bank van België, verantwoordelijk voor het toezicht op de infrastructuur,
- De Belgische Mededingingsautoriteit,
- De Algemene Directie Economische Reglementering van de FOD Economie, onder meer belast met het toezicht op de verordening betreffende de interchange fees,
- De Algemene Directie Economische Inspectie van de FOD Economie, verantwoordelijk voor de naleving van het wettelijke kader in België,

¹ Retailer, handelaar en zelfstandige worden in deze analyse als synoniemen van elkaar beschouwd, waarbij het gebruik van de ene term automatisch de andere termen omvat.

- Comeos, Unie voor Zelfstandige Ondernemers (Unizo) en Union des Classes Moyennes (UCM) als handelsfederaties,
- Acepta BNP Paribas Benelux, Worldline en VIVA.com² als betalingsdienstaanbieders,
- Bancontact Payconiq Company³, Mastercard Europe en Visa Europe als aanbieders van betaal-kaartschema's,
- De drie belangrijkste uitgevers van social vouchers in België,
- Pay Belgium als federatie van Belgische betalingsdienstaanbieders,
- Becom als federatie van Belgische e-com bedrijven,
- Een belangrijke retailer in België.

Voorts heeft het Prijzenobservatorium via mail contact gehad met onder meer CCV Belgium, Payworld Belgium (betalingsdienstaanbieders) en de Voucher Issuers Association (VIA), de federatie van uitgevers van social vouchers.

Daarnaast heeft het Prijzenobservatorium ook een online enquête opgesteld en uitgestuurd naar een dertigtal betalingsdienstaanbieders voor handelaars. Acht actoren hebben deze enquête uiteindelijk ingevuld. Gemeten naar het aantal elektronische transacties, hebben deze acht een cumulatief marktaandeel van 77 %. De resultaten van de enquête werden doorheen de studie geïntegreerd. Er werd niet alleen gevraagd om een aantal vragen te beantwoorden over de marktwerking, maar ook om op basis van de goedkoopste tarieven in 2025, een kostenberekening te doen voor 6 profielen van handelaars. Deze profielen werden uitgetekend in samenwerking met de verschillende handelaarsfederaties. In bijlage 1 kunnen de vragen van de enquête terug gevonden worden.

In het eerste deel van dit rapport wordt het wetgevend kader rond klassieke elektronische betalingen uit de doeken gedaan op Europees en Belgisch vlak. In het tweede deel wordt dieper ingegaan op de verschillende vormen van betalen, fysiek in een winkel (POS) en online waarbij kaartbetalingen het belangrijkste betaalmiddel blijken te zijn in België in 2024. In het derde deel wordt de markt voor elektronisch betalen beschreven met daarbij aandacht voor het driepartijen- en vierpartijenkaartmodel, elektronische betalingen in de e-commerce en de voornaamste actoren op de Belgische markt. In het vierde deel wordt aandacht besteed aan de rendabiliteit van de betalingsdienstaanbieders (PSP's) en de bedrijven achter de betaalschema's. Betalingen met social vouchers vallen, in tegenstelling tot klassieke elektronische betalingen, niet onder de PSD2-wetgeving voor betaalinstrumenten. Derhalve worden ze apart in het vijfde deel behandeld. In het zesde deel worden de kosten voor de handelaar berekend voor 6 profielen van handelaar op basis van een enquête (met feedback van een vijftal betalingsdienstaanbieders). In het zevende en laatste deel, de conclusie, komen de voornaamste vaststellingen aan bod.

² Naast een commercial acquirer, is VIVA.com onder meer een Griekse kredietinstelling en een uitgever van betaal-kaarten.

³ Op 1/03/2026 verandert "Bancontact Payconiq Company" van naam en wordt "Bancontact Company".

1. Klassieke elektronische betalingen

1.1. Wetgevend kader met betrekking tot klassieke elektronische betalingen

In dit deel wordt de Europese en Belgische reglementering besproken die de markt voor klassieke elektronische betalingen omkadert.

1.1.1. Interchange Fee Regulation (IFR) en de Belgische maximumtarieven

De “Interchange Fee Regulation” (IFR) is een Europese verordening (Verordening (EU) 2015/751) die sinds 2015 in voege is. Het doel van deze regelgeving is om kaartbetalingen en op kaarten gebaseerde betalingen transparanter, eerlijker en goedkoper te maken en de concurrentie tussen betalingsdienstaanbieders te stimuleren.

Onder interchange fee (of afwikkelingsvergoeding) wordt verstaan: de vergoeding die bij elke op kaarten gebaseerde betalingstransactie wordt betaald tussen de acquirer (betalingsdientaanbieder) en de issuer (bank van de kaarthouder) die betrokken zijn bij de transactie. Economisch gezien wordt deze vergoeding uiteindelijk gedragen door de handelaar/retailer, aangezien de acquirer vaak de interchange fee opneemt in de totale transactiekost die hij aan de handelaar aanrekent (de zogenaamde merchant service charge of merchant service fee). De interchange fee vormt daarbij één van de drie componenten van deze totale transactiekosten die de handelaar betaalt voor de acceptatie van elektronische kaartbetalingen.

De IFR legt maximumtarieven vast voor de interchange fees voor consumentenkaarten (niet voor bedrijfskaarten of commerciële kaarten) gebaseerd op het vier-partijenmodel (dus niet voor het drie-partijenmodel)⁴ :

- 0,2 % van het transactiebedrag voor betalingen met debetkaarten (bv. Bancontact);
- 0,3 % van het transactiebedrag voor betalingen met kredietkaarten (bv. Mastercard of Visa).

In België is deze Europese regeling opgenomen in het Wetboek van Economisch Recht. Daarbij heeft België gebruikgemaakt van de mogelijkheid om een specifiek plafond vast te leggen voor binnenlandse debetkaartbetalingen van consumenten. Dit gebeurde heel recent nog via het Koninklijk Besluit van 27 september 2023. Dit KB bepaalt dat de afwikkelingsvergoeding voor dergelijke betalingen niet hoger mag zijn dan 0,1 % van het transactiebedrag, met een maximum van 0,056 euro per transactie. Voor binnenlandse kredietkaartbetalingen kan België eveneens een plafond vastleggen, maar hiervoor werd tot op heden geen besluit genomen.

Volgens de IFR-verordening kunnen handelaren de acceptatie beperken tot bepaalde categorieën van kaarten binnen hetzelfde betalingsschema⁵ (bijvoorbeeld debetkaarten voor consumenten accepteren, maar geen commerciële kredietkaarten), op voorwaarde dat zij de consumenten hierover duidelijk informeren. Handelaren mogen kaarten niet weigeren op basis van de identiteit van de uitgever binnen hetzelfde schema.

Ten slotte verplicht de IFR-verordening de betalingsdientaanbieder (acquirer) om bepaalde informatie aan de handelaar te verstrekken na uitvoering van de kaartbetalingen (onder meer het bedrag van de betalingstransactie, het bedrag van alle kosten die op de kaartbetalingstransactie van toepassing zijn en het

⁴ In deel 3 komt het vierpartijenmodel (3.2.1.) en het driepartijenmodel (3.2.2.) uitgebreid aan bod.

⁵ De betaalkaartschema's komen aan bod in punt 3.4.1 van deel 3.

bedrag van de door de handelaar betaalde service fee en het bedrag van de afwikkelingsvergoeding (afzonderlijk vermeld). Dit neemt niet weg dat de handelaar en de betalingsdienaarbieder contractueel een andere invulling kunnen geven aan de informatie die zal verstrekt worden met betrekking tot kaartbetalingen.

Een handelaar mag, volgens art. 8 (6) lid 2 van de IFR, zelf kiezen welk betaalschema standaard wordt gebruikt op zijn betaalterminal. Zo kan hij bijvoorbeeld instellen dat bv. Bancontact de standaardoptie is, als dat voor hem de voordeligste of meest gebruikte betaalwijze is. Dit helpt handelaars/retailers om de kosten van kaartbetalingen te beheersen. Toch blijft de keuzevrijheid van de consument gewaarborgd. De consument kan bij de betaling steeds zelf een ander schema selecteren dan het standaard ingestelde schema. Met andere woorden: als de handelaar standaard Bancontact gebruikt, maar de consument verkiest Visa of Mastercard, dan kan hij of zij dit wijzigen op het moment van betalen op voorwaarde dat de verkoper Visa of Mastercard accepteert. De manier waarop dit kan gebeuren, is echter niet altijd transparant voor de consument.

1.1.2. Payment service directive 2 en het verbod om kosten door te rekenen aan de consument

In België worden betalingsdiensten voornamelijk geregeld door titel 3 van boek VII van het Wetboek van economisch recht. Het gaat om een omzetting van Richtlijn (EU) 2015/2366 betreffende betalingsdiensten in de interne markt, ook wel PSD2 genoemd. De PSD2 van 2018 heeft tot doel elektronische betaalmiddelen te bevorderen en de veiligheid van betalingen te versterken.

Concreet omvat de PSD2 alle rechten en plichten van betalingsdienaarbieders en gebruikers van betalingsdiensten. Het gaat met name om de verplichting voor betalingsinstellingen om een vergunning aan te vragen bij de Nationale Bank van België, de informatie die moet worden vermeld in contracten met gebruikers van betalingsdiensten en bepalingen met betrekking tot de autorisatie van transacties en de aansprakelijkheid in geval van frauduleuze betalingstransacties.

Opgemerkt moet worden dat PSD2 ook regels bevat voor betalingsinitiatiedienaarbieders en betalingsinformatiedienaarbieders van rekeninginformatie en voor instellingen voor elektronisch geld. De PSD2 sluit daarentegen diensten uit die gebaseerd zijn op specifieke betaalinstrumenten die slechts beperkt kunnen worden gebruikt en die voldoen aan een van de voorwaarden van de Europese richtlijn, zoals elektronische cheques (maaltijdcheques, ecocheques, enz.).

De PSD2 omvat enkele bepalingen met betrekking tot de kosten die van toepassing zijn op betalingsdiensten. Meer specifiek bevat de PSD2 een verbod op meerkosten voor het gebruik van betaalinstrumenten waarvoor de afwikkelingsvergoedingen worden geregeld door hoofdstuk II van Verordening (EU) 2015/751 ("IFR-verordening") en voor SEPA-overschrijvingen en -domiciliëringen.

De PSD2 laat de lidstaten echter de mogelijkheid om verder te gaan in dit verbod op meerkosten door het recht van de handelaar om kosten aan te rekenen voor het gebruik van een specifiek betaalinstrument te verbieden of te beperken. De Belgische wetgever heeft van deze mogelijkheid gebruik gemaakt om een algemeen verbod in te voeren voor handelaren om kosten aan te rekenen aan de betaler (consument) voor het gebruik van elk "betaalmiddel".

Dit verbod geldt dus niet alleen voor de betaalinstrumenten die onder de IFR-verordening vallen of voor SEPA-overschrijvingen en -domiciliëringen, maar ook voor alle transacties met betaalkaarten. Dit wil dus zeggen dat niet alleen betaalkaarten voor consumenten hieronder vallen, maar ook betaalkaarten voor bedrijven en kaarten van bijvoorbeeld American Express. Ten slotte moet worden opgemerkt dat dit verbod zowel geldt voor aankopen in fysieke winkels als voor onlineaankopen.

Het verbod op het aanrekenen van kosten wordt gerechtvaardigd door de wens om een eerlijke concurrentie tussen de verschillende betaalmiddelen te waarborgen en de kosten van alle betaalkaarten transparant te maken. Niets belet een handelaar echter om een korting aan te bieden voor het gebruik van een

bepaald betaalmiddel, indien dit gerechtvaardigd is door een legitiem belang en duidelijk aan de betaler wordt meegedeeld.

Het algemene wettelijke kader voor betalingsdiensten dat door PSD2 wordt gevormd, wordt aangevuld met andere regelgevende instrumenten zoals onder meer SEPA-overschrijvingen en -domiciliëringen en IBAN-rekeningen, instant overschrijvingen en basisbankdiensten voor consumenten.

De PSD2 wordt momenteel herzien. Het doel is om de regelgeving inzake betalingsdiensten te moderniseren, rekening houdend met de laatste innovaties op dit gebied, en om de veiligheid van betalingen en de strijd tegen bankfraude te versterken (PSD3 en Payment Service Regulation - PSR). Er zijn echter ook discussies gaande om de transparantie van de kosten van betaalkaartschema's te verbeteren.

1.1.3. Verplichting voor handelaars in België om zowel cash als een elektronische betaalwijze te aanvaarden

Sinds 1 juli 2022 zijn alle ondernemingen (handelaars/retailers) in België verplicht om minimaal één vorm van elektronisch betalen aan te bieden aan consumenten (artikel VI.7/4 WER). De onderneming kan vrij kiezen op welke manier zij dat elektronisch betaalmiddel aanbiedt, bijvoorbeeld via een klassieke betaalterminal, een QR-code (zoals Payconiq of Bancontact QR) of een overschrijving. Er bestaat geen verplichting om elk type van elektronisch betaalmiddel (zoals Visa, Mastercard, American Express, enz.) te aanvaarden. De onderneming moet dan wel duidelijk aangeven welke betaalmiddelen wél aanvaard worden, bijvoorbeeld via een affiche of een vermelding aan de kassa.

Het is voor de handelaar/retailer verboden om:

- een toeslag aan te rekenen voor het gebruik van cash of voor specifieke betaalinstrumenten zoals debetkaarten of kredietkaarten. Een vergoeding voor het gebruik van een betaalmiddel is enkel toegestaan wanneer het gaat om systemen die buiten dit specifieke wettelijk verbod vallen, zoals zogenaamde 'gesloten systemen' (bijvoorbeeld oplaadbare cashless-armbanden op een festival). In dat geval mag de aangerekende kost echter nooit hoger zijn dan de werkelijke kosten die de onderneming zelf draagt voor het aanbieden van dit middel (artikel VI.42 WER).
- elektronische betalingen te weigeren onder een bepaald bedrag.

Daarnaast is sinds april 2024 ook expliciet wettelijk bepaald dat elke onderneming verplicht is om cashbetalingen in euro te aanvaarden, wanneer de ondernemer en de consument gelijktijdig fysiek aanwezig zijn (artikel VI.7/5 WER). Hierop bestaan weliswaar enkele uitzonderingen (onder meer in het kader van de Wet tot voorkoming van het witwassen van geld en de financiering van terrorisme en tot beperking van het gebruik van contanten).

2. Kaartbetalingen als voornaamste vorm van elektronische betalingen

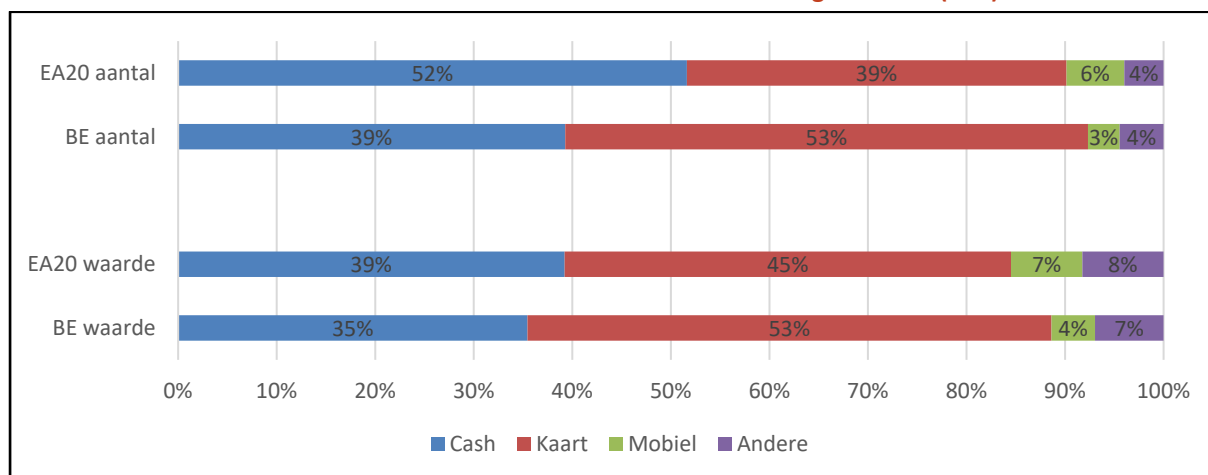
Volgens de Betaalvereniging Nederland, de federatie van Nederlandse betalingsdianstaaubieders, worden in het betalingsverkeer 'betalingen in de winkel', 'overschrijvingen' en 'online betalingen' onderscheiden. Andere classificaties bestaan uiteraard ook. Bij betalingen in de winkel kan, naast cash-betalingen, het onderscheid gemaakt worden tussen verschillende betaalproducten zoals bijvoorbeeld debetkaartbetalingen (contactloos of niet), kredietkaartbetalingen, mobiele betalingen en QR – betalingen. Bij overschrijvingen wordt geld door een rekeninghouder van de ene naar een andere bankrekening overgeschreven. Ook hier

worden verschillende types onderscheiden, zoals Europese overschrijvingen en instant payments. Ook voor online betalingen, via desktop, smartphone of tablet, bestaan er verschillende betaalmogelijkheden.⁶

Betalingen in de winkel (Point of Sale (POS) – betalingen)

Uit de Space-studie⁷ van de Europese Centrale Bank (ECB) blijkt dat kaartbetalingen het meest gebruikte instrument zijn (53 % van het totaal aantal POS-transacties) bij betalingen in de winkel in België in 2024. Uit het Global payments report 2025 van Worldpay, een Amerikaanse aanbieder van betaalverwerkings-technologie, blijkt dat debetkaartbetalingen in termen van waarde tot drie keer belangrijker zijn dan kredietkaartbetalingen in de winkel.⁸ Op de tweede plaats komt cash met 39 % van het totaal aantal betalingen in de winkel. Mobiele en andere betaalwijzen nemen samen de overige 8 % voor hun rekening. In België wordt relatief veel met de kaart betaald in de winkel in vergelijking met de eurozone, waar de consument maar 39 % van het totaal aantal betalingen met kaart betaalt. Worldpay wijst er verder op dat digitale betaaloplossingen aan een opmars bezig zijn in de winkels: het marktaandeel van digitale wallets zou verdubbelen tegen 2030, terwijl ook account-to-account oplossingen zoals Payconiq by Bancontact⁹ belangrijk zijn.

Grafiek 1 Aandeel van de verschillende betaalinstrumenten in winkelbetalingen in 2024 (in %)



Bron: ECB (Space-studie 2024); Opmerking: EA = Euro Area.

Online betalingen

Uit diezelfde Space-studie blijkt dat, bij online betalingen, het opnieuw de kaartbetalingen zijn die het favoriete betaalinstrument van de Belgische consument vertegenwoordigen in 2024 (51 % van het totaal aantal online transacties).¹⁰ Op basis van cijfers van Becom gebeuren bijna 80 % van de kaartbetalingen in waarde met een debetkaart (waarvan het overgrote deel met Bancontact¹¹) en 20 % met een kredietkaart (Visa of Mastercard). Het aandeel betalingen met kredietkaart is sinds de coronacrisis sterk teruggelopen en kwam in 2019 nog uit op meer dan 40 %. Op de tweede plaats komen betalingen met een mobiele app

⁶ Betaalvereniging Nederland, [Publicaties | Betaalvereniging Nederland](#).

⁷ ECB (dec 2024): Study on the payment attitudes of consumers in the euro area (SPACE).

⁸ [Global payments report 2025 Worldpay](#).

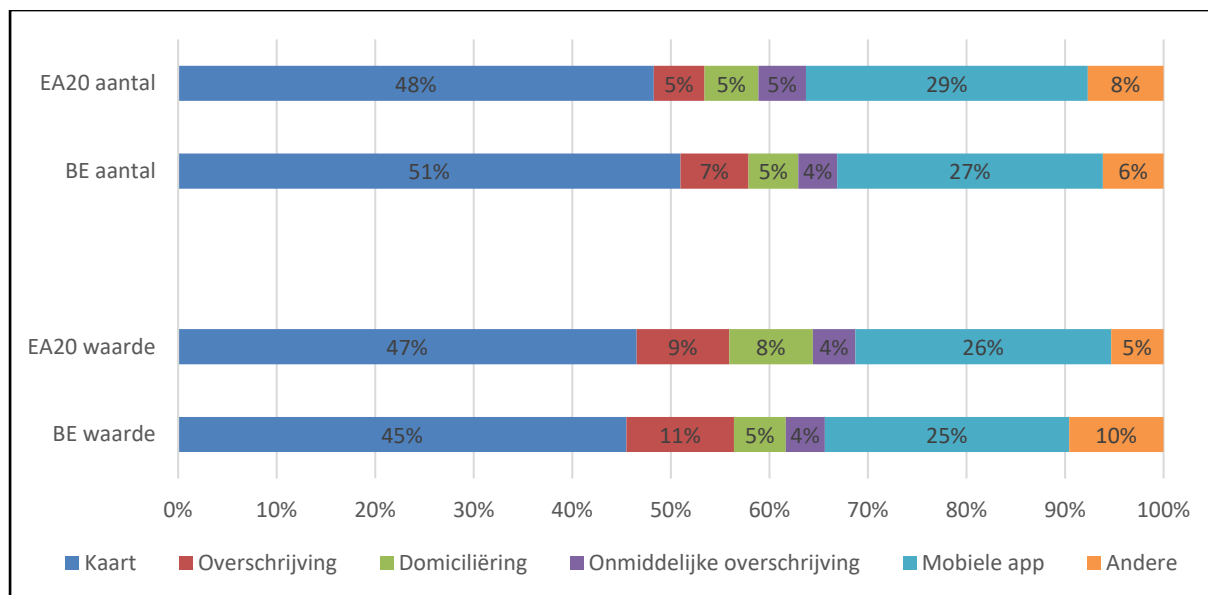
⁹ Omstreeks 16/03/2026 verandert “Payconiq by Bancontact” van naam en wordt “Bancontact Pay”.

¹⁰ Veiligheid zou een van de belangrijkste voordelen van kaartbetalingen zijn. Zo kan de bank de klant een extra service aanbieden bij het beslechten van geschillen.

¹¹ Meer dan 87 % van de Bancontact betalingen online worden verricht via een QR code en met een smartphone via de Payconiq by Bancontact app of een bank app.

