

# Giraal betalen is niet gratis

Sinds het begin van de jaren zeventig is de omvang van het girale betalingsverkeer sterk gegroeid. Vrijwel iedereen heeft een bank- of girorekening, want het is gratis en handiger dan contant geld op zak te hebben. De administratie van het girale betalingsverkeer is echter een kostbare aangelegenheid, en de banken hebben dan ook altijd verlies geleden op de betaalrekeningen. In dit artikel wordt ingegaan op de mogelijkheden voor banken om het profijtbeginsel toe te passen, en de klanten voor de kosten van het betalingsverkeer op te laten draaien. De auteur is van mening dat tarifiering gewenst is.

**DRS. A.P. HUIJSER\***

Giraal betalen in Nederland is gratis. Deze illusie, want dat is het, houden we als consument graag in stand. Het behoeft dan ook geen verwondering te wekken dat vrijwel iedere Nederlander één of meer betaalrekeningen heeft en een groot en toenemend deel van zijn betalingen via het girale circuit laat lopen. En zelfs wanneer men contant betaalt, is daar in de regel een kasopname van een girorekening aan vooraf gegaan. De banken en de PCGD/Postbank hebben in de afgelopen twintig jaar een algemeen geaccepteerd betalingscircuit opgezet, zonder de particuliere gebruiker zichtbaar te belasten met de daaraan verbonden kosten. Het lijkt of in dit laatste verandering gaat komen. In de Tweede Kamer is in 1984 gedebatteerd over een voorstel tot tarifiering bij de PCGD. Het voorstel werd verworpen. In de jaarverslagen van een aantal grote banken verschijnen passages waarin op de noodzaak tot tarifiering wordt gewezen. Ook het laatste jaarverslag van de Nederlandsche Bank bevat een passage over de wenselijkheid van een kostendekkende tariefstelling in het betalingsverkeer. Verder volgt de Consumentenbond de ontwikkeling op de voet, zoals blijkt uit een recent artikel over de zogenaamde valuteringsdagen. Toch is het besef dat de betaalrekeningen op zich een verliespost opleveren voor de banken geen recent verschijnsel. Reeds in de eerste jaren van de massale giralisering, d.w.z. rond 1970, lieten de banken weten dat de betaalrekeningen voor hen niet kostendekkend waren. Men kan zich daarom afvragen waarom niet reeds veel eerder tot een min of meer kostendekkende tarifiering is overgegaan. Er wordt wel gezegd, dat de banken en de Postgiro de betaalrekeningen hebben doen inburgeren door de particulier in de watten te leggen, terwijl thans, nu het giraal betalen niet meer is weg te denken uit het economische verkeer, de rekening lijkt te worden gepresenteerd.

Het zicht op het vraagstuk van kostendekkende tarifiering wordt vertroebeld door het feit, dat het moeilijk is zich een gedocumenteerd beeld te vormen van de kosten en opbrengsten verbonden aan de particuliere betaalrekeningen. Dit artikel beoogt wat analytische en cijfermatige informatie te verschaffen. Achtereenvolgens komen daarbij de volgende vragen aan de orde:

- wat is er bekend over de kosten en opbrengsten van het giraal betalen door particulieren?
- wat zijn de mogelijke effecten van tarifiering?
- is tarifiering nodig?

## Opbrengsten en kosten voor de aanbieder

De geschiedenis van het giraal betalen kan in enkele

Tabel 1. Marktaandeel particuliere girorekeningen

	Uitstaand tegoed			Aantal rekeningen		
	banken	giro	spaarbanken	banken	giro	spaarbanken
1970	51	44	5	47 a)	53 a)	-
1975	43	49	8	46	46	8
1980	42	49	9	47	43	10
1985	46	44	10	47	41	12

a) Exclusief spaarbanken.

zinnen worden samengevat 1). Van oudsher verzorgde de PCGD/Postbank het girale betalingsverkeer. De andere financiële instellingen beperkten zich vooral tot de opdrachten van grote bedrijven en welgestelde particulieren. Rond 1967 is dit beeld drastisch veranderd. In enkele jaren verdubbelde het aantal particuliere betaalrekeningen tot 4,5 miljoen in 1970. Het gebruik van computers, het oprichten van de Bankgirocentrale en de introductie van de girale salarisbetaling maakten massaal giraalverkeer mogelijk. Van het aantal rekeningen veroverden de banken een marktaandeel van ruim 45% (zie tabel 1). Een aandeel dat sindsdien is gehandhaafd. Een andere maatstaf voor de marktaandelen is de omvang van het girale betalingsverkeer. Uit tabel 2 blijkt dat de bankgiro (inclusief spaarbanken) terrein wint ten koste van de Postgiro. Opgemerkt zij, dat de gegevens in tabel 2 zowel het particuliere als het zakelijke verkeer omvatten. De totale girale geldhoeveelheid in procenten van het nationale inkomen is betrekkelijk weinig veranderd sinds 1970, namelijk van 14,6 naar 16 op dit moment. Dit is echter niet maatgevend voor de particuliere, dat wil zeggen niet-zakelijke rekeningen waartoe we ons hier beperken. Het aantal van deze rekeningen is inmiddels toegenomen tot 12 miljoen met een gezamenlijk tegoed van f. 27,5 mrd. (7,3% van het nationale inkomen tegen 4,5% in 1970). Tabel 3 biedt hiervan een kort overzicht.

