



КОМИСИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ

Брюксел, 31.1.2007
COM(2007) 33 окончателен

СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

**Секторно проучване съгласно член 17 от Регламент 1/2003 относно банкиране на
дребно (окончателен доклад)**

{SEC(2007) 106}

СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

Секторно проучване съгласно член 17 от Регламент 1/2003 относно банкиране на дребно (окончателен доклад)

1. На 13 юни 2005 г. Комисията започна проучване за банкирането на дребно. Инструментът за секторно проучване има своето правно основание в член 17, параграф 1 от Регламент (ЕО) № 1/2003. Съгласно тази разпоредба, Комисията може да реши да извърши проучване в конкретен сектор на икономиката или на определени видове споразумения в различни сектори, където тенденцията за търговия между държавите членки, фиксираните цени или други обстоятелства предполагат, че конкуренцията може да бъде ограничена или изкривена в рамките на общия пазар. Настоящият документ е окончателният доклад от проучването за банкирането на дребно¹.

1. ВЪВЕДЕНИЕ

2. Европейският банков сектор е претърпял значителен растеж и диверсификация през последните две десетилетия. Днес той директно осигурява над три милиона работни места в ЕС. Банкيرانето на дребно – определено като услуги към потребителите и малките и средни предприятия (МСП) – остава най-важният подсектор на банкирането, представляващ над 50 % от общата активност на ЕС по отношение на brutния приход. Комисията оценява, че през 2004 г. дейността по банкирането на дребно в Европейския съюз генерира брутен доход от 250–275 милиарда еуро, еквивалентни на около 2 % от общия БВП² на ЕС.
3. Европейският сектор за банкиране на дребно осигурява важни услуги, включително спестяване, заеми и плащания към потребители и малки и средни предприятия (МСП). Но редица индикатори като фрагментиране на пазара, постоянни цени и инертност на потребителите предполагат, че конкуренцията в пазара на ЕС за банкиране на дребно може да не работи ефективно. На основание на Регламент (ЕО) № 1/2003³ Комисията реши да извърши проучване в сектора за банкиране на дребно⁴, особено по отношение на трансграничната конкуренция.

¹ Междинните отчети са публикувани на 12 април 2006 г. (разплащателни карти) и 17 юли 2006 г. (разплащателни сметки и свързани с тях услуги).

² Цифрите са взети от Междинен отчет II на проучването на пазара на банкирането на дребно.

³ Виж: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2003/l_001/l_00120030104en00010025.pdf.

⁴ Виж: http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/decision_retailbanking_en.pdf

4. Проучването на сектора образува част от по-широкия политически контекст на Лисабонската програма и ще помогне при осъществяването на целите, описани в Бялата книга за политиката на финансовите услуги 2005–2010⁵, където Комисията подчертава важността на близкото взаимодействие между политиката на вътрешния пазар и политиката за конкуренция. Също така като приоритет е идентифицирано създаването на по-конкурентна среда между доставчиците на услуги, особено тези, които са активни в пазара на дребно. Достигането на тези цели ще позволи на европейските потребители да се облагодетелстват от всички ползи от вътрешния пазар. Проучването на сектора за банкиране на дребно допринася за този дневен ред, като хвърля светлина върху функционирането на пазара; подчертава възможни слабости на пазара и идентифицира къде тези слабости могат да бъдат преодолени чрез закона за конкуренция и, когато е подходящо, чрез други мерки.
5. За да се подкрепи развитието на единен пазар за финансови услуги и да се използва пълния потенциал на ползите от еурото, Европейската банкова индустрия създава Единна европейска платежна зона (SEPA). Проектът SEPA цели създаване на интегриран пазар за услуги на разплащане, който е предмет на ефективна конкуренция и където няма да има разграничение между трансгранични и национални плащания в рамките на Еврозоната. Комисията и Европейската централна банка усилено подкрепят и работят в тясно сътрудничество с индустрията по развитието на SEPA.
2. **ОСНОВНИ КОНСТАТАЦИИ НА ПРОУЧВАНЕТО НА СЕКТОРА НА БАНКИРАНЕ НА ДРЕБНО.**
6. Проучването на сектора е идентифицирало редица симптоми, които показват, че конкуренцията може да не функционира правилно в известни области на банкирането на дребно. Проучването е потвърдило, че пазарите остават фрагментирани по национални граници, включително инфраструктурата на банкирането на дребно като системи за разплащане и кредитни регистри.
7. Различните пазарни структури могат да обяснят различията в поведението и функционирането на банковия сектор между държавите членки. Както показва проучването, това се отразява например в голямото разнообразие на размера на печалбата, цените и моделите за продажби между държавите членки. За разлика от това проучването е открило наличие на уеднаквяване на цени и политики на банки в рамките на отделна взета държава-членка. Високата норма на печалба може да е сигнал за цикъл на подкрепяне на бизнеса и благоприятни макрофинансови условия или редица други фактори, включително увеличена ефективност на банковите операции. Но в някои държави-членки съвместното съществуване на поддържана висока норма на печалба, висока пазарна концентрация и наличие на входни бариери причинява загриженост относно способността на банките да използват своето пазарно влияние в ущърб на отделни потребители и малки фирми.