(digitale wallets, Paypal of een andere mobiele app) met 27 % van het totaal aantal transacties.¹² Uit het Global payments report 2025 van Worldpay blijkt dat digitale wallets bij online betalingen steeds belangrijker worden. Overschrijving, domiciliëring, onmiddellijke overschrijving (ook wel account-to-account of instant betalingen genoemd) maken samen 16 % van het totaal aantal transacties uit, andere instrumenten 6 %.

Grafiek 2 Aandeel van de verschillende betaalinstrumenten in online betalingen in 2024 (in %)

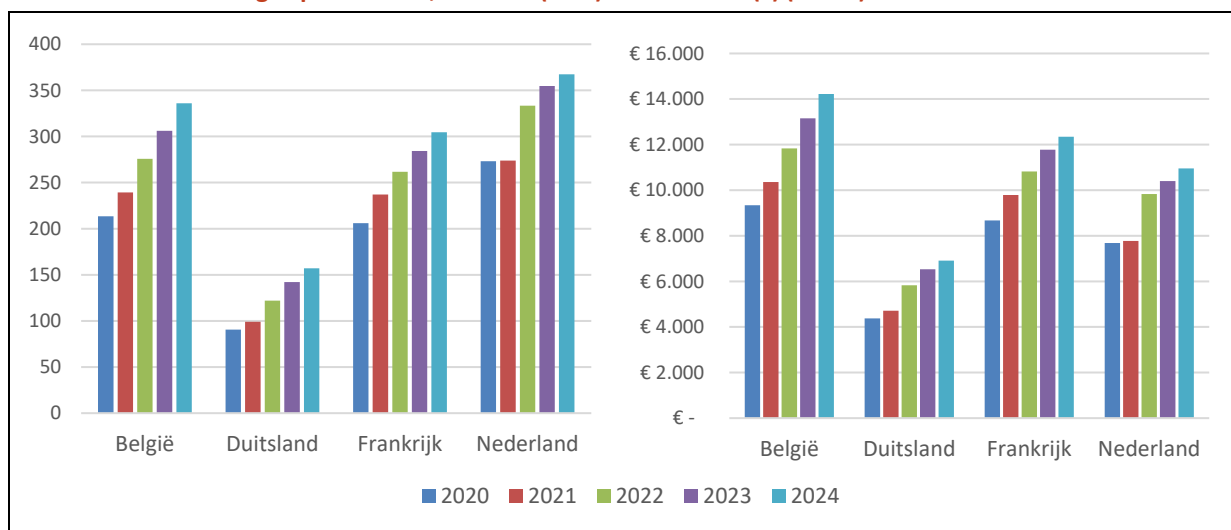


Bron: ECB (Space-studie 2024); Opmerking: EA = Euro Area.

Verder blijkt uit de data portal van de Europese Centrale Bank dat het aantal kaartbetalingen per inwoner in België sterk is toegenomen: In 2020 betaalde de Belg nog gemiddeld 213 keer met de kaart, in 2024 was dit al 336 keer, een stijging met 57 %. In vergelijking met de buurlanden, is het aantal kaartbetalingen per inwoner in België vrij hoog. In 2024 kwam dit uit op meer dan 14 000 euro per inwoner. In Frankrijk betaalde de consument in 2024 gemiddeld 305 keer met een kaart, in Duitsland zelfs maar 157 keer. Enkel in Nederland wordt er vaker met een kaart betaald, namelijk 367 gemiddeld in 2024. In de Europese Unie zijn Litouwen, Luxemburg en Ierland koploper met respectievelijk 1.078, 659 en 556 kaartbetalingen per inwoner in 2024. Bulgarije, Roemenië en Italië hinken achterop met respectievelijk 89, 129 en 140 kaartbetalingen per inwoner. Een overschrijving is ook een belangrijke manier om elektronisch te betalen. De data maken echter geen onderscheid tussen overschrijvingen in de winkel, online of tussen particulieren.

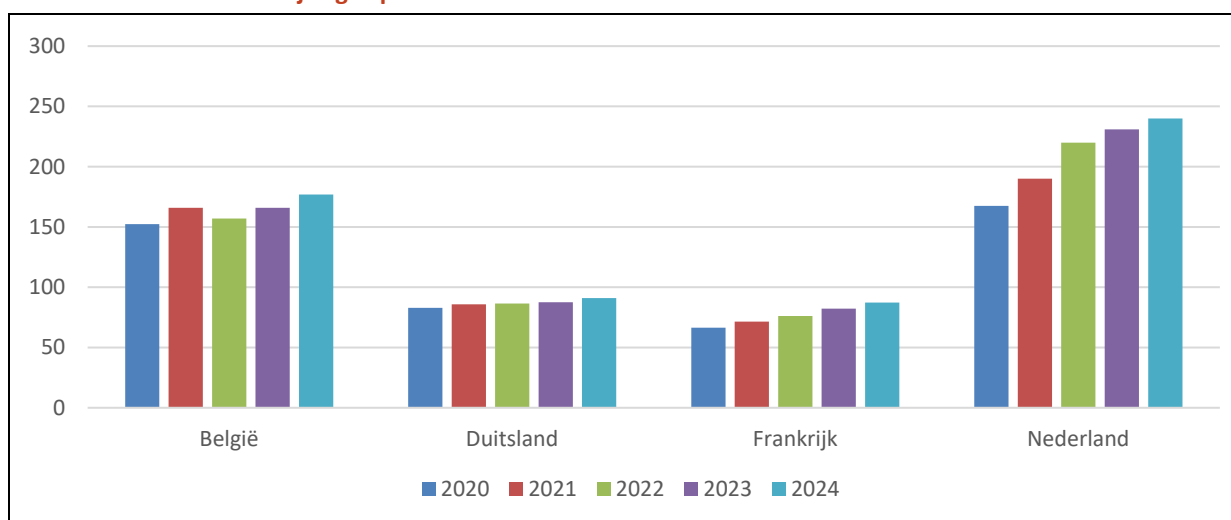
¹² In een recent rapport van de Europese Commissie, wordt bij de digitale wallets het onderscheid gemaakt tussen staged digital wallets (bv. Paypal, Amazon Pay) en pass through digitale wallets (bv. Google Pay, Apple Pay). Staged wallets werken in 2 fasen. In de eerste fase moeten consumenten geld overmaken aan de wallet, in de tweede fase wordt de wallet gebruikt om elektronisch geld over te maken naar online verkopers. Een pass through wallet omvat bijvoorbeeld de tokenisatie van een bestaand betaalinstrument, zoals een betaalkaart. In landen als Duitsland en Italië staan staged digital wallets zeer sterk, terwijl in landen als Denemarken en Tjechië pass through digitale wallets een belangrijk marktaandeel hebben.

Grafiek 3 Kaartbetalingen per inwoner, in aantal (links) en in waarde (€) (rechts)



Bron: ECB data portal

Grafiek 4 Aantal overschrijvingen per inwoner



Bron: ECB data portal

Hoewel het aandeel van cash-betalingen in de winkel dalende is, is het nog steeds een belangrijk betaalmiddel. Volgens het Space-onderzoek, blijkt ook dat de Belg ontevreden is over de beschikbaarheid van betaalautomaten. Terwijl in de eurozone 13 % van de ondervraagden vindt dat het moeilijk of zeer moeilijk is om aan cash te geraken, is dat in België 23 %. Uit de studie blijkt eveneens dat 60 % van de Belgen de optie om met cash te betalen belangrijk of zeer belangrijk vindt. Om voldoende toegang tot betaalautomaten te garanderen, heeft de federale regering een akkoord¹³ gesloten met de financiële sector. Daarin staat onder andere dat tegen 2027 ongeveer 4.000 geldautomaten gelijkmatiger over het land verdeeld moeten worden. Ook zal de dekingsgraad beter moeten zijn dan de situatie in 2021.

De markt van klassieke elektronische betalingen is van groot belang voor de handel aangezien, volgens de gegevens van de ECB¹⁴, in 2024 in België meer dan 3,9 miljard kaartbetalingen zijn verricht voor een totaal bedrag van meer dan 168 miljard euro. Vergeleken met het jaar voordien, komt dit overeen met een groei

¹³ [Toegang tot de geldautomaten - Akkoord tussen de federale regering en Febelfin | FOD Economie.](#)

¹⁴ [PAY | ECB Data Portal.](#)

van 10,4 % en 8,8 %, respectievelijk in volume en in waarde. Zo was er tussen 2019 en 2024 een stijging met 70,9 % in transactievolume en met 60,6 % in waarde.¹⁵

De voornaamste stuwende factoren achter de toename van het aantal kaartbetalingen zijn: de verplichting dat alle handelaars in België één of andere vorm van elektronisch betalen moeten aanvaarden, de opkomst van de elektronische handel (e-commerce), de toename van het aantal betalingen voor kleinere bedragen, het gebruiksgemak ervaren door consumenten en de perceptie van veiligheid. Deze ontwikkelingen werden bovendien versneld door de uitbraak van de Covid-pandemie in 2020. Verder zijn elektronische betalingen minder onderhevig aan fraude en aan vergissingen dan een betaling met cashgeld en verlopen ze sneller.

¹⁵ NBB: Financial Market Infrastructures and Payment Services Report 2025.

3. Beschrijving van de markt voor klassieke elektronische betalingen

3.1. Verbod op kosten voor de consument

In België betaalt de consument geen kosten voor elektronisch betalen. Er bestaat immers een verbod op het doorrekenen van kosten aan de consument voor dergelijke betalingen.¹⁶ Weliswaar is het mogelijk dat hij indirect toch kosten betaalt, bijvoorbeeld door het verhogen van de prijs door de handelaar.

In een recent rapport van de Europese Rekenkamer wordt dit verbod geanalyseerd. De belangrijkste redenen voor het invoeren van een verbod op het doorrekenen van transactiekosten op Europees niveau waren: Ten eerste leidde een wildgroei aan nationale regels omtrent het doorrekenen van kosten bij de lidstaten tot verwarring bij de consument. Ten tweede rekenden handelaren regelmatig hogere kosten aan dan de werkelijke transactiekost van de elektronische betaling. Ten derde bestond de transactiekost toen voornamelijk uit de interchange fee, één van de drie deelcomponenten van de transactiekost, die geplafonneerd zou worden door de Interchange Fee Regulation (IFR) van de EU. Er zijn echter ook negatieve gevolgen aan een verbod op het doorrekenen van transactiekosten. Zo kan een dergelijk verbod de transparantie verminderen. Het is voor de eindconsument namelijk niet duidelijk welk betaalmiddel een hogere kost voor de handelaar met zich meebrengt. Dit kan leiden tot hogere kosten voor de handelaar en uiteindelijk ook indirect voor de consument via prijsverhogingen van de producten.¹⁷

Handelaren mogen dus geen kosten doorrekenen, maar ze mogen en kunnen wel een voorkeursvolgorde van betaalwijze instellen bij de meeste betaalterminals in de winkel. Zij kunnen bijvoorbeeld instellen dat een kaartbetaling bij voorkeur via één bepaald betaalschema wordt verwerkt (bv. Bancontact). Als de kaart dat schema niet ondersteunt (bv. een buitenlandse kaart die niet co-badged is met Bancontact), wordt de betaling verwerkt via het volgend schema in de voorkeursvolgorde (bv. een internationaal schema zoals Mastercard of Visa). Zo zullen de meeste handelaren de goedkoopste betaaloptie eerst plaatsen, gevolgd door de duurdere opties. De Europese wetgeving schrijft wel voor dat de consument de eindbeslissing heeft en het voorstel van de handelaar altijd kan overrulen. Op de meeste betaalterminals bijvoorbeeld, kan dit door de “gele toets” in te drukken en een alternatief schema te kiezen.

FOCUS: Toezicht op het aanbieden van een elektronisch betaalmiddel in de winkel

Sedert 1 juli 2022 is elke handelaar die een fysiek verkooppunt heeft, verplicht om een elektronisch betaalmiddel aan te bieden. Dit elektronisch betaalmiddel kan verschillende vormen aannemen, onder meer: een kaartbetaling, een betaling via QR-code, een instant overschrijving, een betaling via een digitale portefeuille. Indien de handelaar betaalkaarten aanvaardt als elektronisch betaalmiddel, moet hij aan de ingang en aan de kassa ook duidelijk aangeven welke kaarten (debet, krediet) hij accepteert.

De Economische Inspectie van de FOD Economie is bevoegd om op deze verplichtingen voor de handelaars toe te zien. In 2024 werden er 7.936 controles¹⁸ uitgevoerd bij handelaars naar de naleving van de wettelijke verplichting om een elektronisch betaalmiddel aan te bieden aan consumenten. Er werden 337 inbreuken op deze wettelijke verplichting weerhouden (4 %), m.a.w. deze handelaars boden de consumenten

¹⁶ In Nederland mag de handelaar wel kosten aanrekenen als de klant betaalt met een commerciële debet- of kredietkaart, PayPal of een kredietkaart van een driepartijenbetaalkaartschema, zoals American Express (AMEX) of Diners Club. Dit geldt zowel bij online aankopen als in een gewone winkel ([Betaalmogelijkheden en betaalkosten in winkels | ACM](#)).

¹⁷ European court of auditors (2025): [Special report 01/2025: Digital payments in the EU](#).

¹⁸ Bron: jaarverslag Economische Inspectie 2024.

ten geen elektronisch betaalmiddel aan. Bij 2.661 ondernemingen werd zowel gecontroleerd op het aanbieden van een elektronische betaalmiddel als op de transparantievereiste door de affichering van de geaccepteerde betaalkaarten. Hier werd een inbreukpercentage van bijna 30 % vastgesteld. Enige nuance is hier echter op zijn plaats: de verplichting om een elektronisch betaalmiddel aan te bieden leverde 90 overtredingen op (3 % van het totaal, voornamelijk bij de horeca en kappers) terwijl de verplichte affichering aan de ingang en aan de kassa in 735 handelszaken niet werd nageleefd (28 %).

3.2. Theoretische uiteenzetting over de werking van de markt

Betalingsystemen, zoals betalingen via betaalkaartschema's, worden vaak aangehaald als voorbeeld van een tweezijdige markt. De waarde van een betaalmiddel voor consumenten is niet alleen afhankelijk van de acceptatie door handelaars maar ook afhankelijk van het gebruik door consumenten.

In een tweezijdige markt treden dus twee verschillende groepen van gebruikers op. Een belangrijk kenmerk van een tweezijdige markt is het zogenaamde netwerkeffect waarbij het nut van een product wordt bepaald door het aantal gebruikers.

Er bestaan twee modellen van betaalkaartschema's naar gelang het aantal actoren dat interageert: het vierpartijenbetaalschema en het driepartijenbetaalschema.

3.2.1. Het vierpartijenbetaalschema

In het betaalkaarten-schema met vier partijen, of het vierpartijenbetaalschema, bevinden zich vier hoofdactoren, met additioneel nog één of meerdere tussenpartijen of intermediairs. De vier partijen bij een betalingstransactie met betaalkaart zijn: de klant kaarthouder (consument/bedrijf), de handelaar, de issuer (te weten de financiële instelling die de betaalkaart uitgeeft en de rekening van de kaarthouder beheert, bijvoorbeeld KBC)¹⁹ en de acquirer (een betalingsdienaarbieder, bijvoorbeeld Worldline) die een contract heeft met de handelaar om zijn elektronische betalingen te verwerken. Eén van de mogelijke tussenpartijen is de leverancier van het betaalkaartschema. Een betaalkaartschema is een soort van netwerk waarbinnen de instellingen die lid zijn een geheel van regels en technische normen, die de uitvoering van een betaling met een kaart regelt, dienen te respecteren. Om deel uit te maken van het netwerk moet doorgaans voor een licentie betaald worden. Bancontact, Visa en Mastercard zijn voorbeelden van betaalschema's. Andere mogelijke intermediairs zijn de issuing en de acquiring processor (die verwerkingen op technisch vlak uitvoeren namens de issuer of de acquirer) en de scheme processor (die onderdelen van de technische infrastructuur van het schema beheert van het betaalkaartschema). Eén actor kan ook meerdere rollen vervullen.

Als een klant zijn aankopen wil betalen met een betaalkaart moet, stroomopwaarts, een issuer hem eerst een dergelijke kaart hebben verstrekt ①.²⁰ Daarna zal de klant, nadat hij zijn aankopen heeft gekozen, de elektronische betaaltransactie moeten initiëren met zijn betaalkaart ②. De handelaar geeft de transactie, via de betaalterminal, door aan de acquirer ③. De acquirer bestaat uit een commercial acquirer die het contract afsluit met de handelaar en een processing acquirer die het technische aspect van de betaling uitvoert. Soms worden deze twee activiteiten uitgevoerd door één en dezelfde partij, soms zijn dit twee verschillende partijen. De acquirer stuurt de aanvraag door naar de juiste aanbieder van het betaalkaartschema ④, die de aanvraag zal voorleggen aan de issuer ⑤.²¹ Net als voor de acquirer bestaat ook

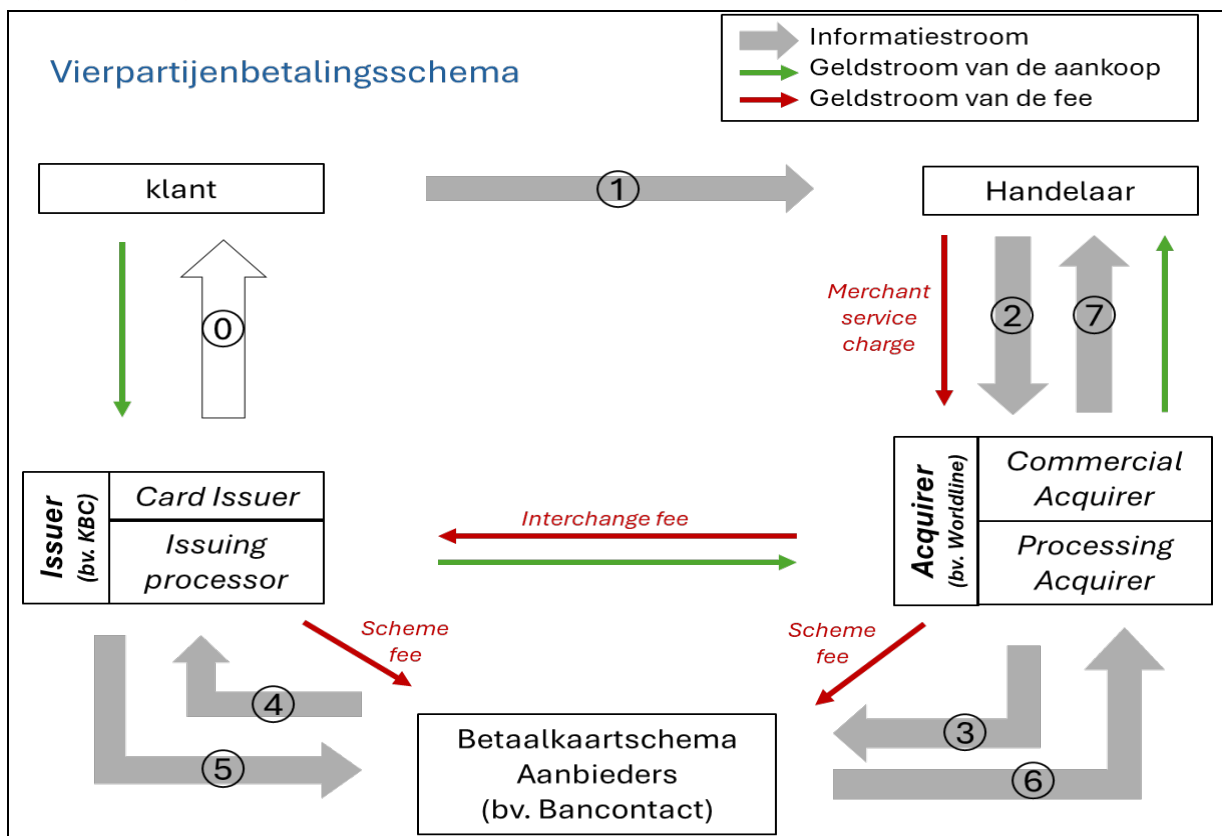
¹⁹ In vele landen geldt dat alleen banken betaalkaarten mogen uitreiken.

²⁰ Zie schema.

²¹ Er dient op gewezen te worden dat de acquirer processor (die de verwerkingen doet namens de handelaar voor rekening van de acquirer) en de issuer processor (die de verwerkingen doet namens de klant voor rekening van de issuer) één en dezelfde entiteit kunnen zijn. In dat geval kunnen de aanvragen voor goedkeuring niet passeren via de aanbieder van het betaalschema.

de issuing activiteit uit twee activiteiten: het verstrekken van een betaalkaart aan de klant (door een bank) en de technische processing (issuing processing) van de betaling. Soms besteedt de bank deze laatste activiteit uit aan een externe partij. Nadat de issuer het betalingsverzoek heeft ontvangen van het betaalkaartschema, zal zij ofwel haar goedkeuring geven aan de aanbieder van het betaalkaartschema, ofwel de transactie afwijzen (5). In beide gevallen zal de aanbieder van het betaalkaartschema de beslissing aan de acquirer overmaken (6), die dan via de betaalterminal de beslissing aan de handelaar zal meedelen (7). In geval van een goedgekeurde betaling, zal het betalingsbedrag van de rekening van de klant gaan en naar de rekening van de handelaar worden overgemaakt (groene pijl). Iedere partij in het betalingschema moet worden vergoed (rode pijlen). De handelaar betaalt een transactiekost (merchant service fee) aan de acquirer die op zijn beurt een gedeelte van deze fee doorstort aan de issuer en het betaalkaartschema. Meer informatie over de vergoedingen van de verschillende partijen komt later in deze studie aan bod.

Figuur 1 Betalingsmodel met vier partijen



Bron: Eigen schema op basis van verschillende bronnen.

Zoals eerder aangehaald betaalt de handelaar voor dit elektronisch betaalproces aan de commercial acquirer een merchant service fee die het aggregaat is van een interchange fee, een scheme fee en een merchant fee (ook wel service fee of acquirer fee genoemd). De acquirer staat nadien in voor de doorstorting van de interchange fee (aan de bank) en de scheme fee (aan het betaalkaartschema) terwijl de service fee bij de acquirer blijft als vergoeding voor zijn prestaties. De hoogte van de kosten kunnen variëren naargelang het type transactie (POS versus e-commerce), het type kaart (debetkaart, kredietkaart, commerciële kaarten), risicoparameters, regelgeving en dienstopties.

