

Interchange Fee (commissione d'interscambio)

1. Sistema delle carte di credito come mercato bilaterale

Il sistema delle carte di credito è un cosiddetto mercato bilaterale. Ciò significa che i partecipanti su un lato del mercato (consumatori/titolari delle carte) si incontrano con i partecipanti sull'altro lato del mercato (commercianti) solo se sono collegati tra loro da uno o più intermediari (issuer/emittenti di carte di credito, acquirer/assistenza al commerciante, rete delle carte di credito/Mastercard, Visa, ecc.). Tipico del mercato bilaterale è anche il fatto che i vantaggi per i partecipanti da un lato aumentano con l'aumentare del numero di partecipanti dall'altro lato, al contempo però un lato non è in grado di generare autonomamente la crescita sull'altro lato, ma necessita nuovamente dell'intermediario a tale fine. In concreto, ciò significa che i vantaggi derivanti dal sistema delle carte di credito per i titolari delle carte sono tanto maggiori quanti più commercianti accettano i pagamenti con le carte di credito e che anche per i commercianti i vantaggi sono tanto maggiori quanti più consumatori dispongono di una carta di credito e la utilizzano. Affinché le spese degli intermediari siano coperte o questi abbiano un incentivo a introdurre continuamente altri partecipanti sul mercato bilaterale, tali spese devono essere indennizzate. Nel sistema a quattro parti (titolare della carta, commerciante, issuer, acquirer) ciò avviene tramite l'interchange fee/commissione d'interscambio (che l'acquirer paga all'issuer) e la Merchant Service Charge/commissione dei commercianti (che il commerciante paga all'acquirer).

2. La ripartizione equa degli oneri è decisiva

Affinché il sistema delle carte di credito generi elevati vantaggi per i consumatori e i commercianti, possa crescere costantemente e sia continuamente sviluppato, è indispensabile ripartire in modo equilibrato ed equo, all'interno della struttura, oneri e vantaggi. A tale proposito occorre ad esempio considerare che, a parità di cifra d'affari, gli issuer svizzeri gestiscono in Svizzera, per circa 7 milioni di carte di credito, circa 70 volte più conti rispetto agli acquirer attivi in Svizzera con un numero di commercianti affiliati di poco superiore a 100'000. Inoltre, determinati costi nell'ambito dell'esecuzione di una transazione ricadono esclusivamente sugli issuer (tra cui il prefinanziamento, le perdite su debitori, il risarcimento in caso di transazioni fraudolente, la sorveglianza delle transazioni per impedire il riciclaggio di denaro). Per questo gli issuer vengono indennizzati tramite l'interchange fee.

Con il meccanismo dell'interchange fee, i costi complessivi del sistema delle carte sono ripartiti in modo tale che entrambe le parti, commercianti e titolari delle carte, traggano adeguati vantaggi dal sistema e le carte di credito siano ampiamente utilizzate. Decisivo è che l'interchange fee sia applicata correttamente nell'intero sistema, ossia che non sia né troppo elevata, né troppo bassa. Se l'interchange fee è fissata a un livello troppo basso, l'issuer è costretto ad aumentare le commissioni a carico del titolare della carta e/o a ridurre le prestazioni connesse alla carta, al fine di riuscire a coprire le sue spese risp. ridurre i suoi costi. Entrambi questi interventi sono svantaggiosi per il titolare della carta e rendono meno attrattivo possedere una carta, con il rischio che ci siano in circolazione risp. che vengano utilizzate meno carte.

Ciò non riveste interesse per nessuna delle parti coinvolte nel sistema, e in particolare per il commercio. Se invece l'interchange fee e quindi la Merchant Service Charge (di cui l'interchange fee costituisce una parte) sono fissate ad un livello troppo elevato, il commerciante perde interesse nei confronti del pagamento con la carta di credito. Anche questo non riveste alcun

Interchange Fee (commissione d'interscambio)
Pagina 2

interesse per nessuna delle parti, e in particolare per il titolare della carta poiché questi dispone di un numero insufficiente di commercianti presso i quali la sua carta è gradita come mezzo di pagamento.