⁵

Виж: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/policy/index_en.htm

8. Проучванията в сектора са идентифицирали редица фактори, които могат да подсказват, че гореописаните симптоми могат да отразяват проблем с конкуренцията. Първо, банковата индустрия се характеризира с разнообразие от възможни входни бариери. Тези бариери могат да включват мрежови и стандартизационни изисквания за определени инфраструктури, или да имат регулаторна или поведенческа природа. От гледна точка на политиката за конкуренция поведенческите входни бариери причиняват значително безпокойство, например бариерите за достъп до системите за разплащане, които могат да бъдат резултат от злоупотреба с доминиращо положение – например чрез доминираща пазара мрежа – или чрез координирано поведение на утвърдени участници на пазара за изключване на нови участници.
9. На второ място, природата на банкирането на дребно създава област за формално сътрудничество между играчите на пазара. Някои видове сътрудничество (например създаване и използване на общи стандарти и платформи) може да бъде необходимо, за да се генерира ефективност. Но сътрудничество, което се разширява до ниво стратегии на банките, ценова политика или политика за продажби, може да доведе до тайни споразумения и да ограничи конкуренцията и/или да изключи трети страни.
10. По време на проучването на пазара в рамките на изследването и последвалата публична консултация, банките са имали възможността да изтъкнат конфиденциално входните бариери и проблемите за конкуренцията, с които те се сблъскват. Много малко на брой банки са избрали да предоставят информация, въпреки че няколко от тях са посочили съществени поведенчески бариери, с които се сблъскват като чуждестранни участници.
11. Проучването на сектора е идентифицирало загриженост по отношение на конкуренцията в следните области: (1) системи за разплащане, включително системи за плащане с карти; (2) кредитни регистри; (3) сътрудничество между банки; и (4) определяне на цени и политики. Следователно може да има нужда от действия от страна на органите по конкуренцията, в близко сътрудничество с регулаторни и надзорни органи, за да се засили конкуренцията в няколко държави-членки.
- 2.1. Системи за разплащане**
- 2.1.1. Системи за плащане с карти*
12. Европейската индустрия за плащане с карти осигурява значителна част от продажбите в Европа. Общите обеми на продажби със сделки с кредитни карти в ЕС през 2005 година са повече от 1 350 милиарда еуро⁶.

⁶ Тази оценка се отнася единствено до точката за сделки за продажби. Сделки с банкомати (АТМ) не са включени.

13. Проучването на сектора е идентифицирало няколко значителни проблеми за конкуренцията на Европейския пазар за разплащане с карти⁷, които потвърждават потребността от въвеждане на строг закон за конкуренцията в тясно сътрудничество с националните институции за конкуренцията. Комисията вече е предприела мерки по няколко случая, включително MasterCard⁸ и Groupement des Cartes Bancaires⁹.