De scheme fee is een commissie die wordt doorgestort aan de aanbieder van het betaalkaartschema. Hierdoor kan het schema investeringen doen in de betaalinfrastructuur, zich aan de regelgeving aanpassen en fraude bestrijden. De hoogte van de scheme fee is afhankelijk van het type verrichting waarbij deze fee hoger ligt voor online kaartbetalingen dan voor kaartbetalingen in een fysieke winkel (POS).²² Ook ligt deze

²² De hoogte van de scheme fees bij Bancontact is doorgaans dezelfde voor online en voor POS-betalingen.

fee hoger voor kredietkaarten dan voor debetkaarten en voor commerciële kaarten dan voor consumentenkaarten²³.

Scheme-fees worden in het algemeen niet openbaar gemaakt (“non disclosure agreement”) daar de voorwaarden van de overeenkomsten tussen betaalkaartschema’s en acquirers commercieel gevoelige informatie kunnen bevatten. Het Prijzenobservatorium heeft gepoogd een ruwe inschatting van deze fee te maken, op basis van info van Worldline. Worldline afficheert namelijk op haar website indicatieve schemetarieven “per lijn” of per functionaliteit (van toepassing in oktober 2025) voor kaarttransacties die zij afwikkelt via Bancontact, Mastercard en Visa.²⁴ Algemeen kunnen aan scheme fees veel verschillende functionaliteiten (“lijnen”) gekoppeld worden in functie van het type verrichting dat plaatsvindt. De basis functionaliteiten blijven meestal beperkt tot maximaal 6 “lijnen”. Mastercard en Visa bieden (veel) meer functionaliteiten aan dan Bancontact (bijvoorbeeld het aanvaarden van transacties van buitenlandse kaarthouders), ook hebben kredietkaarten meer functionaliteiten dan debet kaarten.

Daar waar Bancontact voor haar functionaliteiten gekoppeld aan debet kaarttransacties, een flat fee in eurocent hanteert (onafhankelijk van het transactiebedrag), kunnen Mastercard en Visa voor hun “lijnen” een combinatie van verschillende types van fee hanteren: flat fees in eurocent of dollarcent (al dan niet afhankelijk van het transactiebedrag), fees in percentage van het transactiebedrag om maar enkele tariefmethodes te vernoemen. Op basis van een transactiebedrag van 50 euro, zou de scheme fee in oktober 2025 bij Worldline voor Bancontact-transacties met debet kaart naar schatting ongeveer 0,26 eurocent bedragen voor POS-transacties (3 “lijnen”). Voor Mastercard en Visa lijkt de scheme fee voor POS-transacties hoger te liggen (tussen de 2 en 5 eurocent).

Acquirers rekenen de scheme fee vaak door aan de handelaren. De scheme fees worden ook door issuers betaald, hoewel schema’s soms incentives aanbieden aan issuers die een deel van deze kosten kunnen compenseren. In sommige gevallen kunnen issuers een deel van hun kosten recupereren via kosten die aan kaarthouders worden aangerekend. Het contact tussen schema’s en handelaars verloopt in het algemeen indirect, via acquirers. Rechtstreekse onderhandelingen tussen schema’s en handelaars zijn zeldzaam en doorgaans beperkt tot zeer grote handelaars.

De tweede kost voor de handelaar is de interchange fee, bestemd voor de issuer van de betaalkaart. Deze fee wordt gewoonlijk vastgesteld door betaalkaartschema’s in overeenstemming met wettelijke vereisten en commerciële overeenkomsten. Deze fee wordt door de acquirer aan de issuer betaald en helpen kosten te dekken die verband houden met de uitgifte van kaarten, risicobeheer en diensten zoals fraudepreventie en kredietverlening. Hoewel schema’s default-interchange-tarieven bepalen, kunnen acquirers en issuers via bilaterale overeenkomsten andere tarieven onderhandelen.

Sinds de Europese verordening (EU) nr. 2015/751 is de interchange fee wettelijk geplafonneerd op 0,2 % voor debetkaarten en 0,3 % voor kredietkaarten, in zoverre het gaat over consumentenkaarten die binnen de EER worden uitgegeven. Er is echter niets dat de lidstaten ervan weerhoudt om een lager plafond vast te leggen. In België is het plafond van de interchange fee voor binnenlandse debetkaarttransacties van consumenten via het KB van 17 oktober 2016 en het KB van 27 september 2023 vastgelegd op 0,1 % van het transactiebedrag met een maximum van 0,056 euro²⁵. Voor kredietkaarten voor consumenten werd geen verlaging doorgevoerd en is nog steeds het (Europees) wettelijk maximum van 0,3 % van toepassing. In België hanteren de drie voornaamste betaalschema’s het wettelijk maximum voor debetkaarten voor

²³ Bij Bancontact zijn de scheme fees voor commerciële- en consumentenkaarten gelijk.

²⁴ <https://worldline.com/content/dam/worldline/global/documents/brochures/scheme-fees-belgium.pdf>.

²⁵ Ter info: in Nederland is dit plafond vastgelegd op 0,02 euro. Toch is het delicaat om elektronische betalingen van verschillende landen met elkaar te vergelijken, omdat ze deel uitmaken van een relatief verschillend bancaire ecosysteem. Bovendien zijn in Nederland de schaalvoordelen belangrijker door een grotere markt, een betere penetratie van het elektronisch betalen en minder grote mogelijkheden voor het elektronisch betalen.

consumenten (met een plafond van 0,05 euro), in zoverre er met bepaalde actoren onderhands geen ander tarief is afgesproken. In de praktijk betekent dit dat voor transactiebedragen boven 50 euro, steeds een interchange fee in rekening wordt gebracht van (maximaal) 0,05 euro.

Terwijl de aanbieder van het binnenlands betaalkaartschema (Bancontact) alleen aanwezig is in het segment debetkaarten voor consumenten en commerciële debetkaarten (voor handelaren/bedrijven) die binnen de EER worden uitgegeven, zijn buitenlandse aanbieders van betaalkaartschema's (zoals bijvoorbeeld Visa en Mastercard) aanwezig in alle andere segmenten, namelijk debet- en kredietkaarten, voor consumenten en bedrijven, die binnen of buiten de Europese Economische Ruimte (EER) worden uitgegeven. Voor elk van deze kaarten kan de de interchange fee verschillen. In geval van commerciële kaarten of kaarten uitgegeven buiten de EER, is de interchange fee niet gereguleerd. Voor kredietkaarten voor consumenten hanteren zowel Mastercard als Visa het (Europees) wettelijk maximum van 0,3 %, in zoverre er met bepaalde actoren onderhands geen ander tarief is afgesproken.

Enkel de interchange fees zijn gereguleerd, niet de scheme fees of de service fees. Om innovaties in de markt voor elektronische betalingen te stimuleren, zijn langs de kant van de betaalkaartschema's grote investeringen nodig en is een zekere mate van tariefvrijheid aangewezen, volgens de kaartschemabedrijven.

Tabel 1 Interchange fees voor binnenlandse transacties uitgevoerd met betaalkaarten voor consumenten uitgegeven in België (in %)

	Debetkaarten consumenten	Kredietkaarten consumenten
Wettelijk (België)	0,1% max. (0,056 euro max.)	0,30 %
Bancontact	0,1% (0,05 euro max.)	n.v.t.
Mastercard	0,1% (0,05 euro max.)	0,30 %
Visa	0,1% (0,05 euro max.)	0,30 %

Bron: Bancontact, Mastercard, Visa.

De service fee is het restant van de merchant service fee en is bestemd voor de acquirer. Deze fee dekt de operationele kosten en de marge van de acquirer.

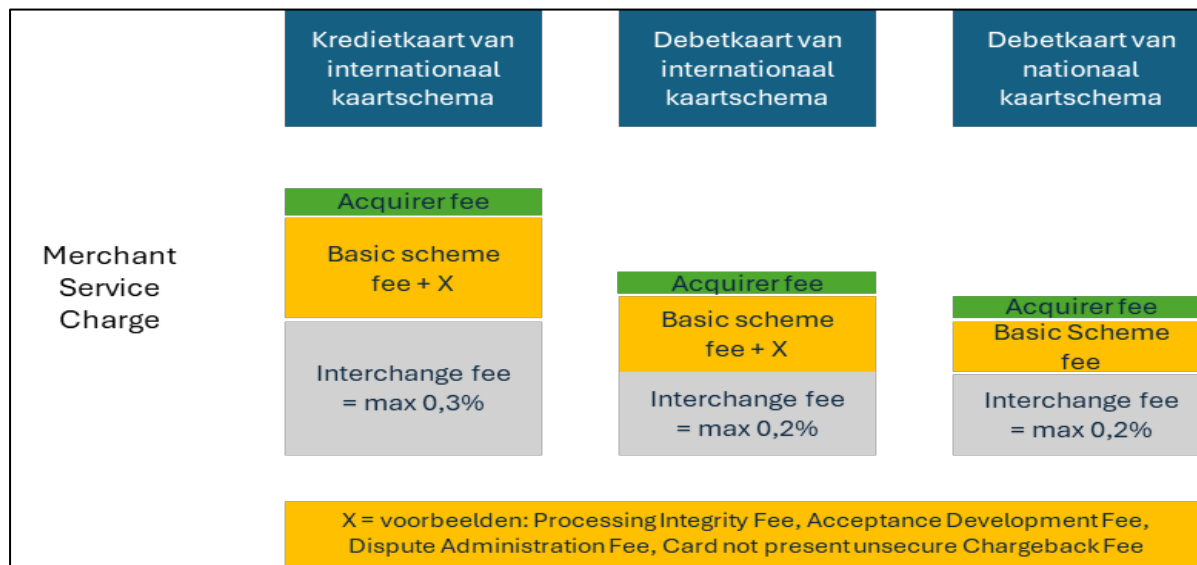
Op basis van data van de ECB, geeft figuur 2 een overzicht van de verschillende deelcomponenten van de merchant service charge (fee). Zoals hierboven besproken, bestaat deze fee uit de interchange fee, de scheme fee en de service fee:

- De merchant service charge verschilt naargelang het om debet kaartbetalingen met een nationaal kaartschema gaat (Bancontact in het geval van België), om debet kaartbetalingen met een internationaal kaartschema (zoals Mastercard of Visa) of om betalingen met een kredietkaart. De scheme fee van een nationaal schema is doorgaans lager dan die van een internationaal schema. De interchange fee kan verschillen naargelang de betaling gebeurt door consumenten of handelaars/bedrijven, met een debetkaart of een kredietkaart. De interchange fee van een kredietkaart is procentueel hoger dan die van een debetkaart. De acquirer fee (service fee) van een kredietkaart is doorgaans ook hoger dan die van een debetkaart;
- De Europese Rekenkamer²⁶ geeft een indicatie van de grootte-orde van de onderliggende deelcomponenten van de merchant service charge voor de EU. De totale merchant service charge (of de totale transactiekost) wordt geschat op gemiddeld 0,6 % van het totale transactiebedrag. De

²⁶ European Court of Auditors: [Special report 01/2025: Digital payments in the EU](#).

interchange fee wordt geschat op 0,2 % à 0,3 % van het totale transactiebedrag, de scheme fee op 0,1 %. Dit houdt in dat de acquirer fee 0,2 % à 0,3 % van het transactiebedrag bedraagt.

Figuur 2 Overzicht (indicatief) van de componenten van de merchant service fee op Europees niveau



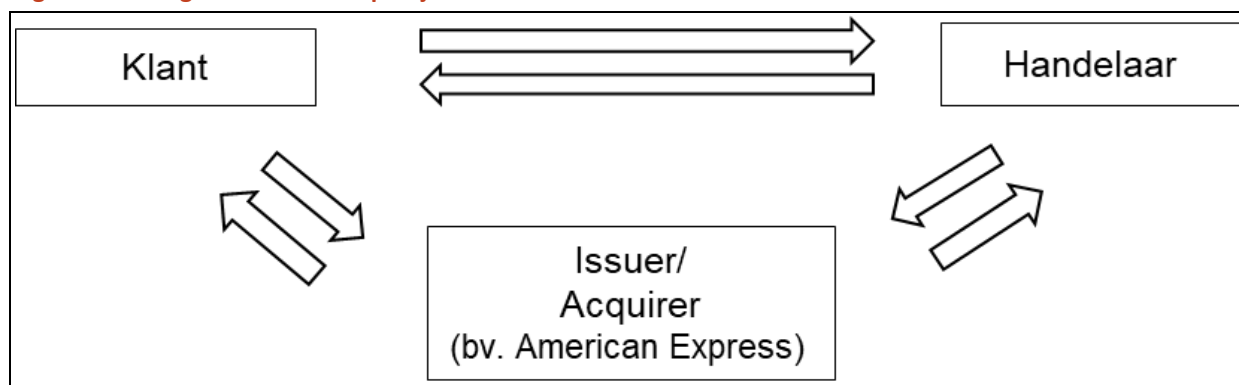
Bron: Eigen figuur op basis van data ECB.

3.2.2. Het driepartijenbetaalschema

In de situatie van een betaalkaartschema met drie partijen of een driepartijenbetaalschema, dat in mindere mate voorkomt in België, worden de taken van issuer en van acquirer uitgeoefend door éénzelfde speler. American Express is een typevoorbeeld van een betaalkaartschema met drie partijen. Daarbij hebben dan zowel de klant (bv. een bedrijf of een consument in andere gevallen) als de handelaar een directe relatie met de uitgever van de betaalkaart. Bovendien gebruikt de uitgever van de betaalkaart, in dit type van betaaltransactie, zijn eigen betaalschema. Het driepartijenbetaalschema is ontstaan om een meer directe en meer eenvoudige transactieafwikkeling te bieden tussen kaarthouder en handelaar.

Betalingen volgens het driepartijenmodel zijn relatief duur. Eén van de redenen die werd aangehaald is dat dergelijke betaalaanbieders veel moeten investeren in het aantrekken van klanten en het overtuigen van handelaars om dergelijke betalingen te accepteren. Bovendien liggen de transactievolumes voor dergelijke betalingen lager dan voor andere betaalinstrumenten, waardoor ook de investeringen over minder volumes terugverdiend kunnen worden.

Figuur 3 Betalingsmodel met drie partijen



Bron: Eigen figuur.

3.3. Elektronische betalingen in de e-commerce

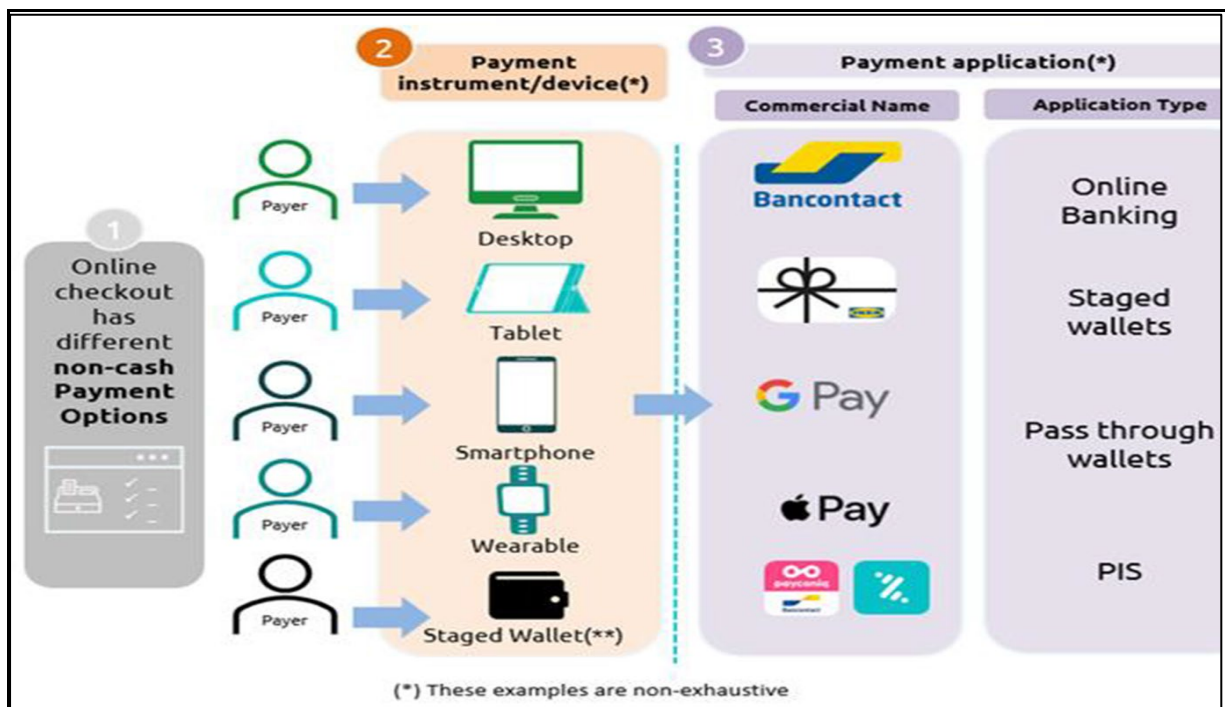
In deze analyse wordt ook specifiek aandacht geschonken aan betalingen in de e-commerce. Volgens een recent rapport van de Europese Commissie²⁷, kunnen dergelijke betalingen uitgevoerd worden via verschillende soorten van apparaten (smartphones, tablets, PC's, ...), zie figuur 4. Deze apparaten maken vervolgens gebruik van verschillende soorten betaalapplicaties zoals online banking (bank applicaties, stand alone apps zoals bv. Payconiq by Bancontact), digitale wallets (Apple Pay, Google Pay, Paypal) of via betaalinitiatieaanbieders. Het is steeds de uitgever van het betaalmiddel die een bepaalde manier van betalen ondersteunt of niet. Consumenten kiezen voor een bepaalde applicatie omwille van de veiligheid, de reputatie en het gebruiksgemak.

Structurele kenmerken van deze markt, zoals netwerkeffecten, merkimago en technologische standaarden, zorgen ervoor dat in veel Europese lidstaten de internationale kaartschema's een leidende rol spelen. In België is evenwel nog een omvangrijk marktaandeel weggelegd voor het nationaal betaalschema Bancontact. Betalingen via digitale wallets zoals Apple Pay en Google Pay (die haast bij iedere Belgische bank uitsluitend verlopen via een internationaal kaartschema alhoewel Bancontact wel degelijk vragende partij is om ook opgenomen te worden) zijn echter aan een opmars bezig, waardoor ook in België de relevantie van internationale schema's verder kan toenemen. Voor een selectie Europese landen (België was niet opgenomen in het staal), berekende de Europese Commissie dat de jaarlijkse gemiddelde groei in transactiewaarde voor Apple Pay uitkwam op 32 %, voor Amazon Pay op 18 % en voor Google Pay op 14 % in de periode 2023-2025, wat een stuk hoger ligt dan bij andere betaalmethoden (de gemiddelde groei bij betalingen met debet kaart bedroeg 8 % bijvoorbeeld). Uit een recente bevraging van Unizo, blijkt dat ook in de winkels in België Apple Pay aan een duidelijke opmars bezig is. Daarbij gaf 42 % van haar leden aan dat zij Apple Pay of Google Pay aanvaardden. In de meeste gevallen (54 %) ging het evenwel meestal om lage bedragen (0-10 euro). De Big Techs zijn weliswaar relatief nieuwe spelers in het online betaalecosysteem, maar dankzij hun grote gebruikersaantallen zullen ze waarschijnlijk een concurrentievoordeel hebben. Digitale wallets zoals Apple Pay en Google Pay zullen zowel een partnerschap moeten aangaan met issuers als met betaalkaartschema's. Volgens de Europese commissie worden sommige uitgevers van wallets vergoed per transactie door de issuing bank.²⁸ Ook mag niet vergeten worden dat online betalingen met kredietkaart steeds gebeuren via een internationaal schema.

Figuur 4 Overzicht van enkele online betaalmogelijkheden

²⁷ Europese Commissie, *Market study on competition in online payment*, september 2025.

²⁸ Bij Paypal daarentegen verloopt de vergoeding via de handelaar.



Bron: Europese Commissie; Opmerkingen: 1) Deze figuur laat maar een aantal mogelijke online betaalapplicaties zien (niet-exhaustief); een aantal van deze applicaties leent zich ook voor POS-transacties; 2) PIS = Payment Initiation Service.

3.4. De voornaamste actoren op de Belgische markt

De markt voor klassieke elektronische betalingen evolueert snel als gevolg van technologische ontwikkelingen, aanpassingen in de regelgeving en veranderende consumentenvoorkeuren. Zo zijn aanbieders van betalingsdiensten op zoek naar steeds eenvoudigere en snellere betalingsoplossingen, denk daarbij aan de ontwikkelingen rond digitale wallets, betalingen via NFC-technologie (Near Field Communication) en mobiele Peer-to-peer transfers. De intrede van de smartphone vanaf 2010 heeft de transformatie van de betalingsindustrie heel hard versneld.

Daarnaast werd de intrede van nieuwe spelers op de markt van de elektronische betalingen de laatste jaren gestimuleerd via de Payment Service Directive II (PSD II). Banken zijn voortaan immers verplicht aan andere niet-bancaire spelers informatie te verstrekken onder inachtneming van bepaalde voorwaarden. Account Information Service Providers bijvoorbeeld mogen, mits toestemming van de klant, diens rekeninggegevens consulteren. Hierdoor kan de klant al zijn bankrekeningen consulteren op een unieke interface. Ook de markt voor Payment Initiation Service Providers heeft zich dankzij deze richtlijn ontwikkeld. Dergelijke providers mogen, mits toestemming van de klant, in diens naam betalingen initiëren.

De Amerikaanse bedrijven Google en Apple zijn eveneens in de markt van de elektronische betalingen gestapt via hun diensten Google Pay en Apple Pay. De bezitters van een smartphone kunnen, indien hun bank over een contract beschikt voor deze dienst, hun smartphone gebruiken om een mobiele betaling in de winkel en online te verrichten. Apple en Google introduceerden deze mobiele betaalfunctionaliteit in respectievelijk 2014 en 2015. Apple Pay werd uiteindelijk in november 2018 in België geïntroduceerd en werkt enkel via Apple – hardware²⁹. Google Pay werkt via het besturingssysteem Android.