3. Diversi tipi di interchange fee

Non si applica la stessa tariffa dell'interchange fee per ogni pagamento con la carta di credito. Ad esempio, le diverse spese di clearing e settlement risp. i diversi tipi di transazioni (manuali, elettroniche, firma, codice PIN, telefono, punto di vendita fisico, internet, 3-D-Secure, ecc.), con i loro diversi livelli di sicurezza e i loro diversi rischi di frode, influiscono sull'ammontare dell'interchange fee.

Se il pagamento è effettuato con una carta di credito svizzera presso un commerciante svizzero, si applica il tariffario previsto per la Domestic Interchange Fee, all'interno del quale le commissioni sono differenziate ad es. in base al livello di sicurezza risp. al tipo di procedura di pagamento impiegata dal commerciante. In Svizzera, la Domestic Interchange Fee è da poco fissata unilateralmente da Mastercard e Visa stesse ciascuna separatamente (in precedenza veniva negoziata in via multilaterale tra issuer e acquirer). Se il pagamento è effettuato con una carta di credito estera presso un commerciante svizzero o con una carta di credito svizzera presso un commerciante estero, si applica la Crossborder Interchange Fee, che è anch'essa determinata direttamente dalle reti delle carte di credito (Mastercard o Visa).

4. Fissazione consensuale dell'interchange fee domestica tra COMCO e issuer/acquirer

Le carte di credito sono in forte concorrenza tra loro e con altri mezzi o procedure di pagamento (ad es. contanti, carte di debito e carte cliente, altre procedure di pagamento senza contanti). Ciò le costringe a offrire sempre condizioni e prestazioni concorrenziali al titolare della carta e al commerciante. Ciò è possibile grazie a processi efficienti ed efficaci e dunque a prezzi conformi al mercato (tasse della carta, interchange fee, commissioni dei commercianti), associati a un'elevata affidabilità del sistema e a un'innovazione permanente orientata alle esigenze dei clienti. La concorrenza funziona sempre e non vi è alcun fallimento sistematico del mercato.

Già nel 2005 la Commissione svizzera della concorrenza aveva constatato che una fissazione (all'epoca) multilaterale (negoziata tra acquirer e issuer) dell'interchange fee era in linea di massima giustificata per motivi di efficienza economica. Questa procedura facilita l'ingresso sul mercato di nuovi acquirer, che in tal modo non devono negoziare un contratto di interchange con ogni singolo issuer svizzero. Inoltre, la procedura aiuta a risparmiare sui costi delle transazioni, che in un sistema bilaterale (dove il singolo issuer negozia con il singolo acquirer, con conseguente applicazione nel sistema globale di una molteplicità di diverse tariffe di interscambio) aumenterebbero in modo esponenziale con l'aumento del numero di partecipanti al mercato, ciò che non è né nell'interesse del commercio né nell'interesse del titolare della carta risp. del consumatore.

La fissazione delle interchange fee domestiche intrapresa nella rete Visa e Mastercard costituisce un accordo in materia di concorrenza, che è tuttavia giustificato da motivi di efficienza economica. Questa opinione è condivisa anche dalla Commissione svizzera della concorrenza (COMCO), a condizione che le interchange fee siano fissate in modo tale che, dal profilo dei costi, per il commerciante sia irrilevante se il pagamento avviene in contanti o con la carta di credito. Con la