2.1.1.1. Голямото разнообразие от такси за картите в ЕС

14. Значителната разлика в *таксите за търговци, притежатели на карти и между банките* (многостранни обменни такси) в държавите-членки подчертава фрагментацията на пазара. През 2004 г. междубанковите такси за ползването на мрежата на кредитните карти Visa и MasterCard в Португалия са били повече от два пъти по-високи отколкото тези в Словакия. Междувременно търговските такси за същия вид карти в Португалия и Република Чехия са били повече от три пъти по-високи от нивата на таксите във Финландия и Италия. Въпреки че държавите-членки имат твърде различно историческо минало, разлики от такава величина могат да бъдат обяснени с наличието на бариери пред конкуренцията.
15. Идентифицираните *многостранни обменни такси* пораждаат загриженост за конкуренцията особено в някои държави. Мрежите за плащане с кредитни карти твърдят, че при установяване по типичния начин на механизмите за плащане с кредитни карти¹⁰, издателите на кредитни карти обикновено носят основните разходи на системата за разплащане, докато по-голяма част от приходите се събират под формата на търговски такси. Следователно мрежите за разплащане с кредитни карти отстояват, че съществува необходимост за преразглеждане на дисбаланса на разходите чрез механизъм на обменни такси, тоест такса, заплащана от страна на получателите на издателите на картите. Но има доказателства, че повечето национални мрежи на дебитни карти задават значително по-ниски (или дори нулеви) обменни такси, отколкото международните мрежи относно разплащането с дебитни карти, което има за резултат по-ниски търговски такси.

⁷ Текущият анализ не е разширен за сделки с ATM.

⁸ Случай COMP/34579.

⁹ Случай COMP/38606.

¹⁰ Един типичен механизъм за разплащане с карти е описан в Междинен отчет I за разплащане с карти

16. Анализът на данните от проучването на пазара показва, че самото издаване на картата (тоест без обменни такси) генерира положителни печалби в двадесет държави-членки.¹¹ Има продължаващ дебат за това, доколко механизмите за многостранни обменни такси са незаменими на практика за осигуряването на ефективно действие на мрежите за разплащане с кредитни карти, и, ако такива многостранни обменни такси са крайно необходими – за необходимите условия за тяхното въвеждане.

2.1.1.2. Структурни бариери в мрежите за разплащане с карти

17. В няколко страни-членки извършването на транзакции с Visa и/или MasterCard се осъществява от участник на пазара с монополни позиции. Такъв участник действа като джойнт-венчър на банки с утвърдени позиции на пазара, които в същото време издават карти на този пазар. Тази ситуация може да позволи на картоиздателите да упражняват значително пазарно влияние и по този начин това да доведе до неконкурентни търговски такси.

2.1.1.3. Споразумения за достъп и управление

18. В международни мрежи (Visa и MasterCard), както и в националните системи за разплащане с карти на Белгия, Дания, Финландия, Франция, Унгария, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерландия, Португалия и Испания, *правилата за членство* запазват правото за издаване и придобиване на *кредитни и/или финансови институции*, или на юридическо лице под директния контрол на тези институции. Въпреки че може да се оспорва, че това предварително условие е оправдано от гледна точка на надзора или по причини за финансова стабилност, то ограничава участието на търговците и на фирмите, предоставящи услуги по обработката при издаване и придобиване на карти, и следователно подкопава вътрешно-мрежовата конкуренция в тези страни. Подобна загриженост се появява и по отношение на достъпа до инфраструктури.¹² В Ирландия, Нидерландия и Португалия правилата на националните системи изискват *местно присъствие* на чуждестранен участник чрез учредяване на местен клон и/или дъщерна фирма. Това изискване увеличава разходите за навлизане на пазара от чуждестранния участник, което може да ограничи вътрешно-мрежовата конкуренция.
19. Съгласно известни *споразумения за управление* в рамките на френската и испанска национална система за разплащане с карти, както и в мрежите на Visa и MasterCard, асоциираните членове са задължени да докладват чувствителна бизнес информация на основните членове без реципрочно споделяне на данни. Това подкопава конкурентната позиция на асоциираните членове и намалява конкурентния натиск върху основните членове.