²⁹ Onder de Digital Markets Act, is Apple verplicht om de NFC functionaliteit van de iPhone en de Apple Watch open te stellen voor andere betaalapplicaties dan Apple Pay.

Een recente trend is de opkomst van Buy Now Pay Later – diensten (BNPL), aangeboden door bedrijven zoals Klarna. Dergelijk model blijkt vooral bij jonge mensen heel attractief te zijn en de markt ervan zou de volgende jaren sterk kunnen groeien. Anderzijds houdt dit model zekere gevaren in en gaan er meer en meer stemmen op om BNPL sterker te reglementeren gezien vooral jeugdige gebruikers nu al te maken krijgen met een te grote schuldenlast.

3.4.1. Betaalkaartschema's

Debetkaartbetalingen van particulieren in België verlopen voornamelijk via Bancontact, het nationaal betaalkaartschema van Bancontact Payconiq Company. Andere belangrijke betaalkaartschema's in België zijn Visa en Mastercard, twee grote internationale spelers op het vlak van kaartbetalingen. Deze drie aanbieders van betaalkaartschema's werken volgens het vierpartijenschema.³⁰ Daarnaast zijn er nog een aantal andere betaalkaartschema's in België actief zoals bijvoorbeeld het schema van American Express (AMEX). Deze werken volgens het driepartijenschema.

Volgens het Global Payments report 2025 van Worldpay zou Bancontact in België een marktaandeel van 84 % hebben, tegenover respectievelijk 9 % en 6 % voor Mastercard en Visa. Bij de deelnemers aan onze enquête, blijkt dat tussen [60% - 82%] van de transacties via Bancontact verloopt. Onder de internationale schema's bleek Mastercard iets belangrijker dan Visa voor het totaal aan debetkaart- en kredietkaarttransacties.

Historisch bekeken hebben de vijf Belgische banken, aandeelhouders van Bancontact Payconiq Company, elektronische betalingen steeds willen stimuleren en hebben daarbij het betaalkaartschema Bancontact gepromoot waarvan de kost voor de handelaar structureel lager lag (en ligt) dan bij andere betaalkaartschema's.³¹ In 2024 was Bancontact Payconiq Company goed voor 2,5 miljard elektronische transacties, een toename van 4,5 % vergeleken met 2023.³² 1,9 miljard transacties gebeurden in de winkel waarvan 70 % contactloos (via NFC – technologie op smartphone of met kaart). 471 miljoen betalingen via Bancontact en Payconiq verliepen mobiel (online, tussen vrienden of in de winkel).

Bancontact bekleedt dus een dominante positie op de markt van de betaalkaartschema's in België dankzij haar status van historische operator, haar Belgische verankering en haar aantrekkelijke kost. Indien Bancontact voordelen biedt op het vlak van prijs, dan is één van de voornaamste troeven van de buitenlandse betaalkaartschema's het internationaal karakter van hun activiteiten. Bancontact wordt namelijk internationaal minder of helemaal niet gebruikt voor POS-betalingen. Daardoor is het voor Belgische banken belangrijk om ook een licentie te bezitten van één van de buitenlandse aanbieders van betaalkaartschema's, zodat hun klanten ook transacties buiten België kunnen uitvoeren. Op die manier hebben deze aanbieders een competitief voordeel ten opzichte van het nationale kaartschema. Bovendien bieden Mastercard en Visa aan de issuer de mogelijkheid om kredietkaarten uit te geven, wat Bancontact niet doet. Weliswaar zijn commerciële debetkaartbetalingen via Bancontact sinds enige tijd mogelijk.

Volgens een recent rapport van de ECB handelden internationale kaartschema's 61 % van de kaartbetalingen af in de eurozone in 2022, tegenover 39 % voor de nationale schema's.³³ 13 landen in de eurozone zijn afhankelijk van internationale schema's voor hun kaartbetalingen, terwijl er slechts 8 zijn met nog een nationaal schema (waaronder België).

³⁰ Daar het gebruik van het betaalschema met drie partijen eerder beperkt is, zal het, met uitzondering van de elektronische maaltijdcheque (zie deel 5), niet verder worden geanalyseerd in het verder verloop van het verslag.

³¹ In feite draagt de acquirer de scheme fee. Hij kan beslissen om deze fee al dan niet door te rekenen aan de handelaar (via de service of de acquiring fee) wat hij ook vaak zal doen.

³² [Persbericht Bancontact Payconiq Company 12/02/2025](#).

³³ ECB (2025): Report on card schemes and processors. [Report on card schemes and processors](#)

Internationale kaartschema's hebben hun marktaandeel kunnen uitbreiden in de markt van nationale betalingen. Niet alleen het co-branden met het nationale kaartschema speelt hierin een rol, maar ook het innovatieve karakter van deze ondernemingen is belangrijk van te onderstrepen. Zo waren deze schema's zeer snel met de implementatie van online en contactloze betalingen waardoor gebruikers nieuwe betaalmogelijkheden kregen. Verder spelen ook de digitale wallets een belangrijke rol in de uitbreiding van het marktaandeel van de internationale kaartschema's.

In verschillende studies wordt gewezen op de toename van de tarieven bij de internationale schema's. In opdracht van de European Digital Payments Industry Alliance, de Europese federatie van niet-bancaire betalingsdienstaanbieders, werd de evolutie van deze tarieven bij Mastercard en Visa in de periode 2018-2022 onderzocht. Volgens deze studie nam globaal genomen de scheme fee met 34 % toe in de periode 2018-2022 (wat neerkomt op een gemiddelde jaarlijkse groei van 8 %).

Ook Eurocommerce, de Europese sectororganisatie van retailers, liet een studie uitvoeren naar de evolutie van de scheme fees van de internationale schema's van Mastercard en Visa.³⁴ De studie toont gemiddeld een verdubbeling van de scheme fees voor binnenlandse betalingen in België in de periode 2015-2020. Voor een kredietkaart stijgt de scheme fee gemiddeld van 0,03 % naar 0,06 % van het transactiebedrag, voor een debetkaart van 0,02% naar 0,05 % gemiddeld.

Volgens de Europese Commissie zouden internationale kaartschema's genieten van een dominante onderhandelingspositie ten opzichte van hun commerciële gesprekspartners – handelaren, acquirers, aanbieders van betaalapplicaties (bv. digitale wallets). Het is daarom belangrijk om aandachtig te zijn voor marktgedrag dat hun positie verder versterkt. Hun dominante positie komt ook voort uit het feit dat (Europese) consumenten een grote voorkeur hebben voor deze schema's en dat het daardoor voor alle marktactoren (handelaren, issuers, payment service providers, digitale wallets) noodzakelijke commerciële partners zijn. Issuers zouden daarentegen wel meer onderhandelingsmacht hebben ten opzichte van internationale kaartschema's. Issuers hoeven niet per se contracten af te sluiten met zowel Visa als Mastercard, zolang ze consumenten maar ten minste één van beide kunnen aanbieden.

De scheme fee is niet alleen verschillend van schema tot schema, maar hangt ook af van het type verrichting (POS, online, mobiel). Bovendien kan ze ook nog eens verschillen naargelang de acquirer in functie van het transactievolume en andere parameters.

³⁴ [Eurocommerce: Scheme Fee Study](#)

FOCUS: Welke rol zou de digitale Euro en de stablecoin kunnen spelen in ons betaallandschap?

De **digitale euro**, uitgegeven door de ECB, zou een digitale variant kunnen zijn van contant geld. Het zou een digitaal betaalmiddel zijn toegankelijk voor iedereen in het eurogebied. Betalen met de digitale euro zou voor de consument kosteloos zijn en het zou zowel online als offline gebruikt kunnen worden. De betalingen zouden mogelijk zijn van persoon-tot-persoon, in de winkel en voor online betalingen. De betalingen zouden instant zijn en met respect voor de privacy verwerkt worden door de ECB.

Het geld dat bij de ECB wordt gecreëerd, wordt centralebankgeld genoemd oftewel publiek geld. Bankbiljetten en munten zijn de enige soort centralebankgeld die beschikbaar is voor het publiek. Daarnaast bestaat er ook privaat geld. Dat is geld dat door de commerciële banken wordt gecreëerd. Dit doen ze door geld uit te lenen aan particulieren. Privaat geld is onder andere het saldo op een zichtrekening en een spaarrekening. Tot op heden hebben mensen geen toegang tot centralebankgeld in digitale vorm. De digitale euro zou hier verandering in kunnen brengen.

Een digitale euro zou de eurozone robuuster maken. Het zou de strategische autonomie en monetaire soevereiniteit van Europa ondersteunen en ons betaallandschap concurrentiëler maken en minder afhankelijk van niet-Europese betalingsdienstaanbieders. De buitenlandse kaartschema's Visa en Mastercard verwerken nu ongeveer twee derde van de kaartbetalingen in de eurozone.

Een **stablecoin** is een digitale, programmeerbare, munt, behorende tot de familie van de cryptomunten. De waarde van de stablecoin is gegarandeerd: de uitgifte wordt gedekt door een andere munt (bv. de USD) of door activa (bv. overheidspapier). Deze dekking is verplicht.

Actueel wordt de markt van stablecoins vrijwel volledig gedomineerd door private Amerikaanse spelers zoals Tether en Circle die stablecoins uitgeven in USD, voornamelijk gedekt door overheidspapier. Deze markt groeit razendsnel en zonder Europees alternatief dreigt de USD nog dominanter te worden in het internationaal betalingsverkeer.

In dit kader gaat een Europees consortium van (actueel) 10 banken (waaronder KBC en ING), Qivalis, in de tweede helft van 2026, een Europese stablecoin (in euro) lanceren. Deze zal onderworpen worden aan de MICAR-wetgeving (Markets in Crypto-Assets Regulation) die onder meer oplegt dat de munt volledig gedekt wordt door euro's of door staatsobligaties van EU-landen. Andere initiatieven zullen in de toekomst ongetwijfeld volgen.

De voordelen van stablecoin zijn veelvuldig. Daar de munt draait op blockchaintechnologie is ze programmeerbaar wat inhoudt dat bv. aan betalingen van een schuldenaar bepaalde voorwaarden kunnen gekoppeld worden waaraan een schuldeiser moet voldoen vooraleer de betaling doorgang kan vinden. Ook verlopen de betalingen bijna instant en tegen veel lagere bankkosten dan de kosten die actueel betaald moeten worden voor grensoverschrijdend betaalverkeer. Wanneer de stablecoin ingang zou vinden bij het brede publiek van consumenten, zou deze munt, naast bv. instant betalingen, een bijkomend alternatief kunnen vormen voor debet kaartbetalingen. Deze munt kan een tegenwicht vormen voor de leidende positie op internationaal vlak van de betaalschema's van Mastercard en Visa.

3.4.2. Account-to-account providers

Een voorbeeld van een dergelijke provider is Bancontact Payconiq Company (BPC). Met het betaalmiddel Payconiq (nu Wero) initieert de klant een overschrijving (via het scannen van een QR-code) en heeft de handelaar de garantie dat de betaling is uitgevoerd. Wat dit mobiel betaalmiddel zo aantrekkelijk maakt is dat er geen betaalterminal meer nodig is en dat de kosten voor de handelaar lager liggen aangezien het om een vorm van overschrijving gaat.³⁵ Qua functionaliteiten zijn dergelijke transacties weliswaar beperkt.

³⁵ De betalingen verricht met behulp van Payconiq hebben geen interchange fee tot gevolg.

Zo kan er bijvoorbeeld geen geld gereserveerd worden zoals bv. bij een betaling aan een pompstation gebeurt. Het blijft bovendien een lokaal betaalmiddel voor de Belgische markt. In 2024 verwerkte Bancontact Payconiq Company 471 miljoen mobiele betalingen³⁶ met Bancontact en Payconiq, een stijging met 28 % vergeleken het voorgaande jaar. Binnen de mobiele betalingen gebeurden 70 miljoen betalingen tussen vrienden, 65 miljoen betalingen in de winkel en 335 miljoen betalingen online.

De transacties die via Payconiq verlopen, kunnen zowel geclassificeerd worden onder het driepartijenschema als onder het vierpartijenschema. Als Payconiq verdeeld wordt via een commercial acquirer valt het onder het vierpartijenschema, als de handelaar daarentegen rechtstreeks een contract aangaat met Bancontact Payconiq Company, dan valt het onder het driepartijenschema. Deze laatste werkwijze komt veruit het vaakst voor (in ongeveer 85 % van de gevallen). De kostprijs voor de handelaar (voor een POS-transactie) komt dan uit op 6 eurocent per transactie³⁷ en daarnaast is er een jaarlijkse kost van 18 euro. Als de verbintenis via een acquirer verloopt, zal ook deze laatste nog een marge nemen.

Recentelijk is er een initiatief ontstaan om ook op Europees niveau een account-to-account provider uit te bouwen via European Payments Initiative Company (EPI). EPI telt actueel 16 leden³⁸ en heeft de ambitie om met het betaalmiddel Wero de Europese markt te bedienen. EPI heeft Payconiq International gekocht, de maatschappij die voor rekening van Bancontact Payconiq Company de processing van Payconiq-transacties deed. Wero zal in de praktijk dezelfde en meer functionaliteiten aanbieden als Payconiq, maar dan op een Europese schaal. Het gezamenlijke doel van de verschillende leden is om met Wero een eenge-maakte betaaloplossing te bieden voor alle bedrijven en particulieren in Europa.

Eind 2025 heeft er een migratie plaatsgevonden van de Payconiq handelaars naar een nieuw platform dat zowel Wero als Bancontact ondersteunt. De app Payconiq by Bancontact blijft bestaan maar verandert van naam (Bancontact Pay) en blijft eigendom van Bancontact. Alle transacties die via deze app verlopen worden Bancontact transacties. Payconiq wordt dus niet vervangen door Wero maar door Wero en Bancontact Pay. De keuze van de betaalmethode in POS zal afhangen van de app die de consument gebruikt.

De merknaam Payconiq verdwijnt. Klanten van de vier grootbanken en van de banken die Wero geïmplementeerd hebben in hun banking app die een QR-code inscannen, zullen betalen via Wero, klanten van andere banken of gebruikers van de Payconiq by Bancontact app (in de toekomst Bancontact Pay app) kunnen deze QR-code ook inscannen maar betalen dan via Bancontact.

WERO combineert een account-to-account betalingsschema met een digital wallet. WERO maakt gebruik van de Europese SEPA instant Credit Transfer Scheme.

Functionaliteiten van WERO:

- Person-to-person transacties (P2P): consumenten kunnen geld overschrijven en ontvangen in minder dan 10 seconden. De betaling wordt meteen van account naar account overgeschreven zonder tussenkomst van andere spelers in de betalingsstroom. Betalingen over de landsgrenzen heen zullen ook mogelijk worden aangezien Wero actief zal zijn in onder meer Duitsland, Frankrijk, Nederland en Luxemburg.

³⁶ Overwegend kaartbetalingen via Bancontact.

³⁷ Weliswaar alleen bij het scannen van de QR-code op de toonbank, indien de handelaar een QR-code genereert via een betaalterminal, dan vallen de kosten hoger uit.

³⁸ ABN Amro, Belfius, Crédit Mutuel, BNP Paribas, Groupe BPCE, Crédit Agricole, Deutsche Bank, Sparkassen-Finanzgruppe, DZ Bank, ING Group, KBC Bank, La Banque Postale, Nexi, Rabobank, Société Générale en Worldline.

- Naast P2P, zullen ook instantbetalingen aan zelfstandige ondernemers of handelaars mogelijk zijn, zowel online als in de winkel via een digitale wallet of een QR-code. Ook terugkerende betalingen voor abonnementen zullen mogelijk zijn in Wero. Andere functionaliteiten zoals Buy Now-Pay Later en integratie van loyaliteitsprogramma's van handelaars en delen van groepsuitgaven zullen ook mogelijk zijn.

Sommige gesprekspartners vrezen dat het kaartschema Bancontact op termijn zal verdwijnen en dat de tarieven voor de handelaar dan zullen toenemen. Bancontact zal echter, naar eigen zeggen, blijven bestaan en dit zal, gezien haar belang voor de Belgische markt, in de volgende jaren niet veranderen.

Het is ook goed mogelijk dat ze naast elkaar blijven bestaan, op dit moment zijn kaartbetalingen (Bancontact) nog altijd zeer belangrijk.

3.4.3. Aanbieders van digitale wallets

Een digitale wallet is een digitale versie van een portemonnee die betaalkaarten veilig opslaat op een apparaat zoals bv. een smartphone. Niet alleen Payconiq by Bancontact/Bancontact Pay maar ook Apple Pay, Google Pay zijn digitale wallets waaraan betaalkaarten kunnen gekoppeld worden. De meeste Belgische grootbanken hebben er voor gekozen om betalingen met Apple Pay exclusief te laten verlopen via een buitenlands betaalschema, betalingen met Google Pay verlopen zelfs uitsluitend via een buitenlands betaalschema. Het voordeel hiervan is dat ook internationale transacties mogelijk zijn en dat zowel debet - als kredietkaarten gekoppeld kunnen worden. Aangezien de scheme fee bij internationale schema's hoger ligt dan bij het nationale schema, zou dit nadelig kunnen zijn voor de handelaar wanneer hij dergelijke betalingen aanvaardt. Het linken van een schema aan Apple Pay of Google Pay vormde een aanzienlijke investering en er is voor banken geen enkele incentive om ook te investeren in de koppeling van het nationale schema Bancontact. Een bijkomend voordeel voor de banken van de koppeling aan internationale schema's is dat deze schema's ook kredietkaartbetalingen mogelijk maken en dat de interchange fee voor kredietkaarten hoger ligt dan bij debetkaarten.

Er is echter ook een technische reden waarom de meeste banken niet gekoppeld hebben met Bancontact.³⁹ Op het moment dat de banken Apple Pay en Google Pay lanceerden op de Belgische markt, was Bancontact technisch nog niet klaar om hierin mee te stappen.⁴⁰

Aangezien grote techbedrijven gedwongen worden door de Europese Commissie om hun NFC – chip open te stellen voor externe betaalproviders, zullen er in de toekomst nog vele andere betaalapplicaties ontwikkeld worden met dezelfde gebruikerservaring maar bij andere spelers.

3.4.4. Commercial acquirers

In de acquiring markt kunnen verschillende partijen actief zijn, denk bijvoorbeeld aan leveranciers van betaalterminals⁴¹ of aan commercial acquirers. In een partnerschap tussen een acquiring processor en een commercial acquirer, zal laatstgenoemde de rol van front desk spelen door contracten af te sluiten of be-

³⁹ Enkel bij Belfius Bank is Bancontact gekoppeld aan Apple Pay.

⁴⁰ In Frankrijk, bijvoorbeeld, zou Carte Bancaire er wel in geslaagd zijn om betalingen met Apple Pay te laten verlopen via het nationaal kaartschema.

⁴¹ Er wordt op gewezen dat het gebruik van een betaalterminal van een bepaalde onderneming voor de handelaar geen verplichting inhoudt om van diezelfde onderneming gebruik te maken voor de verwerking van zijn betalings-transacties (*acquiring*).

taalterminals te plaatsen, terwijl de acquiring processor zich bezighoudt met het technische gedeelte. Bepaalde banken of ondernemingen vervullen zo de rol van commercial acquirer daarbij samenwerkend met een acquiring processor.

Worldline, met notering op Euronext Parijs, is actueel de acquirer met het grootste marktaandeel in België. Worldline is als groep actief in meer dan 170 landen en is de grootste betalingsdienstaanbieder in Europa en de vierde grootste in de wereld met een omzet van 4,6 miljard euro in 2024. De groep covert de volledige elektronische betalingsketen van issuing processing over payments acceptance en commercial acquiring naar acquiring processing. Worldline is dus niet alleen actief als commercial acquirer, maar ook als issuing en acquiring processor en als leverancier van betaalterminals. Voor betalingen met Bancontact in de POS – markt is Worldline veruit de belangrijkste acquirer in België. Andere belangrijke spelers in dit segment zijn CCV Belgium, Axepta BNP Paribas Benelux en Adyen. Voor betalingen met Bancontact op de online – markt, zijn PPRO, Adyen en Worldline de belangrijkste spelers.

De leidende positie van Worldline is te verklaren door haar statuut van historische operator in België. Tot in 2013 was immers alleen Worldline in staat om transacties uit te voeren door middel van het betaalkaartschema Bancontact.

Sommige spelers in België zijn actief als commercial acquirer en werken voor de levering van terminals samen met andere firma's. Andere spelers zijn niet alleen actief als terminal provider maar tegelijk ook als commercial acquirer of als makelaar (of agent) voor andere acquirers. Wat de terminals betreft, wordt in de Benelux het CTAP- protocol (Common Terminal Application Protocol) gevolgd waardoor de activiteiten van terminalprovider en acquirer gescheiden kunnen blijven, maar er zijn ook meer en meer marktspelers die alternatieve protocollen hanteren waaraan de acquiring verbonden is. Bepaalde commercial acquirers doen hun eigen processing, terwijl andere daarvoor samenwerken met specifieke acquiring processors. Verder bestaan er commercial acquirers die actief zijn op zowel de fysieke markt als de online markt, maar er zijn ook acquirers die gespecialiseerd zijn in een van beide markten. Op de website van Bancontact Payconiq Company zijn er onder de POS Acquirer – licentiehouders 16 spelers terug te vinden (waaronder Worldline, Axepta BNP Paribas Benelux en CCV), en onder de online – licentiehouders 15 spelers (met onder andere Worldline, Adyen, PPRO). Onder de terminal providers van Bancontact zijn ook 16 spelers terug vinden zoals Payworld, Ingenico, maar ook opnieuw Worldline.

Volgens de spelers die deelgenomen hebben aan de enquête van het Prijzenobservatorium (8 in totaal), blijkt dat de veranderende regelgeving de belangrijkste toetredingsbarrière is voor acquirers. Op de tweede plaats komen technologische vereisten. Er zijn ook verschillende belemmeringen die een goede marktwerking in de weg staan: denk aan het gebrek aan transparantie namens de handelaars aangaande de tarieven, het uitblijven van Europees geharmoniseerde protocollen voor terminalsoftware en kassa – integratie, ... Wat de tarieven betreft, hebben sommige spelers gewezen op de uitzonderlijke marktpositie van de internationale schema's die hun tarieven zouden opleggen aan de acquirers.