Interchange Fee (commissione d'interscambio)
Pagina 3

regolamentazione consensuale adottata nel 2014 dalla COMCO e da issuer e acquirer attivi in Svizzera (interchange fee domestica media a partire dal 1° agosto 2017 pari allo 0,44%) questa condizione è soddisfatta. La COMCO parte dal presupposto che il pagamento in contanti generi ai commercianti svizzeri maggiori costi pari allo 0,94% del prezzo d'acquisto rispetto a un pagamento con la carta di credito (senza inclusione della tassa dei commercianti). Affinché per il commerciante sia irrilevante, dal profilo dei costi, se un pagamento avviene in contanti o con la carta di credito, secondo la COMCO la commissione dei commercianti (Merchant Service Charge) non deve dunque superare lo 0,94%. Per il calcolo dell'ammontare percentuale dell'interchange fee, la COMCO deduce da questo valore la quota restante all'acquirer della commissione del commerciante da essa riscossa, pari allo 0,5% del prezzo di acquisto. Ciò porta a un valore medio dell'interchange fee pari allo 0,44%.

5. Interventi delle autorità nell'ambito dell'interchange fee quale rischio

È vero che l'interchange fee domestica media in vigore dal 1° agosto 2017 è stata fissata di comune accordo tra la COMCO e gli issuer/acquirer. In ultima analisi, si tratta tuttavia di un'ingerenza dello Stato, che deve essere di principio valutata in modo critico, e ciò a maggior ragione se, come nel mercato dei pagamenti, la concorrenza all'interno del settore delle carte di credito, tra le carte di credito e una molteplicità di altri metodi di pagamento, funziona.

La pericolosità delle riduzioni dell'interchange fee ordinate dalle autorità è dimostrata dal caso della Spagna: qui il complesso equilibrio costi-benefici del sistema a quattro parti è stato massicciamente perturbato da una riduzione delle interchange fee imposta dalle autorità. Uno studio condotto nel 2012 da tre professori di scienze economiche e un avvocato (Universidad Rey Juan Carlos, Universidad Autonoma de Madrid e Universidad National de Education a Distancia) mostra come l'intervento statale abbia danneggiato la maggioranza delle parti coinvolte e, in particolare, i consumatori. In particolare, gli issuer hanno dovuto compensare le mancate entrate (EUR 3,329 miliardi tra il 2006 e il 2010) con commissioni più elevate nei confronti dei titolari delle carte e con limitazioni dei servizi e delle prestazioni delle carte, altrimenti non avrebbero potuto continuare a garantire ai loro clienti il traffico dei pagamenti con la carta di credito, metodo di pagamento senza contanti sicuro, rapido e semplice. In media, le commissioni annue dei titolari delle carte sono aumentate di oltre il 50%. I costi supplementari su un periodo di cinque anni ammontavano a EUR 2,350 miliardi. Inoltre, sono state aumentate altre commissioni e i vantaggi derivanti dai programmi bonus e da altre prestazioni fornite dalle carte sono stati ridotti. Per contro, non sussistono prove che i titolari delle carte abbiano beneficiato della minore interchange fee accordata al commercio, sotto forma di prezzi più bassi o di servizi migliori offerti dallo stesso. Né i commercianti, né i ministeri spagnoli responsabili, né l'autorità in materia di concorrenza, né la banca centrale spagnola, e neppure l'istituto nazionale di statistica, sono stati in grado di fornire prove empiriche al riguardo. Beneficiari della riduzione dell'interchange fee sono stati piuttosto i commercianti che, su un periodo di cinque anni, hanno risparmiato EUR 2,748 miliardi di commissioni a loro carico. Il fatto che l'equilibrio tra costi e benefici del sistema a quattro parti sia stato sbilanciato, in particolare che i titolari delle carte abbiano dovuto accettare una riduzione delle prestazioni e tasse notevolmente più elevate, senza compensazioni sui prezzi di beni e servizi, ha danneggiato il pagamento senza contanti. Alla fine, ciò danneggia tutti i partecipanti al sistema, e anche l'economia. Infatti, il traffico dei pagamenti senza contanti presenta numerosi vantaggi, come costi inferiori grazie all'elevata efficienza, all'ampia sicurezza o all'elevata trasparenza.