¹¹ Португалия, Латвия, Естония, Република Чехия и Италия имат най-високите нива на печалба от издаване на карти съгласно оценките (съотношение на бруто печалба към-обем на разходите най-малко 60%), без отчитане на приходите от обменни такси.

¹² Изискването на финансовата институция обаче може да не се изпълнява повече, когато се приложи предложената Директива за услуги по разплащането.

2.1.1.4. Мрежови правила и такси за членство

20. Получателите прилагат *смесване*¹³ за конкуриращи се продукти както за национални, така и за международни системи за разплащане с карти. Получателите във Франция, Белгия, Дания, Унгария, Ирландия и Португалия докладват пълно (100%) смесване на търговските такси за Visa и MasterCard, докато в Испания, Швеция и Малта смесването се докладва за повече от 60% от случаите. Резултатите от проучването показват, че смесването на цените може да отслаби междумрежовата ценова конкуренция, което от своя страна довежда до това, че търговците на дребно плащат по-високи такси.
21. Някои мрежови правила за *съвместна търговска марка*¹⁴ могат да възпрепятстват навлизането на пазара или най-малко да го направят по-трудно. Забраната за съвместна търговска марка с мрежи, които се считат за конкурентни, както и с институции, които не са банки, може да ограничи конкуренцията между мрежите и съответно между банките и небанките.
22. Аналогично, забраната за търговци да облагат клиенти с такси за ползване (*surcharging*)¹⁵, в много мрежи може да затрудни развитието на по-ефективни инструменти за разплащане, тъй като истинските разходи се скриват за потребителите чрез кръстосаното субсидиране.
23. Въпреки че *таксите за присъединяване* за банки варират значително в мрежите на ЕС, системите за разплащане в някои държави-членки (например Белгия, Дания, Финландия) въвеждат особено високи такси за присъединяване, като по този начин директно разубеждават новите участници от присъединяване към кръга на членовете. Анализът на нивото на членските такси показва, че големината на таксите за присъединяване/членство не може да се обясни единствено от размера на съответната държава.

2.1.1.5. Двустранни споразумения за преференциални такси

24. Чрез сключване на и работа на базата на *преференциални обменни споразумения*, монополните играчи, участващи както в дейности по издаване, така и по придобиване, могат индиректно да възпрепятстват навлизането на нов участник на пазара, като не прилагат същите благоприятни условия за новодошлите, като по този начин повишават техните разходи за включване. Двустранни споразумения за преференциален междубанков обмен¹⁶ (такси за

¹³ „Смесването“ е практика на банката при придобиване, при която бизнеса се облага с обща цена за приемане на карти от различни видове и/или издадени от различни мрежи, без разлика между нивата на междубанкови обменни такси

¹⁴ Дефиницията за „съвместна търговска марка“ може да варира за различните мрежи за карти. В общия случай тя се отнася до наличието на фирмен знак на мрежата от карти и втори знак (на друга мрежа или небанка) върху лицевата страна на картата.

¹⁵ „*surcharging*“ е опция, достъпна на търговците, за да изискат допълнителни такси за използването на най-скъпите инструменти за разплащане.

¹⁶ Сделките съгласно преференциални споразумения за такси са също така известни като сделки „*op-us*“, т.е. когато издателят и придобиващият са същите или принадлежат на една и съща група.

транзакции в рамките на групата) съществуват най-малко в Португалия, Белгия, Австрия, Испания и Великобритания. От момента на публикуването на междинния доклад на Комисията за разплащателните карти през април 2006 г., банките в повечето от тези държави са започнали да преразглеждат своите споразумения за обменни такси в рамките на групата и Комисията отчита първите развития в тези пазари.