Betalingsdienstaanbieders trachten zich bij de handelaar te differentiëren, niet alleen op vlak van prijs maar ook op vlak van aangeleverde diensten. Daarbij worden de betaaloplossingen geïntegreerd in een volledig pakket aan ondersteunende diensten zoals een kassasysteem (Horeca), reservatiesysteem (vrije tijd), boekhoudsysteem, ... Enkele acquirers die geantwoord hebben op de enquête geven bijvoorbeeld expliciet aan dat handelaars niet omwille van goedkope tarieven voor hen kiezen, maar om andere redenen zoals betrouwbaarheid van het netwerk, kwaliteit klantendienst, tap on Phone – oplossingen, integratiemogelijkheden met andere toepassingen, enz.

3.4.5. Card issuers

Banken spelen uiteraard een cruciale rol in het ganse eco-systeem. Zij geven debetkaarten met een betaal-functie uit (Bancontact als schema, aangevuld met een internationaal schema). Ze zijn betrokken bij alle kaartbetalingen en alle account – to – account transacties. In België zijn vijf banken eigenaar van Bancontact Payconiq Company en in Europa spelen een aantal Belgische banken een belangrijke rol bij de uitbouw van het EPI-initiatief.

Omdat sommige banken in contact staan met bedrijven, hebben een aantal de rol van commercial acquirer op zich genomen om betaaloplossingen aan te bieden.

Voor hun rol als issuer van debetkaarten, ontvangen banken als vergoeding een interchange fee. Niettegenstaande de maximale interchange fees in België werden verminderd (en actueel geplafoneerd op 0,1 % van het transactiebedrag met een maximum van 5,6 eurocent), signaleren verschillende gesprekspartners dat deze daling niet geleid heeft tot een daling van de transactiekosten van de handelaars. Dat zou er op wijzen dat ofwel de service fee ofwel de scheme fee gestegen is. De plafonnering van de interchange fee heeft ten slotte tot gevolg dat de banken minder inkomsten verkrijgen, waardoor ze zouden afzien van verdere investeringen in het netwerk (denk bv. aan de integratie van Bancontact in Apple Pay of in Google Pay).

3.4.6. Issuing en acquiring processors

Een issuing processor werkt namens een issuing bank. Hij verwerkt kaartbetalingen van klanten, controleert of het saldo op rekening toereikend is en keurt de transactie goed of af. Een acquiring processor werkt namens de acquirer. Hij verwerkt kaartbetalingen voor handelaars, stuurt kaarttransacties naar het netwerk van het betaalschema en zorgt ervoor dat de handelaar het geld ontvangt. Daarbij handelen issuing en acquiring processors in dialoog. Daarnaast kunnen zij nog andere taken op zich nemen, waar hier echter niet verder wordt op ingegaan.

In België is Worldline actief op beide vlakken.^{42 43} Een belangrijk competitief voordeel hierbij is dat er lagere “switching kosten” zijn bij transacties die zowel langs issuing zijde als acquiring zijde over de infrastructuur van Worldline lopen.

De website van Bancontact Payconiq Company geeft een overzicht van de verschillende acquiring processors (17 spelers waaronder Worldline, CCV en Adyen) en issuing processors (slechts 2 spelers namelijk Worldline en Monext).

⁴² [Worldline signs a multi-year deal with ING | Worldline Global](#); [Worldline extends long-term partnership with KBC for issuing services | Worldline Global](#).

⁴³ Langs issuing kant, zou Worldline een zeer belangrijke processor zijn in België. In Frankrijk daarentegen heeft elke bank zijn eigen issuing processor. Schaalgrootte speelt hierin een belangrijke rol. In België zou het daardoor niet eenvoudig zijn om in concurrentie te treden met Worldline.

4. Onderzoek naar de winstgevendheid van de verschillende actoren in de markt voor klassieke elektronische betalingen

In deze analyse naar de marktwerking van de sector van het klassiek elektronisch betalen, wordt eveneens aandacht besteed aan de rendabiliteit van de verschillende actoren. Een te hoge of een te lage rendabiliteit van een bepaalde actor zou namelijk mogelijk kunnen wijzen op een verstoorde marktwerking.

Binnen het circuit van het klassiek elektronisch betalen, spelen een aantal actoren een belangrijke rol: consumenten, banken, handelaars/retailers, betalingsdianstaaubieders (PSP) en betaalschema's. Consumenten en handelaars vallen in deze analyse buiten de scope van het rendabiliteitsonderzoek. Voor consumenten vertegenwoordigen elektronische betalingen geen directe meerkosten, voor handelaars zal de kostprijs van deze betaalmiddelen in deel 6 bekeken worden. Daar de resultaten van banken betrekking hebben op diverse activiteiten, laten deze zich niet specifiek toewijzen aan de uitgifte van betaalkaarten. Derhalve zal deze rendabiliteitsanalyse zich in dit deel toespitsen op de betalingsdianstaaubieders (PSP) en de betaalschema's (Bancontact en Mastercard/Visa).

De analyse wordt uitgevoerd op basis van financiële gegevens uit de jaarrekeningen van ondernemingen. Daar waar omzetgegevens ontbraken (wat karakteristiek is voor ondernemingen die rapporteren onder een verkort of micromodel van jaarrekening), boden de btw-statistieken van Statbel (waarbij op basis van btw-aangiftes van FOD Financiën een inschatting wordt gemaakt van de omzet) een oplossing. Binnen de analyse wordt de operationele marge en de ondernemingsmarge (in %) gehanteerd als indicatoren van rendabiliteit⁴⁴. Daar waar de operationele marge een graadmeter is van de "kernactiviteiten" (operationeel niveau) van een onderneming/sector, houdt de ondernemingsmarge eveneens rekening met de financiële invloeden (opbrengsten en kosten) en de belastingen op het resultaat. Met uitzondering van de betaalschema's (zie verder), worden de resultaten gewogen op basis van de (omvang van de) omzet van de individuele bedrijven binnen de deelsector. Het resultaat kan in die zin soms neigen naar het resultaat van de grootste onderneming(en) binnen de deelsector. In tabel 2 (zie hieronder) zijn derhalve ook de resultaten weergegeven voor het minimum, de mediaan en het maximum van elk staal. De analyse slaat op de periode 2020 tot 2024. Enkel die ondernemingen werden in het staal weerhouden waarvoor in ieder jaar van de analyse financiële data beschikbaar waren (constant staal van bedrijven). Ten slotte kunnen de activiteiten van de verschillende actoren mogelijk deels slaan op andere activiteiten dan deze die verband houden met elektronische betalingen. De rendabiliteit liet zich echter niet berekenen op het niveau van de verschillende deelactiviteiten door een gebrek aan informatie.

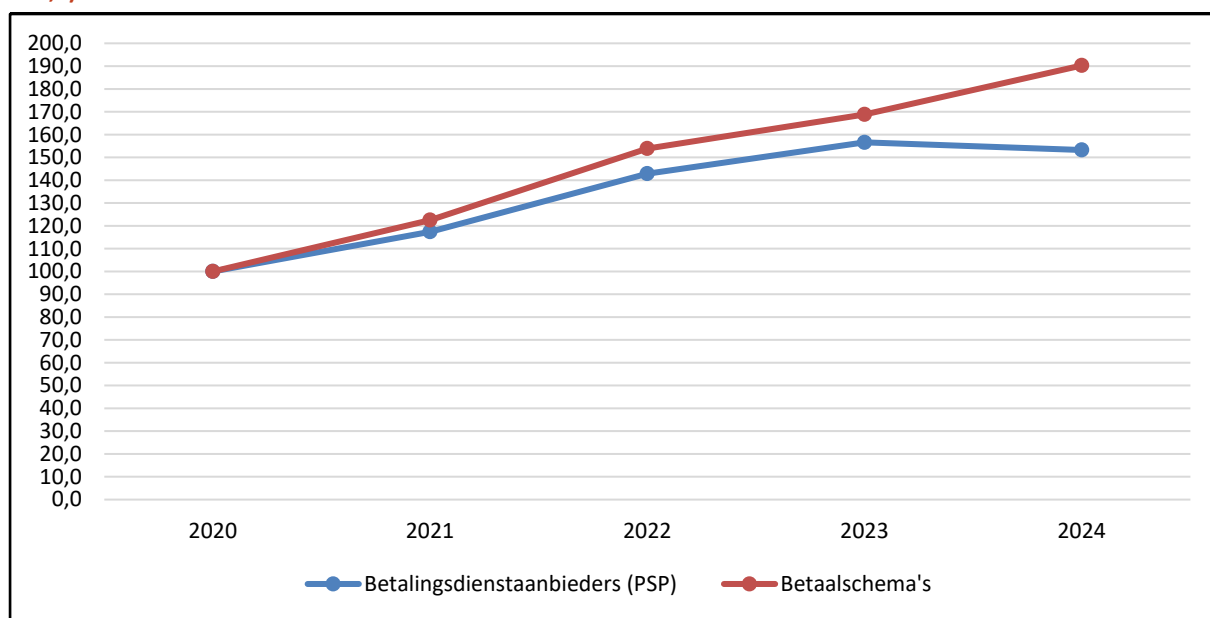
Voor de betaalschema's werden data verzameld van Bancontact Payconiq Company NV en de Belgische takken van Visa en Mastercard (Visa Belgium NV en Mastercard Europe NV). De omzet van één speler vertegenwoordigt echter nagenoeg de totale omzet van de betaalschema's in ons staal. De financiële gegevens van deze speler slaan niet alleen op de verwerking van kaartbetalingstransacties in België, maar ook op de verwerking van dergelijke transacties in een aantal andere Europese landen. In die zin vertegenwoordigt België slechts een zeer klein deel van de omzet en van het resultaat na belasting. In dit kader werd besloten van de operationele marge en de ondernemingsmarge van de betaalschema's niet te wegen op basis van de omzet, maar op individuele basis voor te stellen als een vork waarbinnen de marges zich bevinden. De overige kaartschema's (zoal bv. American Express) werden niet in de analyse opgenomen daar hun marktaandeel in België beperkt is. Binnen de betalingsdianstaaubieders (PSP) werden negen ondernemingen in de analyse opgenomen: Worldline NV, CCV Belgium NV, Acepta BNP Paribas Benelux NV, Paynovate NV, Payworld Belgium BV, Optimal-Solutions & Trading BV, MyPos Belgium BV, Keyware Tech-

⁴⁴ De operationele marge wordt berekend als de verhouding van de bedrijfswinst of bedrijfsverlies (code 9901 in het Minimum Algemeen Rekeningstelsel of MAR) op de omzet (code 70). De ondernemingsmarge wordt berekend als de verhouding van de winst of het verlies van het boekjaar na belastingen (code 9904) op de omzet.

nologies NV en Easy Payment Services BV. Het spreekt voor zich dat er een groot aantal andere betalingsdienaars actief zijn op de Belgische markt (zoals bv. Adyen, Mollie, Buckaroo, Sumup, Viva, Multisafepay, European Merchant Services en andere). Deze opereren echter niet altijd vanuit België of acteren als een Belgisch bijhuis van een buitenlandse onderneming waardoor separate financiële gegevens van de Belgische operaties niet altijd beschikbaar zijn. De representativiteit van het staal van betaalschema's is zeer groot. Voor de weerhouden betalingsdienaars in het staal, is de representativiteit minder groot doch dekt naar schatting nog steeds meer dan 80 % van de totale populatie.

Binnen de sector van de klassieke elektronische betalingen kenden de betaalschema's en de betalingsdienaars de afgelopen jaren een sterke groei. Tussen 2020 en 2024 nam hun omzet⁴⁵ toe met respectievelijk 90,3 % en 53,2 %, in jaarlijkse groei komt dit neer op respectievelijk 17 % en 11 %. In 2024 genereerden de betalingsdienaars in ons staal meer dan 700 miljoen euro. De omzet van de betaalschema's valt moeilijker in te schatten daar deze omzet (meer dan 8,3 miljard euro) voor meer dan 99 % bestaat uit de verwerking van kaarttransacties (door één speler) die slechts voor een zeer klein deel slaan op Belgische transacties (en dus voor het overgrote deel betrekking hebben op transacties buiten België).

Grafiek 5 Evolutie van de omzet van de betalingsdienaars (PSP) en de betaalschema's (in index, 2020 = 100,0)



Bron: Jaarrekeningen NBB, btw statistieken, eigen berekeningen.

Voor de betaalschema's schommelde de operationele marge van de individuele spelers op jaarbasis gemiddeld tussen 3,0 en 26,0 % tussen 2020 en 2024 (op iedere 100 euro omzet werd gemiddeld tussen 3,00 en 26,00 euro operationele winst gerealiseerd), met een mediaan van 11,6 %. Na belastingen lieten de betaalschema's de voorbije vijf jaar een ondernemingsmarge optekenen tussen 4,7 en 19,5 % gemiddeld met een mediaan van 10,8 %.

Binnen de betalingsdienaars worden de operationele marge en de ondernemingsmarge in belangrijke mate bepaald door de resultaten van twee belangrijke spelers. Voor de PSP's bedroeg de operationele marge op jaarbasis gemiddeld 8,6 % tussen 2020 en 2024 (op iedere 100 euro omzet werd gemiddeld 8,60 euro operationele winst gerealiseerd), met een piek van 12,6 % in 2022 en een dal van 1,4 % in 2024 (onder invloed van lagere operationele winsten van een bepaalde speler). Onderling schommelde deze marge

⁴⁵ De omzet werd berekend op basis van de omzet (code 70) in de jaarrekeningen. Wanneer deze niet beschikbaar was (omwille van een verkort of micro model van jaarrekening), werd uitgegaan van de geschatte omzet in de btw-statistieken.

tussen de spelers tussen 37,0 % en -75,0 % met een mediaanwaarde van 6,0 %. In 2024 leden drie betalingsdienstverleners operationele verliezen. Na belastingen lieten de PSP's de voorbije vijf jaar een ondernemingsmarge optekenen van 16,0 % gemiddeld, met een piek van 29,8 % in 2023 en een dal van 3,9 % in 2024 (ten gevolge van lagere winsten na belastingen). Daarbij schommelde de ondernemingsmarge op het individuele niveau van de spelers tussen 21,5 % en -80,7 % met een mediaanwaarde van 3,9 %. De hogere ondernemingsmarges, in vergelijking met de operationele marges (2020 uitgezonderd), zijn toe te schrijven aan belangrijke financiële opbrengsten (voornamelijk uit financiële deelnemingen) die een bepaalde onderneming liet optekenen die het resultaat (winst) na belastingen naar boven stuwden. Wederom leden drie PSP's verliezen na belastingen in 2024. Tussen 2020 en 2022 leek de operationele marge eerder in de lift te zitten waarna deze afkalfde in 2023 en 2024. De ondernemingsmarge lijkt een meer stijgende trend te kennen, weliswaar met uitzondering van 2024.

Tabel 2 Rendabiliteit van de betaalschema's en de betalingsdienstverleners (PSP) (in %)

	2020	2021	2022	2023	2024	Gem. 20-21	Gem. 22-24	Gem. 20-24
Operationele marge betaalschema's (3 spelers)	2,1 < x < 25,4	5,6 < x < 26,0	4,2 < x < 27,7	2,8 < x < 28,4	0,3 < x < 22,5	3,9 < x < 25,7	2,4 < x < 26,2	3,0 < x < 26,0
Min	2,1	5,6	4,2	2,8	0,3	3,9	2,4	3,0
Mediaan	9,6	14,6	15,6	8,5	9,6	12,1	11,2	11,6
Max	25,4	26,0	27,7	28,4	22,5	25,7	26,2	26,0
Ondernemingsmarge betaalschema's (3 spelers)	-3,4 < x < 18,7	9,7 < x < 19,4	7,2 < x < 20,7	7,3 < x < 21,8	2,5 < x < 16,9	3,2 < x < 19,1	5,7 < x < 19,8	4,7 < x < 19,5
Min	-3,4	9,7	7,2	7,3	2,5	3,2	5,7	4,7
Mediaan	8,9	13,4	14,5	7,6	9,5	11,2	10,5	10,8
Max	18,7	19,4	20,7	21,8	16,9	19,1	19,8	19,5
Operationele marge PSP (9 spelers)	7,9	12,0	12,6	9,3	1,4	10,0	7,8	8,6
Min	-388,9	-49,7	-52,4	-126,1	-123,3	-192,4	100,6	-75,0
Mediaan	8,8	7,3	6,7	9,4	0,0	3,7	3,3	6,0
Max	31,5	26,9	34,5	59,4	54,4	25,0	45,1	37,0
Ondernemingsmarge PSP (9 spelers)	4,4	18,6	23,2	29,8	3,9	11,5	19,0	16,0
Min	-413,9	-56,0	-56,3	-132,2	-128,5	-205,6	-105,6	-80,7
Mediaan	-0,4	3,0	4,4	7,6	0,7	-7,8	2,7	3,9
Max	30,0	20,1	26,9	51,1	46,6	12,8	34,7	21,5

Bron: Jaarrekeningen NBB, btw statistieken, eigen berekeningen.

5. Elektronische betalingen via social vouchers

In tegenstelling tot klassieke elektronische betalingen, vallen betalingen met social vouchers niet onder de PSD2 wetgeving op betaalinstrumenten. Daar uitgevers van social vouchers een beperkt netwerk van handelaars hebben die een specifiek en beperkt gamma van goederen/diensten in België aanbieden, kunnen ze gebruik maken van een uitzonderingsmaatregel ("Limited network exclusion" of LNE) om van PSD2 uitgesloten te worden. In dit opzicht vallen betalingen met social vouchers dus niet helemaal te vergelijken met klassieke elektronische betalingen en worden ze bijgevolg apart in dit vijfde deel behandeld. Daarbij is het echter niet in de bedoeling van een evaluatie te maken van het systeem van social vouchers.

5.1. Social vouchers

De OESO⁴⁶ definieert social vouchers als voordelen die bij wet zijn geregeld en die worden ondersteund door specifiek overheidsbeleid en fiscale kaders om toegang te geven tot specifieke goederen of diensten in beperkte netwerken van aanbieders en instellingen. Vouchers kunnen ook op nationaal of lokaal niveau

⁴⁶ OECD, Social Vouchers: Innovative Tools for Social Inclusion and Local Development, 2021, p. 6.

worden gebruikt als alternatief voor geldelijke uitkeringen of goederen in natura en worden aangepast aan de lokale context.

In België kunnen social vouchers verschillende vormen aannemen zoals werkgerelateerde vouchers (bv. maaltijd- en ecocheques) en publiek gefinancierde vouchers (bv. dienstencheques). Daarnaast kunnen social vouchers ook ingezet worden voor het geven van steunmaatregelen, zoals bv. een koopkrachtpremie, een coronapremie (ten tijde van de covid-pandemie) of andere gelijkaardige premies. Dergelijke premies zijn eerder uitzonderlijk daar ze enkel ingezet worden in crisissituaties. Ze behoren, net als de andere soorten van social vouchers (zoals de dienstencheques, de cadeaucheques, de sport- & cultuurcheques) niet tot het voorwerp van deze analyse.

Werkgerelateerde vouchers zijn de belangrijkste vorm van social vouchers. Deze kunnen als een extra-legaal voordeel door een werkgever worden toegekend aan werknemers voor de aankoop van specifieke goederen of diensten binnen een afgebakend gebied (België). Ze zijn juridisch en fiscaal omkaderd (ze zijn onder bepaalde voorwaarden vrijgesteld van sociale bijdragen en belastingen) en maken vaak integraal deel uit van sociale onderhandelingen tussen werkgevers en werknemers. Social vouchers kunnen enkel gebruikt worden bij handelaars die een contract hebben afgesloten met de uitgevers, ze moeten binnen een bepaalde termijn gebruikt worden en ze kunnen niet worden ingeruild voor cash.⁴⁷

Maaltijdcheques zijn met afstand de belangrijkste social voucher in België. Daar waar in 2011 ongeveer 1 à 1,1 miljoen gebruikers werden geteld, liep dit aantal op tot meer dan 3,1 miljoen in 2024 (mede door de digitalisering die de administratie van het product/dienst vereenvoudigd heeft). Maaltijdcheques bieden dan ook tal van voordelen voor 1) de bedrijven die deze cheques ter beschikking stellen van hun personeel (onder meer vrijstelling van werkgeversbijdrage, aftrekbare beroepskost, verhoging aantrekkelijkheid als werkgever), 2) de handelaars die deze cheques aanvaarden als betaalmiddel (onder meer omzetting, versterking nationale/lokale handel, beperking grensoverschrijdende handel, multiplicatoreffect m.b.t. andere aankopen), 3) de werknemers/consumenten die deze cheques verkrijgen (onder meer verhoging koopkracht, vrijstelling van RSZ/belasting). Weliswaar tellen maaltijd- en ecocheques voor de werknemer niet mee in de berekening van, onder meer, zijn vakantiegeld of eindejaarspremie. Ook ziet de overheid een aantal inkomsten aan haar voorbijgaan op het vlak van fiscaliteit en sociale zekerheid. Weliswaar hebben maaltijdcheques ook een positieve impact op de overheidsinkomsten doordat ze binnenlandse consumptie stimuleren en zo zorgen voor onder andere meer btw – ontvangsten.

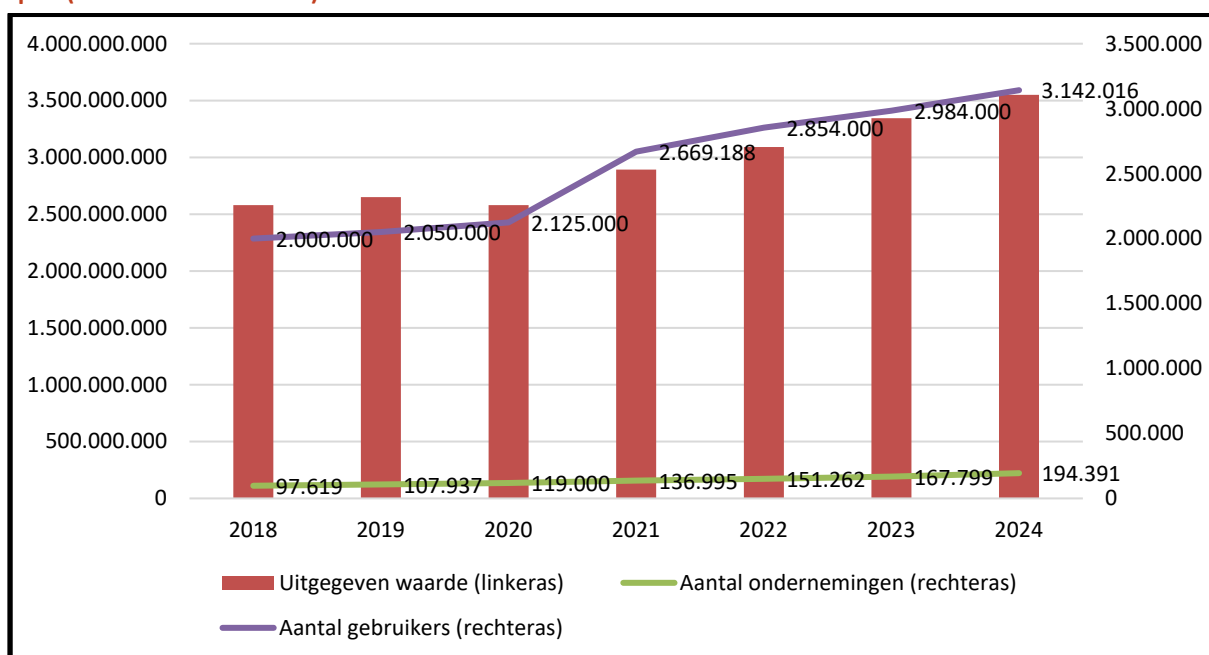
Social vouchers kunnen enkel worden uitgegeven door erkende uitgevers die steeds moeten voldoen aan strenge erkenningsvoorwaarden (bv. voor maaltijdcheques: creditering van de handelaar uiterlijk na twee bankwerkdagen, toepassing van het first in/first out principe). Er zijn drie actieve uitgevers van social vouchers in België: Edenred Belgium NV, Pluxee Belgium NV en Monizze Belgium NV. Alhoewel ook GOT Connection erkend is als uitgever, lijkt deze maatschappij niet actief te zijn op dit vlak. Onlangs heeft zich met met de erkenning van Payflip BV een nieuwe speler aangediend op de markt van uitgevers in België. Voor de verwerking van maaltijdcheques zou daarbij niet uitgegaan worden van een eigen driecornernetwerk (een gesloten netwerk van aangesloten handelaars oftewel een “closed-loopmodel”), maar zou samengewerkt worden met een internationaal betaalschema voor het gebruik van hun vier cornernetwerk (“open-loopmodel”). Hierbij kan de vraag gesteld worden waarom, vanuit het oogpunt van strategische autonomie (onafhankelijkheid van grote internationale spelers), niet met een lokale speler kan samengewerkt worden.

Uit statistieken van de Voucher Issuers Association (VIA), de federatie van de uitgevers, kwam naar voren dat de uitgegeven waarde van social vouchers in 2024 in België ongeveer 3,9 miljard euro bedraagt (dienstencheques uitgezonderd). Bijna 91 % heeft betrekking op maaltijdcheques (3,5 miljard euro), 9 % op eco-

⁴⁷ Voucher Issuers Association Belgium (VIA Belgium), Memorandum 2024, Factsheet 1: De kenmerken van social voucher, blz. 18.

cheques (346 miljoen euro) en sport- en cultuurcheques (7,9 miljoen euro). Ten overstaan van de 168 miljard euro aan kaartbetalingen in 2024 in België, is dit ongeveer 2,3 %. Tussen 2018 en 2024 nam de uitgegeven waarde van maaltijdcheques toe met 37,6 % (gemiddelde jaarlijkse groei of GJG van 5,5 %), het aantal gebruikers met 57,1 % (GJG van 7,8 %) en het aantal ondernemingen als aanbieders met 99,1 % (GJG van 12,2 %). De uitgegeven waarde van dienstencheques, die niet onder het toepassingsgebied van VIA vallen, wordt voor 2024, op basis van gesprekken met de uitgevers, op 4 miljard euro geschat en is dus ongeveer even groot als de markt van de werkgerelateerde vouchers. Sinds 2016 (maaltijdcheques) en 2022 (ecocheques) zijn maaltijd- en ecocheques volledig gedigitaliseerd, en dit op vraag van de Nationale Arbeidsraad (NAR)⁴⁸. In het verder verloop van deze analyse zullen enkel maaltijdcheques en, in mindere mate, ecocheques het voorwerp van analyse zijn.

Grafiek 6 Evolutie van de uitgegeven waarde, het aantal ondernemingen en het aantal gebruikers van maaltijdcheques (in euro en in aantallen)

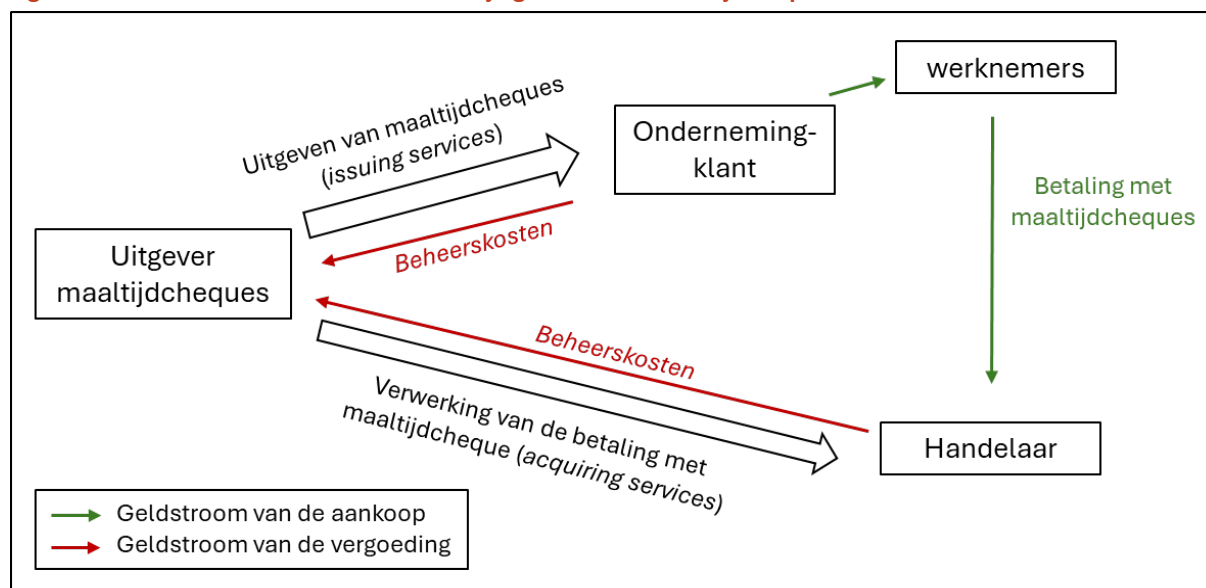


Bron: VIA.

Uitgevers van social vouchers werken in principe op basis van het driepartijenschema (een gesloten model met een netwerk van aangesloten handelaars) waarbij zij zowel optreden als issuer als acquirer. De markt voor social vouchers is ook een voorbeeld van een tweezijdige markt. Voor bijvoorbeeld maaltijdcheques geven de uitgevers langs de issuing kant maaltijdchequekaarten uit die bedrijven ter beschikking stellen van hun werknemers. Aan de acquiring kant verwerken zij betalingen van consumenten bij de handelaar waar de maaltijdcheques aangeboden worden. Zowel door de onderneming/werkgever als door de handelaar wordt de uitgever van maaltijdcheques dan ook vergoed.

⁴⁸ De NAR is bevoegd voor het uitbrengen van adviezen of het formuleren van voorstellen betreffende sociale vraagstukken aan de Belgische regering en/of het parlement. De mandaten (die vernieuwbaar zijn) zijn gelijk verdeeld tussen de werknemersorganisaties en de werkgeversorganisaties.

Figuur 5 Schematisch overzicht van de tweezijdige markt van maaltijdcheques



Bron: Eigen schema.

De beheerskost voor de werkgever voor het aanvragen van bv. maaltijd- of ecocheques is weinig zichtbaar en dient in principe opgevraagd te worden bij de uitgever. Met uitzondering van één uitgever, worden deze kosten van toepassing op de werkgever, niet gepubliceerd op de websites van de verschillende uitgevers. Ze kunnen enkel via de aanvraag van een offerte opgevraagd worden door ondernemingen. Volgens de uitgevers vloeit dit gebrek aan visibiliteit (ook van toepassing op de handelaars, zie verder) voort uit het feit dat er in overeenstemming moet gebleven worden met de regels inzake mededinging in België en de EU. Gedetailleerde openbaarmaking op individueel bedrijfsniveau zou in een markt met een beperkt aantal spelers niet toegestaan, noch wenselijk zijn, omdat het risico op marktverstoring en stilzwijgende coördinatie substantieel is.

Weliswaar kon uit gesprekken met de verschillende uitgevers worden opgetekend dat de beheerskost voor maaltijdcheques in het algemeen kan gebeuren op basis van een percentage van de uitgegeven waarde van de maaltijdcheques (totale waarde van de bestelling) of op basis van een vaste kost (in euro) per werknemer en per bestelling (al dan niet degressief waarbij de kost afneemt als het aantal werknemers toeneemt). Daarbij dienen vaak nog een aantal éénmalige kosten in rekening gebracht te worden (zoals kosten met betrekking tot bv. de opening van een rekening, de aflevering en activering van de voucher-kaart en andere). Het lijkt er echter op dat vaak van de standaardkosten afgeweken wordt daar de uitgevers dikwijls akkoorden afsluiten met de verschillende handelsfederaties (of sectorfederaties) waarbij leden-werkgevers een korting krijgen op de standaardkosten. Zo daalde bij één uitgever van social vouchers de beheerskost voor de werkgever voor maaltijdcheques van 7,4 % naar 0,98 % "dienstprestatie" door het loutere lidmaatschap bij een bepaalde federatie. Een andere uitgever hanteert standaard recurrente beheerskosten van 5,99 à 7,99 euro per bestelling per begunstigde in functie van het aantal onderliggende werknemers waarbij vanaf 10 werknemers een tarief dient aangevraagd te worden. Deze laatste beheerskosten houden weliswaar geen rekening met eventuele kortingen door lidmaatschap bij een bepaalde federatie. Ook hier dienen nog een aantal éénmalige kosten in rekening gebracht te worden. Uiteraard kan de werkgever ook steeds proberen van een beheerskost te onderhandelen met de uitgever.

Ook voor de handelaar lijken de beheerskosten voor de verwerking van maaltijdcheques door de uitgever niet steeds te traceren op de verschillende websites (weliswaar met één uitzondering). Meestal dient hij hiervoor een offerte aan te vragen. Ook hier speelt het al dan niet lid zijn van een handels- of sectorfederatie een rol in het uiteindelijk tarief dat de handelaar betaalt. Zo schommelt de beheerskost voor maaltijdcheques, op basis van opzoeken op een aantal websites van handels- en sectorfederaties, standaard (voor een bedrag van bijvoorbeeld 100 euro) rond 1,5 à 1,55 %, een kost die mits lidmaatschap bij een

dergelijke federatie kan dalen tot 1,05 à 1,35 % (weliswaar naar beneden toe begrenst door hantering van een minimale kost in euro) in functie van de uitgever en de federatie waarbij werd aangesloten, en zonder rekening te houden met eventueel andere éénmalige kosten. Ook hier bestaat de mogelijkheid om een tarief te onderhandelen met de uitgever. Met betrekking tot de beheerskost voor ecocheques, deze zijn bij sommige uitgevers minder doorzichtig en durven, op basis van informatie van een handelsfederatie, op te lopen tot 2,75 % doch zijn mits lidmaatschap bij een federatie of op basis van onderhandelingen terug te brengen tot 2 % of lager.⁴⁹

Voor de aanvaarding van maaltijdcheques of van andere social vouchers, dient een handelaar een contract af te sluiten met een uitgever, waarna betalingen van consumenten (met deze vouchers) via de terminal van de handelaar kunnen verwerkt worden. Niet alle betaalterminals kunnen echter kaartbetalingen met social vouchers verwerken, enkel deze die het CTAP-protocol ondersteunen. Ook kunnen mobiele voucherbetalingen via Apple Pay of Google Pay niet altijd verwerkt worden. Voor het overgrote deel van bijvoorbeeld maaltijdchequetransacties, stelt dit geen probleem daar deze verlopen via terminals die wel CTAP-compatibel zijn. Voor de overige transacties, die niet-CTAP compatibel zijn, heeft één uitgever van social vouchers in 2022 een hybride kaart ontwikkeld waar zowel het driepartijenschema als het vierpartijenschema op wordt aangeboden (via co-branding met een internationaal betaalschema)⁵⁰. De introductie van een dergelijke kaart werd ingegeven door externe marktdruk om innovatie aan handelaars en consumenten aan te bieden. Voor de handelaar maakt deze technologie het mogelijk om zowel mobiele voucherbetalingen te aanvaarden alsook niet-CTAP conforme kaartbetalingen. In geval de betaalterminal van de handelaar compatibel is met CTAP, verloopt de verwerking steeds via het driepartijenschema van de uitgever tenzij het mobiele voucherbetalingen betreft. In geval de betaalterminal niet compatibel is met CTAP of in geval van mobiele voucherbetalingen, dient de handelaar te beslissen of hij maaltijdcheques (of andere social vouchers) al dan niet wenst te accepteren als betaalmiddel. Indien hij deze niet wenst te accepteren, verliest hij omzet. Indien hij deze toch wenst te accepteren, en hij hiervoor een contract heeft ondertekend, dan verloopt de betaling via het vierpartijenschema en het netwerk van het betrokken internationaal betaalkaartschema (conform gemaakt met een tot België beperkt toepassingsgebied voor de social voucher). Naast een beheerskost te betalen aan de uitgever, betaalt de handelaar eveneens een commissie via de acquirer aan het betaalkaartschema. In de overeenkomst met de betrokken uitgever staat, voor de verschillende soorten van social vouchers, vermeld wat de beheerskosten zijn voor het gebruik van het driepartijenschema en wat de commissie bedraagt voor het vierpartijenschema (in voorkomend geval). De keuze om het vierpartijenschema al dan niet te activeren voor sommige transacties, en de daarbij horende commissie te betalen, ligt bij de handelaar. Ook een andere uitgever heeft zeer recentelijk een betaaloplossing ontwikkeld op basis van een viercornernetwerk door samenwerking met een internationaal betaalschema om niet CTAP-conforme betalingen en mobiele betalingen te verwerken.

Volgens de uitgevers van social vouchers mogen de beheerskosten voor maaltijd- en ecocheques niet vergeleken worden met deze van de klassieke elektronische betaalmiddelen. Het netwerk van aangesloten handelaars van de uitgevers van maaltijdcheques en ecocheques is gesloten en bijgevolg kleiner dan het netwerk van de klassieke betaalschema's die meer aangesloten handelaars in hun netwerken tellen. Bijgevolg is ook het volume aan transacties lager voor de uitgevers. Netwerken vragen belangrijke terugkerende investeringen, onder meer in onderhoud, veiligheid en innovatie. Er is geen informatie beschikbaar met betrekking tot de hoogte van dergelijke investeringen (noch in absolute waarde, noch in relatie tot andere

⁴⁹ Beheerskosten op basis van informatie getraceerd op de websites van één uitgever van social vouchers, HORECA Vlaanderen, Bakkers Vlaanderen en Unizo.

⁵⁰ Ook andere uitgevers van social vouchers kunnen bepaalde transacties (doch niet allemaal), waarvoor de terminal van de handelaar geen CTAP-ondersteuning biedt, verwerken doch de toegepaste technologie is minder innovatief en vergaand en soms risicovoller. De andere uitgevers volgen de technologische ontwikkelingen in dit domein nauwlettend op.

actoren). Social vouchers bestrijken een specifiek en beperkt gamma aan producten/diensten in vergelijking met de klassieke betaalschema's wat mogelijk op diverse vlakken extra kosten met zich meebrengt (onder meer periodieke actualisatie van het gamma, meer IT-technische ontwikkelingen en aanpassingen, andere). Kleinere transactievolumes dienen de investeringen rendabel te maken. Kleinere transactievolumes en een kleiner en specifiek gamma aan producten/diensten bieden alleszins een verklaring waarom de beheerskosten voor ecocheques hoger uitvallen dan voor maaltijdcheques.

De afgelopen jaren is er discussie ontstaan over de kostprijs voor handelaars rond elektronische betalingen met social vouchers. Zo klaagt de Europese sectororganisatie van retailers, Eurocommerce, de sterke stijging van de beheerskosten van maaltijdcheques voor handelaars aan op Europees vlak. Eurocommerce vraagt om maaltijdcheques onder de regelgeving van PSD2 en de Interchange Fee Regulation (IFR) te brengen zoals dit voor gewone betaalkaarten het geval is.⁵¹

FOCUS: De uitgifte van social vouchers (maaltijdcheques) in Frankrijk

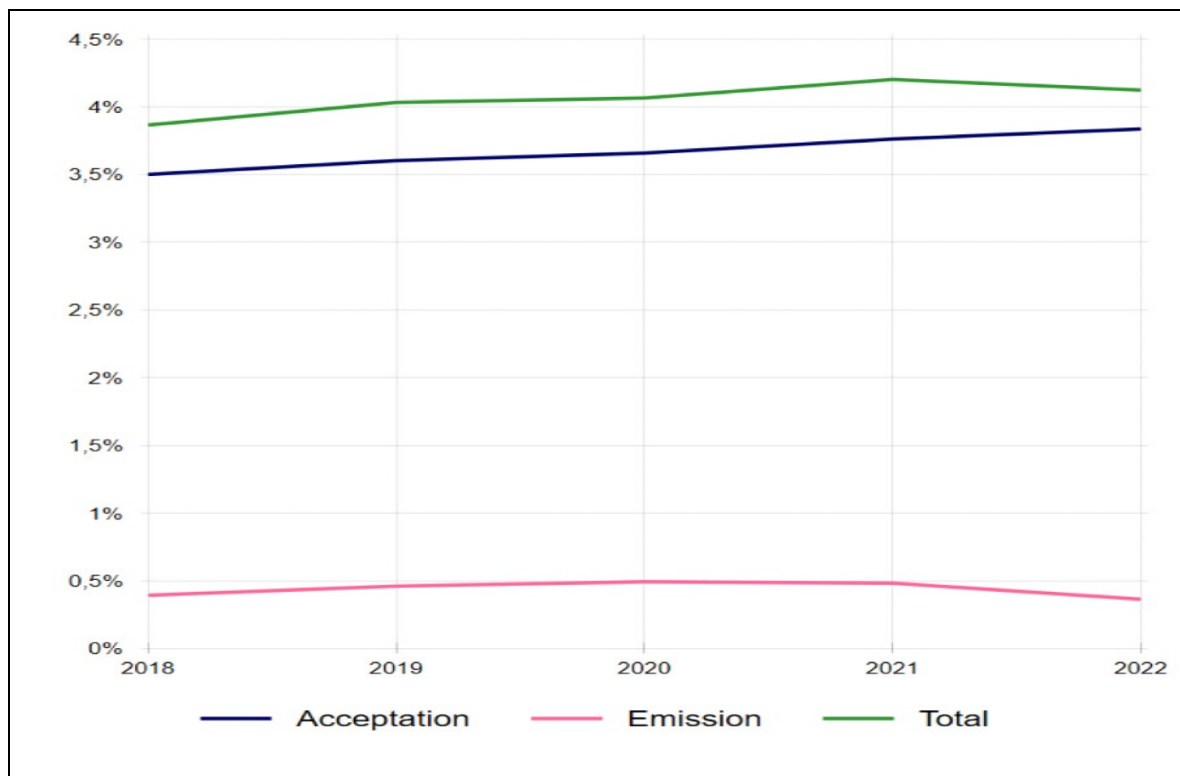
In Frankrijk heeft de Franse mededingingsautoriteit (Autorité de la Concurrence de France) een onderzoek uitgevoerd naar de markt van de uitgevers van maaltijdcheques. Weliswaar verschilt deze markt (situatie 2022) op een aantal vlakken van België: 1) Frankrijk telt een 15-tal uitgevers waarvan de vier grootste een gecombineerd marktaandeel hebben van 99 %, 2) Maaltijdcheques zijn er voor 60 % digitaal en voor 40 % op papier, 3) De inning en verwerking van papieren maaltijdcheques verloopt via Centrale de Règlement des Titres (CRT) doch deze instelling is ondertussen opgedoekt, 4) Alhoewel het gebruik in Frankrijk recent beperkt is uitgebreid naar supermarkten, blijft de consumptie sterk restaurant-gecentreerd, in tegenstelling tot België waar vouchers breed worden besteed in zowel retail als horeca, 5) Frankrijk hanteert een limiet van max. 25 euro per dag.

De Franse mededingingsautoriteit kwam tot de conclusie dat er zich een probleem van marktmacht voordoet daar de vier grootste spelers er zo goed als de volledige markt voor hun rekening nemen en nieuwe spelers kunnen moeilijk de markt kunnen betreden. De uitgevers van maaltijdcheques worden langs de ene kant vergoed door de bedrijven/overheden die maaltijdcheques reserveren voor hun werknemers, zie de roze lijn in grafiek 7. Langs de andere kant worden de uitgevers van maaltijdcheques vergoed door de handelaren/retailers waar de maaltijdcheques aanvaard worden, zie de blauwe lijn in grafiek 7. De kosten voor de handelaren om maaltijdcheques te aanvaarden (blauwe lijn) zijn vele malen hoger dan de kosten voor bedrijven die maaltijdcheques voor hun werknemers reserveren (roze lijn). Dit heeft te maken met de zwakke onderhandelingsmacht van handelaren in Frankrijk ten opzichte van uitgevers van maaltijdcheques. Ook brengt het ophalen van de papieren maaltijdcheques bij de handelaar extra kosten voor hem mee. Een mogelijke oplossing voor deze hoge kosten voor handelaren in Frankrijk zou het instellen van een prijsplafond kunnen zijn, maar dit is niet de aangewezen oplossing volgens de Franse mededingingsautoriteit. Zij stelt andere oplossingen voor zoals de verplichting om de prijzen transparanter te maken voor handelaren of het scheiden van de uitgifte van maaltijdcheques (issuing) van de verwerking (acquiring) van deze cheques. ⁵² Door de structurele verschillen met België (zie hierboven) mogen geen parallellen voor ons land getrokken worden.