25. Във Великобритания, Ирландия и Финландия съществуването на *двустранни клирингови споразумения* между местни банки прави навлизането на пазара по-трудно. По правило новите участници имат нужда да намерят банка-поръчител за клиринга на сделката, като тази банка в общия случай не е настроена за подпомагане на потенциални конкуренти.

2.1.2. Системи за разплащане, различни от разплащането с карти

26. Достъпът до системи за клиринг и сетълмънт е необходим за всяка банка, която планира да навлезе в пазара на банкиране на дребно и възнамерява да предлага на клиентите ключови банкови услуги като например текущи сметки. Операторите на изградените инфраструктури имат потенциала да създадат бариери пред навлизането, които бариери могат да бъдат в разнообразни форми:

- *Различни класове на членство и специални изисквания за директно членство:* националните клирингови системи се различават в различна степен относно класовете на членство. В някои случаи тези споразумения за членство могат да изкривят условията, съгласно които отделните институции-членки се конкурират помежду си или съгласно които евентуалните нови членове могат да се конкурират с утвърдените такива.
- *Изискването „Потребността да бъдеш банка”:* повечето клирингови системи допускат само банки. Този специфичен подбор може да спомогне за гарантирането на финансова стабилност, но може да застраши навлизането на небанкови участници в системите за разплащане, особено ако има други ефикасни начини за осигуряване на финансова надеждност.
- *Членски такси и структура на таксите:* в някои държави-членки структурата на таксите на системите за разплащане – например ниво на такси за присъединяване и на такси за сделки – може да действа като бариера пред конкуренцията за нови или малки играчи в пазара на банкиране на дребно.
- *Необходимост от приспособяване към различни национални стандарти:* фирмите, предлагащи разплащателни услуги трябва да съблюдават различни технически спецификации, за да навлязат в различни национални системи за разплащане, както и процедура за проверка и сертифициране. В някои системи това може да отнеме 12 месеца и да доведе до повишаване на разходите.

За разлика от тях, сделки „off-us” са сделки, където издателят и придобиващият са различни кредитни институции.

- *Междубанкови такси за обмен за прехвърляне на кредита и за директно дебитиране*: държавите членки, където обменните такси са съгласувани, такива такси могат да изкривят конкуренцията между различните начини за разплащане и конкуренцията за предоставяне на услуги към клиентите за разплащане. Конкуренцията между начините за разплащане може да бъде изкривена, когато банките имат стимула да поощряват използването на средства за разплащане с високи обменни такси.

2.2. Кредитни регистри

27. Открит и удобен достъп до кредитни данни с добра информативност е важна предпоставка за банки, които желаят да предоставят основни продукти за банкиране на дребно като ипотeki, потребителски заеми и кредитни карти. Но в няколко държави-членки няма широко разпространени кредитни данни, било поради разпоредби, било поради ограниченото развитие на пазара на кредитни данни.¹⁷
28. Нещо повече, информацията, събрана по време на проучването на сектора, показва, че аспектите на работа на кредитните регистри в някои държави-членки могат да бъдат несъвместими със закона за конкуренцията. Най-малко в две държави-членки кредитните регистри, собственост на и оперирани от джойнт-венчъри между местни банки, изглежда предлагат достъп до данни на базата на дескриминационни условия, като с това обезкуражават евентуални нови участници на пазара на банкирането.

2.3. Сътрудничество между банки

29. Банките за операции на дребно сътрудничат в много области като установяването на стандарти и инфраструктури или работата със системи за разплащане. Спестовните и кооперативни банки традиционно имат още по-тесни връзки на сътрудничество. Тези специфични видове банки покриват значителна част от дейностите по банкиране на дребно в Европа и играят важна роля в някои държави-членки като Германия, Франция, Австрия, Италия и Испания. Но собствеността и структурата на фирмите, нивото на сътрудничество и специфичните регулаторни и контролни разпоредби варират значително между държавите-членки¹⁸. Следователно обща оценка не е възможна.