Grafiek 7 De gemiddelde vergoeding voor een uitgever van social vouchers in Frankrijk langs de issuing-kant (emission) en de acquiring-kant (acceptation) (in %)

⁵¹ [2024-01-29-eurocommerce-position-paper-meal-vouchers.pdf](#).

⁵² [Meal vouchers: the Autorité de la concurrence issues an opinion to the government | Autorité de la concurrence](#).



Bron: Autorité de la concurrence de France.

5.2. Juridisch kader

Sociale vouchers vallen buiten het toepassingsgebied van PSD2 daar ze aan specifieke voorwaarden voldoen die dit mogelijk maken (beperkt netwerk van handelaars, een beperkte selectie van goederen/diensten). Dit wordt gerechtvaardigd door het feit dat vouchers bijzondere betaalmiddelen zijn die alleen kunnen worden gebruikt voor de aankoop van een zeer beperkt assortiment goederen of diensten. Maaltijdcheques, ecocheques en sport-/cultuurcheques worden beschouwd als extralegale voordelen, die van een gunstig fiscaal en sociaal stelsel genieten. Ze dienen ook om een positief economisch en sociaal gedrag aan te moedigen, zoals de ondersteuning van de lokale handel (maaltijdcheques) of de vermindering van de CO₂-uitstoot door de aankoop van ecologische producten (ecocheques). Om deze reden zijn de uitgifte en het gebruik van cheques strikt gereguleerd.

De wet van 30 december 2009 en het koninklijk besluit van 12 oktober 2010 verplichten uitgevers van cheques om een vergunning te verkrijgen (onder de voorwaarden vermeld in het KB) om cheques in elektronische vorm te mogen uitgeven. De procedure en de voorwaarden voor erkenning worden beschreven in het koninklijk besluit van 12 oktober 2010 tot vaststelling van de erkenningsvoorwaarden en de erkenningsprocedure voor uitgevers van maaltijdcheques, sport-/cultuurcheques, ecocheques en consumptiecheques in elektronische vorm, ter uitvoering van de artikelen 183 tot 185 van de wet van 30 december 2009 houdende diverse bepalingen.

De erkenningsvoorwaarden bestaan hoofdzakelijk uit technische en juridische vereisten waaraan uitgevers te allen tijde moeten voldoen. Zo moeten uitgevers van cheques er bijvoorbeeld voor zorgen dat het bedrag van de cheques binnen twee werkdagen na de transactie aan de handelaars wordt gecrediteerd, dat de cheques worden gebruikt in overeenstemming met hun wettelijke bestemming (maaltijdcheques mogen bijvoorbeeld alleen worden gebruikt voor de aankoop van levensmiddelen) of nog dat de kosten van de cheques voor werkgevers en handelaars transparant zijn.

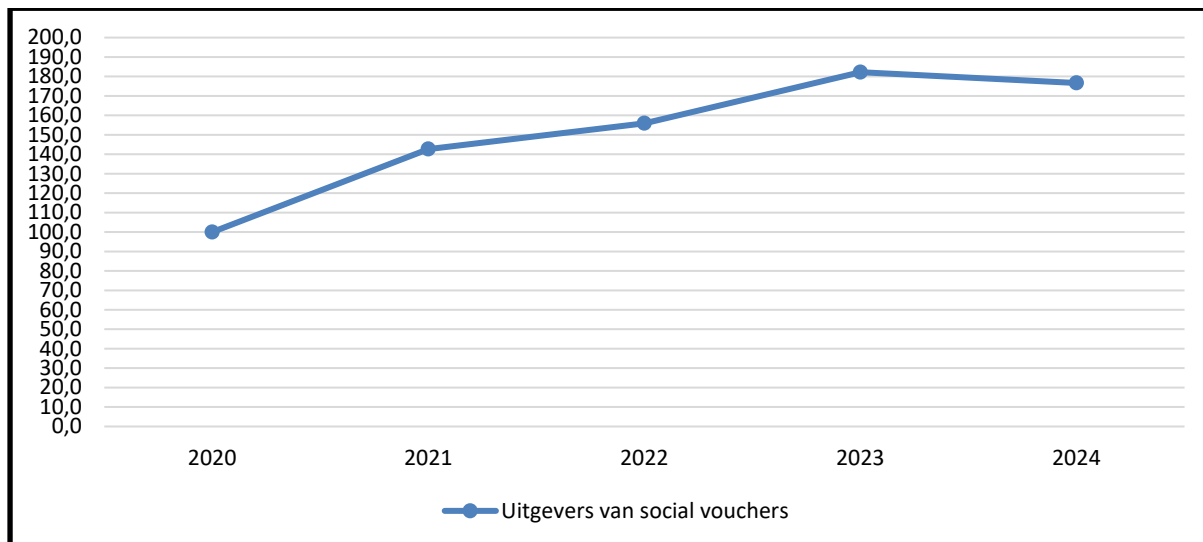
Opgemerkt moet worden dat cheque-uitgevers steeds vaker betalingsoplossingen aanbieden in samenwerking met andere betalingsdienstaanbieders. De wetgever verbiedt uitgevers niet om een deel van hun activiteiten uit te besteden. Het is echter raadzaam om de situatie in de gaten te houden en ervoor te zorgen dat de kosten voor werkgevers en handelaars onder alle omstandigheden duidelijk en transparant zijn.

5.3. Rendabiliteit

Om de rendabiliteit op operationeel niveau (operationele marge) en na financiële opbrengsten/kosten en belastingen (ondernemingsmarge) van de uitgevers van social vouchers in kaart te brengen, werden de financiële data weerhouden van de drie grote spelers in België (Edenred Belgium NV, Pluxee Belgium NV en Monizze Belgium NV). GOT Connection, de vierde speler in ons land, is weliswaar erkend als uitgever van social vouchers, doch is blijkbaar niet actief. Voor de weerhouden uitgevers is de representativiteit 100 %. De rendabiliteitsberekening stoelt op dezelfde methodiek die gehanteerd werd voor de meer klassieke actoren binnen het elektronisch betalen (zie deel 4). Weliswaar slaan niet alle activiteiten van de uitgevers steeds op maaltijdcheques of op andere social vouchers, ook andere activiteiten (zoals bv. dienstencheques, platformen die de betrokkenheid van actoren kunnen verhogen, mobiliteitsbudgetten, oplossingen voor flexibel verlonen) kunnen in zekere mate deel uitmaken van de operationele activiteiten. De rendabiliteit liet zich echter niet berekenen op het niveau van de verschillende deelactiviteiten door een gebrek aan informatie.

Voor de uitgevers van social vouchers worden de operationele marge en de ondernemingsmarge in beperkte mate bepaald door de resultaten van een bepaalde speler. Voor de uitgevers bedroeg de gewogen operationele marge op jaarbasis gemiddeld 27,4 % tussen 2020 en 2024 (op iedere 100 euro omzet werd gemiddeld 27,40 euro operationele winst gerealiseerd), met een piek van 31,8 % in 2020 en een dal van 20,7 % in 2024 (onder invloed van lagere operationele winsten van een bepaalde speler). Onderling schommelde deze marge tussen de spelers tussen 25,8 en 38,1 % met een mediaan van 27,4 %. Na belastingen lieten de uitgevers de voorbije vijf jaar een gewogen ondernemingsmarge optekenen van gemiddeld 43,0 %, met een piek van 55,7 % in 2023 en een dal van 37,0 % in 2021. Daarbij schommelde de ondernemingsmarge op het individuele niveau van de spelers tussen 27,9 en 55,4 % met een mediaan van 34,3 %. De hogere ondernemingsmarges, in vergelijking met de operationele marges, zijn toe te schrijven aan belangrijke financiële opbrengsten (voornamelijk uit financiële deelnemingen in verbonden ondernemingen) die sommige ondernemingen lieten optekenen die het resultaat (winst) na belastingen naar boven stuwden. Voor de operationele marge en de ondernemingsmarge is er geen uitgesproken trend te onderkennen tussen 2020 en 2024, deze is eerder fluctuerend.

Grafiek 8 Evolutie van de omzet van de uitgevers van social vouchers (in index, 2020 = 100,0)



Bron: Jaarrekeningen NBB, eigen berekeningen.

Tabel 3 Rendabiliteit van de uitgevers van social vouchers

	2020	2021	2022	2023	2024	Gem. 20-21	Gem. 22-24	Gem. 20-24
Operationele marge (3 spelers)	31,8	24,4	30,1	29,9	20,7	28,1	26,9	27,4
Min	16,1	20,4	26,6	23,9	14,9	19,2	23,2	25,8
Mediaan	29,1	22,3	30,7	30,4	21,2	29,3	26,1	27,4
Max	38,3	30,3	53,6	56,2	42,2	29,7	50,7	38,1
Ondernemingsmarge (3 spelers)	38,3	37,0	41,0	55,7	43,1	37,7	46,6	43,0
Min	13,6	19,6	30,4	28,7	20,7	16,6	26,6	27,9
Mediaan	29,4	30,6	47,5	51,6	38,2	30,0	46,2	34,3
Max	54,8	43,7	48,8	73,8	57,3	49,2	59,5	55,4

Bron: Jaarrekeningen NBB, eigen berekeningen.

6. Analyse van de kosten voor de handelaar

Binnen de analyse van de marktwerking van de sector, heeft het Prijzenobservatorium ook onderzoek verricht naar de kostprijs van elektronisch betalen voor de handelaar/retailer in 2025. Hiervoor werden, in samenspraak met de handelsfederaties COMEOS, UNIZO, UCM en met BECOM, zes profielen⁵³ van handelaars/retailers uitgewerkt, bestaande uit een combinatie van volgende eigenschappen:

- (1) Profielen met alleen point of sale (POS)-activiteiten, alleen online activiteiten of een combinatie van beide,
- (2) Profielen van zowel kleine als grotere handelaars/retailers qua omzet,
- (3) Profielen voor kleinere, dan weer voor grotere transactie aantallen en transactiebedragen,
- (4) Profielen met enkel debet kaart betalingen (Bancontact), andere met diverse betaalvormen.

Ieder profiel vertrekt van een bepaalde transactievorm (POS, online) en omvat een zeker aantal maandelijks transacties (met daaraan gekoppeld transactiebedragen), één of meerdere betaalwijzen en een bepaald aantal betaalterminals (of apps) waarlangs de transacties aanvaard/betaald worden (zie tabel 3). Deze profielen zijn maar een kleine afspiegeling van het totaal aantal mogelijke profielen, in realiteit zijn er zoveel profielen mogelijk als er handelaars/retailers zijn.

Aan een dertigtal betalingsdianstaaubieders werd gevraagd, om voor ieder profiel, de maandelijks kostprijs voor de handelaar/retailer te berekenen op basis van de goedkoopste tariefformule aangeboden in 2025. Naast de transactiekosten en de abonnementskosten, dienden eveneens de kosten voor de huur en de aankoop van één of meerdere betaalterminals (of een app waarlangs de inkomende bedragen verrekend worden), de installatiekosten, de activatiekosten, de service kosten en mogelijke andere kosten in rekening gebracht te worden, doch geen telecommunicatiekosten. De aankoopkosten van betaalterminals alsook éénmalige installatie-, activatie-, of andere kosten werden afgeschreven over een periode van 36 maanden.

Tabel 4 Profielen van handelaar

	Profiel 1 (bv. bakker)	Profiel 2 (bv. dagbladhandel)	Profiel 3 (bv. buurt- winkel)	Profiel 4 (bv. elektrozaak)	Profiel 5 (bv. retailer non-food)	Profiel 6 (bv. webshop)
Transactievorm	POS	POS	POS	POS en online	POS en online	Online
Aantal maandelijks transacties	7.460	6.215	19.903	287 (POS) en 100 (online)	570.000 (POS) en 200.000 (Online)	762
Transactiebedragen⁵⁴	Klein / gemiddeld	Zeer klein	Klein	Gemiddeld	Klein / gemiddeld	Klein / gemiddeld
Betaalwijze	Debet- en kredietkaart, Payconiq	Enkel debet kaart (Bancontact)	Debet- en kredietkaart	Debet- en kredietkaart	Debet- en kredietkaart, Apple & Google pay, Payconiq	Debet- en kredietkaart
Aantal betaalterminals of apps	2	2	4	1	6	1

Bron: FOD Economie, UCM, Unizo, Comeos.

⁵³ Oorspronkelijk was er een zevende profiel voorzien, namelijk dat van retailer (food). Diverse betalingsdianstaaubieders hadden echter vraagtekens met betrekking tot de grote transactie aantallen en het laag aantal betaalterminals dat gebruikt werd voor de verwerking. Verder verschilde de gerapporteerde maandelijks kostprijs per betalingsdianstaaubieder in die mate dat besloten werd van het profiel niet langer te weerhouden.

⁵⁴ Onder zeer kleine, kleine en gemiddelde transactiebedragen worden hier bedoeld bedragen tussen 4 en 15 euro (zeer klein), bedragen voornamelijk tussen 4 en 15 euro doch aangevuld met een aantal grotere bedragen (klein), bedragen tussen 75 en 275 euro (gemiddeld).

Elektronische betalingen via maaltijdcheque, ecocheque, payconiq, klarna en paypal werden niet weerhouden binnen de verschillende profielen. Dergelijke verrichtingen worden weliswaar verwerkt door de betalingsdienstaanbieder, de kosten hiervoor worden echter gefactureerd door de ondernemingen achter deze betaaldiensten (en niet door de betalingsdienstaanbieder).

In tegenstelling tot de twee eerdere analyses van het Prijzenobservatorium (in 2019 en 2022), werd de evolutie van de kostprijs voor de handelaar in deze analyse niet in kaart gebracht. Er kon in dit onderzoek niet langer vertrokken worden van de profielen gehanteerd in onze vroegere analyses (kleine handelaars, beperkt aantal transacties, kleine bedragen, verwerking uitsluitend met debetkaart op basis van bancontact, geen kredietkaarten, geen online verrichtingen), profielen die, in het kader van de snelle technologische ontwikkelingen binnen de sector, actueel als te beperkt ervaren werden. Nieuwe, meer omvattende profielen werden uitgewerkt waardoor echter op dat vlak de vergelijkingsbasis met het verleden wegviel. Ook zijn de tariefformules voortdurend aan wijzigingen onderhevig in die zin dat sommige formules van toepassing in 2022, actueel niet langer bestaan.

Alhoewel telkenmale rekening werd gehouden met zowel de huur als de aankoop van een betaalterminal (of een app), zijn de kostprijzen in tabel 6 enkel gebaseerd op de huur van betaalterminals. De verschillen tussen huur en aankoop waren dermate klein, dat dit aspect geen wezenlijke invloed had op het niveau van de kostprijs. Er dient voor ogen gehouden te worden dat de kostprijzen in tabel 6 slechts een indicatie geven van de mogelijke kostprijs voor de handelaar/retailer. De reële kostprijs is namelijk voornamelijk afhankelijk van de transactievorm, het aantal transacties, de hoogte van de transactiebedragen, de verschillende betaalvormen en de gehanteerde tariefformule, parameters die kunnen verschillen van handelaar tot handelaar. De kleinste wijziging in één van deze parameters levert een ander resultaat (kostprijs) op. Ook heeft handelaar/retailer natuurlijk altijd de mogelijkheid om bilateraal te onderhandelen met de betalingsdienstaanbieder waardoor zijn tarieven kunnen afwijken van de standaardtarieven.

Op basis van hun noden kunnen handelaren doorgaans tussen drie prijsmodellen (prijsmethodes) kiezen die aan de basis liggen van de transactietarieven: blended, interchange plus (IC+) of interchange plus plus (IC++). Bij een blended tarief betaalt de handelaar een vast percentage of een vast bedrag (fee) per transactie (flat rate), al dan niet in combinatie met een abonnementskost. In die zin is het een eenvoudig en voorspelbaar tarief. Een kleine handelaar die plots geconfronteerd wordt met een groot aantal betalingen met kredietkaart komt zo niet voor verrassingen te staan. Daarentegen biedt het geen transparantie met betrekking tot de verschillende deelcomponenten van de transactiekosten (ICF, scheme fee, service fee). Ook speelt het tarief niet onmiddellijk in op een eventuele verhoging of verlaging van één van de deelcomponenten. Vooral kleine handelaars maken van dit tarief gebruik.

Bij een IC+ tarief worden de transactiekosten uitgesplitst in twee componenten: een ICF en een plus fee die de scheme fee en de service fee omvat. Dit tarief biedt meer transparantie dan het blended tarief maar de schema kosten en de service kosten blijven gebundeld in één bedrag.

Een IC++ tarief biedt volledige transparantie met betrekking tot de verschillende deelcomponenten. Weliswaar zullen de kosten verschillen van transactie tot transactie. Ook speelt het tarief onmiddellijk in op een verhoging of verlaging van de verschillende deelcomponenten. Vooral grote handelaars/retailers met een hoog volume aan transacties maken gebruik van dit tarief.

Tabel 5 Prijsmodellen voor transactietarieven

	Blended	IC+	IC++
Tarief	Vast	Semi variabel	Variabel
Deelcomponenten	Geen uitsplitsing	Gedeeltelijke uitsplitsing	Volledige uitsplitsing
Transparantie	Geen	Gedeeltelijk	Volledig
Handelaars/bedrijven	Kleine	Grotere	Grote

Bron: Diverse websites.

Finaal hebben 5 betalingsdienstaanbieders een kostprijsberekening voor de verschillende profielen aan het Prijzenobservatorium overgemaakt. Desalniettemin vertegenwoordigen deze betalingsdienstaanbieders naar schatting meer dan 90 % van alle POS-verrichtingen en meer dan 80 % van alle online verrichtingen in België.

Voor profiel 1 schommelde de kostprijs (maandelijks en exclusief btw) tussen 328 euro en 504 euro, voor profiel 2 tussen 333 euro en 538 euro, voor profiel 3 tussen 1.234 euro en 2.087 euro, voor profiel 4 tussen 213 euro en 424 euro, voor profiel 5 tussen 219.951 euro en 480.772 euro en voor profiel 6 tussen 429 euro en 701 euro. De transactiekosten (met inbegrip van de abonnementskosten) vertegenwoordigen steeds minimaal 86 % (en vaak zelfs meer dan 90 %) van de totale kosten voor elektronische betalingen. Binnen de andere kosten zijn de huurkosten van een betaalterminal het belangrijkste, de installatie-, activatie-, service- en andere kosten zijn relatief marginaal.

Voor de kleinere profielen (qua omzet) die uitsluitend werken op basis van POS-transacties en waarbij de omzet in belangrijke mate verrekend wordt via debet kaart verrichtingen (zoals de profielen 1 en 2), lijken de kosten per transactie lager te liggen dan voor de andere profielen. Ook voor profiel 3 liggen deze lager. Daarentegen liggen de kosten per transactie duidelijk hoger voor de profielen die uitsluitend online transacties (zoals profiel 6) of een mix van POS en online verrichtingen verwerken (zoals profiel 4) waarbij het verschil in transactieaantallen tussen POS/online niet bijster groot is. Binnen dit laatste profiel worden de kosten per transactie voornamelijk naar boven getrokken door de online verrichtingen.

Afhankelijk van het profiel schommelt de kostprijs van elektronisch betalen tussen 0,2 % en 0,9 % van de omzet. Voor de wat kleinere profielen (qua omzet), zoals profiel 1, profiel 2 en profiel 6, lijken de kosten in relatie tot de omzet ietwat hoger te liggen dan voor de grotere profielen. Voor profiel 6 (met enkel online transacties) liggen de relatieve kosten hoger dan voor de andere kleinere profielen (profielen 1 en 2) met enkel POS-transacties.

Tabel 6 Maandelijkse kostprijs voor de verschillende profielen van handelaar/retailer (in euro of in %)

	Profiel 1 (bv. bakker)	Profiel 2 (bv. dagbladhandel)	Profiel 3 (bv. buurtwinkel)	Profiel 4 (bv. elektrozaak)	Profiel 5 (bv. retailer Non-Food)	Profiel 6 (bv. webshop)
Omzet	74.260	68.454	581.449	69.181	73.920.000	67.819
Kostprijs (Huur)						
Min ⁵⁵	328	333	1.234	231	219.951	429
Max	504	538	2.087	424	480.772	701
Transactiekost						
Min	306	311	1.190	220	219.747	424
Max	435	470	1.950	386	480.593	700
Andere kosten						
Min	22	22	44	11	204	5
Max	69	69	136	39	179	1
Kost per transactie						

⁵⁵ Voor de verschillende profielen wordt telkenmale een minimum en maximum bedrag voor de kostprijs gehanteerd. Het minimum stemt overeen met het laagste bedrag van kostprijs gerapporteerd door de goedkoopste betalingsdienstaanbieder, het maximum met het hoogste bedrag van kostprijs gerapporteerd door de duurste betalingsdienstaanbieder.

Min	0,04	0,05	0,06	0,60	0,29	0,56
Max	0,07	0,09	0,11	1,10	0,62	0,92
% Omzet						
Min	0,4%	0,5%	0,2%	0,3%	0,3%	0,6%
Max	0,7%	0,8%	0,4%	0,6%	0,7%	0,9%

Bron: FOD Economie, diverse betalingsdianstaaanbieders.

Zowel voor POS- als voor online verrichtingen is een betaling via debetkaart met bancontact goedkoper dan een betaling via debetkaart met visa/mastercard, op haar beurt dan weer goedkoper dan een betaling via kredietkaart (visa/mastercard). Afhankelijk van het profiel van handelaar kost een POS-betaling met debetkaart (bancontact), op basis van deze enquête, tussen 0,05 en 0,12 euro gemiddeld, met debetkaart (visa/mastercard) tussen 0,14 en 0,50 euro gemiddeld en met kredietkaart (visa/mastercard) tussen 0,48 en 3,09 euro gemiddeld⁵⁶. Een online betaling met debetkaart (bancontact) kost tussen gemiddeld 0,33 en 0,39 euro, met debetkaart (visa/mastercard) tussen 0,53 en 3,95 euro gemiddeld⁵⁷ en met kredietkaart (visa/mastercard) tussen 0,91 en 4,88 euro gemiddeld⁵⁸. De transactiekosten voor online verrichtingen liggen dus hoger dan voor POS-verrichtingen. Er dient voor ogen gehouden te worden dat de aangehaalde transactiekosten per betaalmiddel indicatief zijn, voortvloeiend uit een enquête en kunnen afwijken van de reële transactiekosten die gangbaar zijn.

Tabel 7 Gemiddelde transactiekost (in euro) per transactievorm en betaalmiddel⁵⁹

	Profiel 1 (bv. bakker)	Profiel 2 (bv. dagbladhandel)	Profiel 3 (bv. buurtwinkel)	Profiel 4 (bv. elektrozaak)	Profiel 5 (bv. retailer Non-Food)	Profiel 6 (bv. webshop)
Debetkaart (bancontact)						
POS	0,05	0,07	0,09	0,12	0,12	n.v.t.
Online	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	0,33	0,39	0,33
Debetkaart (visa/mastercard)						
POS	0,50	n.v.t.	0,14	0,14	0,14	n.v.t.
Online	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	3,95	0,53	1,32
Kredietkaart (visa/mastercard)						
POS	1,72	n.v.t.	0,48	3,09	0,54	n.v.t.
Online	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	4,88	0,91	2,43

Bron: FOD Economie, diverse betalingsdianstaaanbieders; Opmerking: n.v.t. = niet van toepassing.

De maandelijkse kostprijs is niet het enige criterium waarmee een handelaar dient rekening te houden bij de keuze voor een bepaalde acquirer en tariefformule. Een handelaar met een hoog aandeel aan buitenlandse klanten, die andere betaalschema's hanteren dan de in België courante betaalschema's, kan beter opteren voor een tariefformule die deze buitenlandse betaalschema's omvat zonder meerkost. Ook mag de kwaliteit van dienstverlening van de acquirer niet uit het oog verloren worden door de handelaar. Zonder een kwalitatieve dienstverlening kan, bijvoorbeeld, een technische panne van een betaalterminal, die niet binnen een afzienbare tijd hersteld kan worden, grote commerciële gevolgen met zich meebrengen voor de handelaar. Ook andere vormen van dienstverlening kunnen de keuze van de handelaar beïnvloeden: denk bijvoorbeeld aan oplossingen op het vlak van boekhoudkundige en administratieve reconciliatie.

⁵⁶ De grote spreiding valt voornamelijk te verklaren door de hoogte van het onderliggende transactiebedrag, waarbij het gemiddeld transactiebedrag voor bv. een elektrozaak in onze enquête groter is dan voor bv. een buurtwinkel.

⁵⁷ De grote spreiding valt voornamelijk te verklaren door de hoogte van het onderliggende transactiebedrag, waarbij het gemiddeld transactiebedrag voor bv. een elektrozaak in onze enquête groter is dan voor bv. een retailer non-food.

⁵⁸ De grote spreiding valt voornamelijk te verklaren door de hoogte van het onderliggende transactiebedrag, waarbij het gemiddeld transactiebedrag voor bv. een elektrozaak in onze enquête groter is dan voor bv. een retailer non-food.

⁵⁹ Op basis van de rapportering door één betalingsdianstaaanbieder daar voor de andere betalingsdianstaaanbieders niet steeds details beschikbaar waren.

Focus: Zijn betalingen in cash dan gratis?

Volgens een studie van Betaalvereniging Nederland⁶⁰ bedroeg de kost van een cash betaling gemiddeld 0,61 euro per transactie in 2023.⁶¹ De kost van een kaartbetaling zou gemiddeld 0,19 euro bedragen. Dit betekent dat een cash betaling ruim drie keer zo duur is als een kaartbetaling. Bovendien neemt dit verschil tussen een cash en een kaartbetaling steeds toe. De hoge kosten van een cash betaling houden verband met een reeks van verschillende kosten voor de handelaar. Ten eerste is er een kost verbonden aan het transport en de logistiek, met name het transport naar de bank, opslag in kluizen, verwerking in de bank, enz.. Ten tweede is er een kost verbonden aan de veiligheid: er is een risico op diefstal of fraude, dus zijn er verzekeringspremies (te betalen). Ten derde is er het wisselgeldbeheer: er dient een voorraad wisselgeld aangehouden te worden. En tenslotte is er een administratieve kost die te maken heeft met het sorteren, tellen, verantwoorden van het cash geld.

7. Conclusie

Kaartbetalingen zijn het meest gebruikte betaalmiddel in België in 2024, zowel voor POS-betalingen (53 % van het totaal aantal transacties) als online betalingen (51 %). Meer dan 3,9 miljard kaartbetalingen werden in ons land verricht voor een totaal bedrag van meer dan 168 miljard euro, een gemiddelde jaarlijkse groei (GJG) van respectievelijk 11,3 en 9,9 % vergeleken met 2019. De voornaamste stuwende factoren achter de toename van het aantal kaartbetalingen zijn de verplichting dat handelaars in België minimaal één vorm van elektronisch betalen moeten aanbieden, het gebruiksgemak ervaren door consumenten, de perceptie van veiligheid, de opkomst/toename van e-commerce en de toename van het aantal betalingen voor kleinere bedragen (contactloos en mobiel via NFC), de twee laatste factoren versneld door de uitbraak van de Covid-pandemie in 2020. Ook betalingen via social vouchers zitten in de lift. Tussen 2011 en 2024 steeg het aantal gebruikers van maaltijdcheques, de belangrijkste social voucher in België, van 1 à 1,1 miljoen naar 3,1 miljoen. Betalingen via social vouchers vertegenwoordigen, ten overstaan van het totaal bedrag aan klassieke elektronische kaartbetalingen, ongeveer 2,3 % in 2024.

Een divers en groot aantal actoren is actief op de markt van het klassiek elektronisch betalen, waaronder issuers van betaalkaarten (voornamelijk banken), betaalkaartschema's, issuing processors, acquiring processors, commercial acquirers, ... waarbij een actor één of meerdere rollen kan spelen. De Belgische markt is in bepaalde domeinen sterk geconcentreerd, onder meer op het vlak van betaalschema's (Bancontact is in België dominant als kaartschema voor debet kaartbetalingen met daarnaast enkel Mastercard en Visa) en op het vlak van issuing en acquiring processing (waar Worldline een vooraanstaande positie bekleedt). Als de issuing processor en acquiring processor dezelfde zijn voor een bepaalde transactie, zorgt dit voor lagere netwerkcosten en een potentieel concurrentievoordeel als deze processor ook actief is als commercial acquirer. In België is Worldline actief op al deze markten. Een belangrijk competitief voordeel hierbij is dat er lagere "switching kosten" zijn bij transacties die zowel langs issuing zijde als acquiring zijde over de infrastructuur van Worldline lopen. Voor betalingen met Bancontact in de POS – markt is Worldline de leidende acquirer in België. Andere belangrijke spelers in dit segment zijn CCV Belgium, Acepta BNP Paribas Benelux en Adyen. Voor betalingen met Bancontact op de online – markt, zijn PPRO, Adyen en Worldline de belangrijkste spelers.

Kaartbetalingen verlopen via kaartschema's. Bancontact bekleedt een dominante positie als betaalkaartschema in België. Volgens het Global Payments Report 2025 van Worldpay, zou Bancontact in België een marktaandeel van 84 % hebben, tegenover respectievelijk 9 % en 6 % voor Mastercard en Visa. Er bestaan twee modellen van betaalkaartschema's: het vierpartijenbetaalschema (waaronder de klassieke debet kaarten en kredietkaarten vallen) en het driepartijenbetaalschema (waaronder bv. American Express valt).

⁶⁰ Betaalvereniging Nederland (2024): Kosten van het toonbankbetalingsverkeer.

⁶¹ De kost van cash in België kan afwijken van deze in Nederland door verschillen in de betaalomgeving.

Kaartbetalingen die vallen onder dit laatste model zijn in het algemeen duurder dan dergelijke betalingen onder een vierpartijenmodel: hoge investeringskosten moeten door een lager aantal transacties gedekt worden.

Op de markt van de social vouchers zijn in België drie uitgevers actief: Pluxee Belgium, Edenred Belgium en Monizze Belgium. Deze uitgevers vallen onder een specifiek Belgisch wetgevend kader. In tegenstelling tot de aanbieders van klassieke elektronische betalingen, zijn zij niet onderworpen aan de PSD2-wetgeving voor betaalinstrumenten daar zij voldoen aan bepaalde voorwaarden om hiervan uitgesloten te zijn. Onlangs heeft zich met de erkenning van Payflip BV een nieuwe speler aangediend op de markt van uitgevers in België. Voor de verwerking van maaltijdcheques zou samengewerkt worden met een internationaal betaalschema voor het gebruik van hun vier cornernetwerk.

In België betaalt een consument geen kosten voor klassieke elektronische betalingen, in tegenstelling tot een handelaar. Voor de verwerking van dergelijke betalingen, betaalt de handelaar een transactiekost aan een betalingsdienstaanbieder (acquiring processor). Deze transactiekost (merchant service fee) is de belangrijkste kost van een elektronische betaling voor de handelaar, naast de huur/aankoop van een terminal, de installatiekosten, de activatiekosten en de servicekosten. De transactiekost bestaat uit een interchange fee (als vergoeding voor de bank), een scheme fee (als vergoeding voor het kaartschema) en een service fee (als vergoeding voor de acquiring processor). De Europese Rekenkamer geeft een indicatie van de grootte-orde van deze onderliggende deelcomponenten voor de EU. De totale transactiekost wordt geschat op gemiddeld 0,6 % van het totale transactiebedrag, de interchange fee op 0,2 % à 0,3 %, de scheme fee op 0,1 % wat inhoudt dat de service fee 0,2 % à 0,3 % van het transactiebedrag bedraagt. In tegenstelling tot de scheme fee en de service fee, is de interchange fee in België (en in de EER) gereguleerd voor betaalkaarten van consumenten en bedraagt 0,1 % van het transactiebedrag (plafond) met een maximum van 0,056 euro voor debet kaartbetalingen en maximaal 0,3 % voor betalingen met kredietkaart. Naast de klassieke kaartbetalingen zijn er de laatste jaren, heel wat nieuwe betaalmogelijkheden bijgekomen onder andere op basis van (instant) overschrijvingen die voor de handelaar veel minder duur zijn.

Voor de kleine handelaars (die meestal opereren onder een all-in tarief, het zogenaamde blended-tarief), is de transactiekost weinig transparant, in tegenstelling tot grote handelaars/retailers, die vaker opereren onder een interchange++ tarief dat zeer transparant is qua detail van de verschillende deelcomponenten maar daarom niet altijd goed verstaanbaar. Een kleine handelaar zal enkel onderhandelen over de merchant service fee, een grote handelaar kan ook onderhandelen over de prijs van de verschillende deelcomponenten. De uitwerking van een prijsvergelijkingstool door de AD Economische Reglementering van de FOD Economie kan op het vlak van visibiliteit en transparantie soelaas bieden.

Op basis van een enquête, heeft het Prijzenobservatorium voor zes profielen van handelaar/retailer gepoogd een indicatie te verkrijgen van de maandelijkse kostprijs voor klassieke elektronische betalingen. Afhankelijk van het profiel, kan de kostprijs sterk uit elkaar lopen en vertegenwoordigt 0,2 % tot 0,9 % van de omzet. Wat de handelaar in realiteit betaalt, is steeds afhankelijk van de transactievorm (POS, online), het aantal transacties, de hoogte van de transactiebedragen, de verschillende betaalwijzen (bv. debet- of kredietkaart) en de gehanteerde tariefformule, parameters die kunnen verschillen van handelaar tot handelaar. Ook blijkt uit de enquête dat POS-transacties goedkoper zijn dan online verrichtingen, een betaling via debetkaart met Bancontact goedkoper is dan een betaling via debetkaart met Visa/Mastercard, die op haar beurt dan weer goedkoper is dan een betaling via kredietkaart. De maandelijkse kostprijs is echter niet het enige criterium waarmee een handelaar dient rekening te houden bij de keuze voor een bepaalde betalingsdienstaanbieder en tariefformule. Ook de kwaliteit van dienstverlening en andere aspecten kunnen de keuze van de handelaar beïnvloeden zoals bv. oplossingen op het vlak van boekhoudkundige en administratieve integratie.

Betalingen met social vouchers worden voor het overgrote deel verwerkt via het gesloten driecornernetwerk van de uitgevers. Voor bepaalde types betalingen (o.a. via niet - CTAP conforme terminals) zijn twee

uitgevers met een betaaloplossing gekomen door samenwerking met een internationaal betaalschema. Indien de handelaar open staat voor dergelijke viercorner - betalingen (wat zijn vrije keuze is), dient hij, naast een beheerskost (verschuldigd aan de uitgever), ook een commissie te betalen voor het gebruik van het netwerk van het betaalschema.

Niettegenstaande uitgevers van social vouchers steeds open staan voor het geven van offertes, zijn hun beheerskosten niet altijd zichtbaar op hun websites (één uitgever uitgezonderd). Lid zijn van een handels- of sectorfederatie blijkt een belangrijke impact te hebben op de hoogte van de beheerskost. Bij een betaling met een maaltijdcheque bedraagt de beheerskost voor de handelaar ongeveer 1,05 à 1,35 % (mits lid van een handels- of sectorfederatie) tot 1,5 à 1,55 % van het transactiebedrag en 2,00 % (mits lid van een handels- of sectorfederatie) à 2,75 % voor ecocheques.

Volgens de uitgevers van social vouchers mogen de beheerskosten voor maaltijd- en ecocheques niet vergeleken worden met de transactiekosten van klassieke elektronische betaalmiddelen. Zo is het netwerk van aangesloten handelaars kleiner en het volume aan transacties veel lager. Social vouchers bestrijken immers een specifiek en beperkt gamma aan producten/diensten in vergelijking met de klassieke betaalschema's wat mogelijk op diverse vlakken extra kosten met zich meebrengt (periodieke actualisatie van het gamma, meer IT-technische aanpassingen, andere).

Op operationeel niveau (operationele marge) en na financiële kosten/opbrengsten en belastingen (ondernemingsmarge), werd de rendabiliteit van de betaalschema's en de betalingsdienstaanbieders in kaart gebracht. Voor de betaalschema's schommelde de (niet-gewogen) operationele marge van de individuele spelers, voor de periode 2020-2024, tussen 3,0 en 26,0 % gemiddeld (op iedere 100 euro omzet werd gemiddeld tussen 3,00 en 26,00 euro operationele winst gerealiseerd) met een mediaan van 11,6 %. Voor de betalingsdienstaanbieders bedroeg de (gewogen) operationele marge 8,6 % (op iedere 100 euro omzet werd gemiddeld 8,60 euro operationele winst gegenereerd) met een mediaanwaarde van 6,0 %. Ook voor de uitgevers van social vouchers werd de (gewogen) rendabiliteit berekend. Tussen 2020 en 2024 bedroeg deze gemiddeld 27,4 % op operationeel vlak (op iedere 100 euro omzet werd gemiddeld 27,40 euro operationele winst gerealiseerd) met een mediaanwaarde van 27,4 %. Op basis van de mediaanwaarde, lijkt de rendabiliteit van de uitgevers van social vouchers, vergeleken met de betaalschema's en de betalingsdienstaanbieders, vrij hoog.

De markt voor elektronische betalingen evolueert continu en snel als gevolg van technologische ontwikkelingen, aanpassingen in de regelgeving, marktontwikkelingen en veranderende consumentenvoorkeuren. Een aantal van deze ontwikkelingen hebben ervoor gezorgd dat de handelaar de afgelopen jaren geconfronteerd werd met hogere kosten:

1° Op wetgevend vlak is bepaald dat de handelaar geen extra kosten mag aanrekenen aan de consument al naargelang het gebruikte betaalmiddel. De consument kiest daardoor niet altijd voor het goedkoopste betaalmiddel (hij is zich vaak niet bewust van de kostprijs voor de handelaar van het gebruikte betaalmiddel). Bij afwezigheid van een prijsprikkel primeren andere factoren voor de consument, zoals veiligheid, snelheid en gebruiksgemak;

2° Door de toenemende commerciële impact van de internationale kaartschema's, is het marktaandeel van Bancontact wat onder druk komen te staan ten voordele van Mastercard en Visa. Dit komt ondermeer tot uiting in de sterke groei van een aantal (vrij) recente betaalvormen zoals bijvoorbeeld Apple Pay en Google Pay. De internationale schema's hebben deze nieuwe betaalvormen sneller omarmd. Het zorgt er wel voor dat de kosten voor de handelaar voor transacties met Apple Pay en Google Pay soms hoger liggen indien hij instemt met deze vorm van betalen;

3° In verschillende studies wordt gewezen op de toename van de scheme fees bij de internationale schema's. Deze fees zijn, in tegenstelling tot de interchange fees, niet gereguleerd. In opdracht van de European Digital Payments Industry Alliance, werd de evolutie van de scheme fees bij Mastercard en Visa

voor de periode 2018-2022 onderzocht. Volgens deze studie nam globaal genomen de scheme fee als percentage van de transactiewaarde met 34 % toe in de periode 2018-2022 (wat neerkomt op een gemiddelde jaarlijkse groei van 8 %). Ook Eurocommerce liet een studie uitvoeren naar de evolutie van de scheme fees van deze twee internationale schema's. De studie toont gemiddeld een verdubbeling van de scheme fees voor binnenlandse betalingen in België in de periode 2015-2020. Hoewel we hierover geen recente informatie hebben, laten verschillende gesprekspartners ons weten dat deze scheme fees ook de laatste jaren nog verder gestegen zijn;

Verder kwamen in de loop van de gesprekken die het Prijzenobservatorium gevoerd heeft met de verschillende actoren in het kader van deze studie, een aantal vaststellingen en bekommernissen naar voren, waaronder:

- Bancontact heeft, met haar lagere scheme fee, een prijsdrukkend effect op de scheme fees van Mastercard en Visa en bijgevolg op de kosten van de handelaar; indien het nationale schema zou verdwijnen, zal dit de kosten van de handelaar niet ten goede komen;
- De internationale betaalschema's hebben, volgens de handelsfederaties, een sterke onderhandelingspositie, zeker voor betalingen met kredietkaarten, met weinig onderhandelingsmarge voor de acquirers;
- Het is niet aantoonbaar dat de verlaging/regulering (plafonnering) van de interchange fee in België geleid heeft tot een afname van de kosten van de handelaar; er wordt op gewezen dat deze verlaging wel geleid heeft tot een vermindering van de inkomsten van de issuers (banken) waardoor toekomstige investeringen in innovatie in dit segment van activiteit eventueel onder druk zouden kunnen komen te staan; daarentegen halen een aantal studies (zie hierboven) aan dat de scheme fees bij de internationale schema's de afgelopen jaren zouden zijn toegenomen; bovendien zijn deze fees weinig transparant.

Bijlage 1: Enquête naar de activiteiten van betalingsdienstaanbieders in België

Opzet van dit onderzoek is om, binnen de marktwerking van elektronische betalingen in België, inzicht te verkrijgen in de activiteiten van betalingsdienstaanbieders. Mogen wij u vragen onderstaande vragen zo volledig mogelijk te beantwoorden? Uw antwoorden worden op vertrouwelijke basis verwerkt.

Gelieve onderstaande identificatiegegevens in te vullen

- Betalingsdienstaanbieder:
- Uw naam:
- Uw functie:

Welk type van betalingsdienstaanbieder bent u?

- Commercial acquirer (levering van betaalterminals en/of processing gebeurt door derden)
- Commercial & processing acquirer
- Kredietinstelling
- Ander type:

Indien u een commercial acquirer bent, met welke processing acquirer werkt u samen?

Indien u een kredietinstelling bent, met welke issuing processor werkt u samen?

Met welke leverancier(s) van betaalterminals werkt u samen?

Wat is de natuur van uw onderneming (op basis van classificatie van de Nationale Bank van België (NBB))?

- Kredietinstelling
- Betalingsinstelling
- Instelling voor elektronisch geld
- Ander type:

Wat is naar schatting uw marktaandeel in het totaal aantal transacties uitgevoerd binnen de totale markt voor elektronische betalingen in België in 2024 (ongeacht het gebruikte betaalschema)?

- Minder dan 5%
- 5% à 15%
- 15% à 30%
- Meer dan 30%
- Geen idee

Hoeveel elektronische transacties zijn in 2024 uitgevoerd via uw netwerk (ongeacht het gebruikte betaalschema)?

Gelieve hieronder een inschatting te geven van de verdeling tussen fysieke en online transacties

- Aandeel transacties fysiek in winkels: %

- Aandeel transacties online: %

Wat is naar schatting het aandeel van de verschillende betaalschema's in het totaal aantal elektronische betalingen dat verwerkt werd via uw netwerk?

- Bancontact: %
- Visa debit / V Pay: %
- Debit Mastercard / Maestro: %
- Visa credit: %
- Mastercard credit: %
- Andere: %

Welke sectoren worden voornamelijk bestreken?

- Retail
- Horeca
- E-commerce (specifieer)
- Dienstverlening (specifieer)
- Andere (specifieer)

Wat is de natuur (grootteorde) van uw klanten?

- Zelfstandigen/eenmanszaken
- Micro-ondernemingen (<10 VTE)
- Kleine ondernemingen (>10 VTE en <50 VTE)
- Middelgrote ondernemingen (>50 VTE en <250 VTE)
- Grote ondernemingen (>250 VTE)
- Andere:

Waarom kiezen handelaren voor uw diensten?

- Lage tarieven
- Kwaliteit en betrouwbaarheid van dienstverlening
- Technologische innovatie (specifieer):
- Andere:

Vallen uw tarieven te consulteren via uw website?

- Ja
- Neen

Wat zijn volgens u de belangrijkste drempels voor toetreding van nieuwe spelers op de markt?

- Regelgeving
- Technologische vereisten
- Kapitaalbehoefte

- Vertrouwen van handelaren
- Andere:

Zijn er belemmeringen die een goede marktwerking van de sector in de weg staan?

Welke veranderingen zouden volgens u de marktwerking kunnen verbeteren?

Staat u open voor een interview aansluitend op deze enquête?

- Ja
- Nee