¹⁷ Ясно е, че съставянето и действието на кредитни регистри трябва изцяло да съответства на законодателството за защита на данните на държавите-членки, но пълна оценка на съответствието е извън обхвата на проучването.

¹⁸ Например, спестовните банки все още са публично притежавани и/или управлявани в някои държави-членки като Германия, Люксембург и, до значителна степен, Испания. Те са изцяло приватизирани в други, основно в новите държави-членки, реструктурирани в кооперативна групово форма (Франция) или се състоят от хибридни структури с частни и публични спестовни банки (Австрия, Италия). От друга страна, кооперативните банки са в общия случай базирани на принципа на осигуряване на банкови услуги на своите собственици, на които не е разрешено да притежават (или продават) контролния пакет акции.

30. Дотолкова, доколкото досега спестовните и кооперативни банки остават юридически независими, те проявяват тенденция да си сътрудничат в разнообразни области, тоест да поддържат свои собствени инфраструктури за разплащане, да имат съвместно управление на риска и схема за защита за депозити или дори да имат обща бизнес и маркетинг стратегия, включително обща търговска марка. Някои спестовни банки и/или кооперативни банки прилагат регионален или териториален принцип, запазвайки определена географска област за дейностите на отделна банка, предоставяща услуги за банкиране на дребно.
31. Сътрудничеството между банките може да има за резултат икономически и потребителски ползи. Това обикновено е така, когато включените банки са МСП и съвместно не притежават значителен пазарен дял. Където независими банки със значителна обединена пазарна позиция навлязат в сътрудничество, имащо за цел или водещо до ограничаване на конкуренцията между самите тях или изключване на нови участници, това може да застраши ефективната конкуренция. В такива случаи Комисията може да обмисли един по-задълбочен анализ, за да се справи с евентуални проблеми на конкуренцията, предизвикани от координация, която излиза извън рамките на стриктно необходимата за насърчаване на конкуренцията.
32. В случай на проблеми с конкуренцията, Комисията следователно трябва да анализира, дали показаното антиконкурентно поведение се предизвиква или поддържа от законодателство или от други държавни мерки.

2.4. Задаване на цени и политики

33. Решенията на клиентите на банкирането на дребно се ограничават също и от асиметрията на информацията и от високите разходи за включване. Информационната асиметрия варира съобразно сложността на продуктите, които се продават и прозрачността на цените. Ясна и прозрачна информация за потребителите може да помогне да се намалят проблемите с информацията. Освен това, властите в някои държави-членки работят за подобряване на финансовата осведоменост на потребителите.
34. Високите разходи за включване освен това ограничават мобилността на потребителите. Известно ниво на нефинансови разходи за включване изглежда неизбежно за такива продукти като текущи сметки, където административният товар на включване – и разбирането на потребителя за това – може да обезкуражи потребителите относно смяна на доставчика. Но проучването е открило, че някои банки създават изкуствени бариери (например свързващи¹⁹ продукти за банкиране или налагане на високи такси за закриване), което повишава разходите за включване за потребителите и по този начин намалява интензитета на конкуренцията.

¹⁹ Обвързването настъпва, когато дадена банка прави покупката на един продукт (например ипотека) зависимо от приемането на друг отделен продукт (например разплащателна сметка).

35. Данните от проучването показват, че мобилността на клиентите на пазара на текущи сметки общо взето е ниска. Удовлетворението на клиентите може частично да обяснява тези ниски нива на мобилност. Но анализа от проучването показва също така, че банките могат да имат по-голяма област за упражняване на пазарно влияние, когато клиентите са по-малко мобилни.
36. Цените за продуктите на банкиране на дребно варират значително в различните държави-членки. Но проучването е показало, че на национално равнище има доказателства за уеднаквяване при ценообразуването и политиките за основни продукти на банкирането на дребно. При текущите сметки такова уеднаквяване може да се забележи по отношение на задаването на няколко параметри, включително таксите за управление на сметките, таксите за закриване, таксите за използване на банкомати и таксите за ползване на овърдрафт.
37. Обвързването на продуктите е допълнителен аспект, където банките в болшинството от държавите-членки демонстрират сходно поведение. Обвързването може да отслаби конкуренцията в банкирането на дребно чрез повишаване на разходите за включване, намаляване прозрачността на цената и обезкуражаване навлизането на нови играчи (особено фирми, специализирани в доставката на една продуктова линия). Проучването на пазара показва, че в повечето държави-членки болшинството²⁰ от банките обвързват текущата сметка с ипотеките, персоналните заеми и заемите за МСП. Нещо повече, когато най-голямата банка в дадена държава членка обвърже своите продукти, данните от проучването показват, че болшинството от нейните конкуренти избират да следват този модел.

3. ВЪЗМОЖНИ СЛЕДВАЩИ СЪПКИ

38. На базата на материала, събран чрез проучването на сектора, Комисията препоръчва набор от мерки за усилване на конкуренцията в банкирането на дребно, включително на пазара за разплащане с карти.

3.1. Въвеждане на закон за конкуренцията

39. Въвеждането на антитръстово законодателство може да се справи с няколко от проблемите на конкуренцията, идентифицирани в проучването на сектора. Областите за евентуално действие включват на първо място бариери за достъп, дискриминационни правила, структура на таксите и разпоредбите за управление в някои мрежи за разплащане с карти, както и клирингови и сетълмънт системи.
40. На второ място, действия за налагане на съответните правила могат да бъдат необходими относно високите обменни такси и търговски такси в някои мрежи за разплащане с карти.

²⁰ „Болшинството” банки се отнася до банките, обхванати от проучването на пазара от Комисията, които държат комбиниран пазарен дял от повече от 50%.

41. На трето място, Комисията може да събере допълнителна информация, за да оцени, дали сътрудничеството между спестовните и/или кооперативни банки, които имат значително пазарно влияние, забележимо ограничава конкуренцията между самите тях или по отношение на други действителни или потенциални конкуренти.
42. На четвърто място, някои форми на продуктово обвързване от някои банки могат да не съответстват на Закона за конкуренция, например където обвързването представлява злоупотреба с доминираща позиция в съответните продуктови пазари.
43. И накрая, антитръстовото законодателство може да бъде подходящо за справяне с бариерите за достъп и дискриминационните правила във връзка с кредитните регистри.
44. Всички възможни процедури за налагане на правилата ще изискват пълно изследване на спецификата на всеки случай, при консултации с националните институции за конкуренцията.

3.2. Регулаторни мерки и мерки за саморегулация за справяне с проблемите относно конкуренцията

3.2.1. Системи за разплащане

3.2.1.1. Единна европейска платежна зона (SEPA)

45. Някои от бариерите пред конкуренцията, които проучването на сектора е очертало, могат да бъдат отстранени чрез изграждане на SEPA, насочена към конкуренцията. Относно мрежите за разплащане с карти, SEPA предлага възможност за отстраняване на много ограничителни правила. Комисията ще обърне особено внимание, за да гарантира, че ограниченията относно използването на съвместни марки не се използват за фрагментаризиране на пазарите.²¹
46. Рамката SEPA за разплащателни карти трябва да осигури търговците на дребно с по-голям избор от доставчици на услуги за придобиване, като доведе до по-голяма конкуренция в този силно концентриран пазар.²²

²¹ Това може например да бъде случаят, когато международна схема за карти сметне друга схема за конкурентна просто защото тя решава да работи извън своята държава-членка.

²² Трябва да се помни, че в някои държави-членки търговците на дребно понастоящем се сблъскват само с една „оферта“ от монополния доставчик на услугите за придобиване (виж параграф [17] за подробности).

47. За да осигури правилното функциониране на вътрешния пазар, Европейската комисия има правото да предложи законодателни мерки. Предложената от Комисията Директива за разплащателни услуги²³ ще забрани ограничения за достъп до разплащателни системи и инфраструктури, базирани на институционален статус. Тази Директива в момента се обсъжда в Съвета и Европейския парламент. Нейното прилагане ще позволи на гражданите да се възползват от по-конкурентноспособните и ефективни услуги за разплащане. В рамките на SEPA, мрежите за разплащане с карти, както и системите за клиринг и сетълмънт не би трябвало да могат да изкривят конкуренцията чрез налагане на дискриминиращи правила и споразумения за управление.
48. Комисията, заедно с националните институции за конкуренцията, ще продължи да наблюдава съвместимостта на рамката SEPA със Закона за конкуренция, както е поискано от Съвета на ЕС по икономически и финансови въпроси /ЕКОФИН/.²⁴

3.2.2. Кредитни регистри

49. Проучването на сектора е открило, че принципът на недискриминационен реципрочен достъп до кредитните регистри все още не е изцяло приложен. Остават все още значителни бариери пред трансграничното споделяне на данни. Предложението за Директива относно потребителските кредити изисква държавите-членки да осигурят трансграничен достъп до кредитни регистри на недискриминационна основа²⁵. Комисията разглежда тези теми във връзка с европейския пазар на ипотeki²⁶. Последващо изследване също може да бъде оправдано с цел оценка на съвместимостта с отворен и конкурентноспособен европейски кредитен пазар.
50. Институциите, които желаят да увеличат конкуренцията и ефективността на кредитните пазари, могат да пожелаят да разгледат регулаторни реформи относно споделянето на кредитни данни и по този начин да улеснят по-широко покритие на кредитните регистри. Но рамките за защита на данни и за споделяне на кредитни данни са чувствителна материя и изискват специално внимание от правителствата на държавите-членки. В малко на брой държави-членки проучването е идентифицирало загриженост, че кредитните регистри могат да не съблюдават изцяло правилата за защита на данните.

²³ Виж: http://ec.europa.eu/internal_market/payments/framework/index_en.htm

²⁴ Виж Заключенията на Съвета относно SEPA от 10 октомври 2006 г.: http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/COUNCIL-LIVE/20061010_14209_6.PDF

²⁵ Виж: http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/fina_serv/cons_directive/2ndproposal_en.pdf. Съответните разпоредби се съдържат в член 8.

²⁶ Зелената книга на Комисията за ипотеките, публикувана през юли 2005 г., е достъпна на адрес: http://ec.europa.eu/internal_market/finances-retail/home-loans/integration_en.htm#greenpaper

3.2.3. *Определяне на цени и политики*

51. Може да има случай за изследване на ефекта от обвързването на продукти върху конкуренцията в пазарите за специфични банкови продукти. Властите в малко на брой държави-членки са въвели регламенти за ограничаване или забрана на обвързването на продукти в банкирането на дребно.
52. Комисията е организираща експертна група²⁷ за изследване мобилността на клиентите във връзка с банкови сметки. Групата разглежда мерки за улесняване отварянето и смяната на банковите сметки на местна и трансгранична основа чрез изследване на най-добрите практики в държавите-членки. Експертната група ще представи своите препоръки в първата половина на 2007 г.

4. **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

53. Това проучване на сектора идентифицира четири ключови области, в които са необходими последващи действия от Комисията и националните институции за конкуренцията:
- Проектирането и действието на системите за разплащане, включително системи за разплащане с карти;
 - Кредитните регистри;
 - Сътрудничеството между банките; и
 - Определянето на банкови цени и политики, включително обвързването на продукти.
54. Европейската комисия няма да се колебае да упражни своите пълномощия за налагане на правила съгласно членове 81, 82 и 86 от Договора за ЕО, за да гарантира, че правилата за конкуренция се спазват в сектора на банкиране на дребно; както и по отношение на различни пазари за разплащане и проекта SEPA в частност. Европейската комисия също така ще продължи своите усилия в други области извън Закона за конкуренцията, за да увеличи ползите на вътрешния пазар в областта на банкирането на дребно за гражданите.

²⁷

Виж: http://ec.europa.eu/internal_market/finances-retail/baeg_en.htm