Deze uitbundige expansie vormt de achtergrond van een prozaïsch verhaal, namelijk het verhaal over wat dat allemaal kost. Allereerst richten we de aandacht op de banken om daarna enkele opmerkingen over de Postbank

\* Medewerker bij de Afdeling Wetenschappelijk onderzoek en econometrie van De Nederlandsche Bank NV.

1) Het kan ook in meer; zie M. Peekel en J.W. Veluwnkamp, *Het girale betalingsverkeer in Nederland*, NIBE/Kluwer, Deventer, 1984.

**Tabel 2. Geschatte omvang van het volledig girale betalingsverkeer (opdrachten), in mln. gld. en procenten**

	1975		1980		1984	
Postgiro	461	56	567	51	565	45
Bankgiro	370	44	548	49	685	55
Totaal	831	100	1.115	100	1.250	100

a) Inclusief spaarbanken.

Bron: M. Peekel en J.W. Veluweekamp, *Het girale betalingsverkeer in Nederland*, NIBE/Kluwer, Deventer, 1984; Bankgirocentrale, *Jaarverslag 1984*.

te maken. Met name de laatste jaren laten de banken merken de verliesgevendheid van de particuliere rekeningen als een onwenselijke of zelfs onhoudbare situatie te zien. Hierbij speelt ongetwijfeld de dalende rente en een steeds frequenter gebruik van de rekeningen een rol. Het gemiddelde tegoed per rekening (tabel 4) biedt hiervoor geen compensatie. Van de verschillende kosten en opbrengsten laat de rentemarge zich het gemakkelijkst kwantificeren. De rentevergoeding op de rekeningen is immers bekend, terwijl men zich voor de rente-opbrengst kan richten op de geld- en kapitaalmarktrente, eventueel rekening houdend met de balansstructuur van de betrokken instelling.

De kosten die samenhangen met het gebruik van de rekeningen laten zich moeilijker bepalen. Verschillende transacties brengen verschillende kosten met zich mee, zodat niet alleen het aantal mutaties op de rekening, maar ook de aard van de transacties van belang is. Zo worden kasmutaties als relatief kostbaar beschouwd, met name vanwege het beslag op het baliepersoneel. Een principiële probleem betreft de toerekening van de gezamenlijke kosten van de dienstverlening aan de afzonderlijke componenten hiervan; in dit geval het betalingsverkeer. De voor deze toerekening gekozen verdeelsleutels zijn uiteraard bepalend voor de toegerekende kosten. Deze bevatten onvermijdelijk arbitraire elementen. Illustratief in dit verband, is de vrees van Advokaat dat verschillen van inzicht bij de banken omtrent een juiste kostenallocatie tot concurrentievervalsing zouden kunnen leiden 2).

Voor zo ver bekend zijn er slechts twee auteurs die een integraal kostenbeeld hebben gegeven van de particuliere betaalrekening. Volgens Eizenga bedroegen de gemiddel-

de jaarlijkse kosten van een rekening bij een grote bank in 1972 f. 90 3). Rekening houdend met rentekosten en -opbrengsten en de geschatte kosten van betaalcheques, komen we bij het huidige prijspeil op ruim f. 100. Tien jaar later blijken de netto kosten bij een andere bank nog steeds f. 100 te bedragen 4). Het gaat hierbij om niet meer dan globale schattingen. Men kan er echter uit concluderen dat het toenemende gebruik van de betaalrekening in de periode 1972-1982 bij de banken waarschijnlijk niet tot een reële kostenstijging per rekening heeft geleid. In deze periode zijn er ongetwijfeld belangrijke efficiency-verbeteringen behaald bij de massale verwerking van de giro-opdrachten. Wel is, zoals reeds opgemerkt, het aantal rekeningen sterk gegroeid; bij de banken van f. 2,8 mln. in 1972 tot f. 5,6 mln. in 1985. Indien de genoemde gegevens omtrent de integrale kosten ook in 1985 nog actueel zouden zijn, dan zou het jaarlijkse verlies op de particuliere betaalrekeningen bij de banken geschat moeten worden op f. 500 à f. 600 mln. Toevoeging van het girale verkeer onderhouden door de spaarbanken, onder aanname van gelijke kosten per rekening, brengt ons op een totaal verlies van niet minder dan zo'n f. 700 mln. Het is wellicht tekennend voor de 'zachtheid' van dit soort calculaties, dat de voorzitter van de Nederlandsche Bankiersvereniging, de heer Scherpenhuijzen Rom, in een recent interview een belangrijk hoger bedrag noemt, namelijk f. 1,5 mrd. 5). Zonder nadere informatie kan helaas niet worden vastgesteld of het grote verschil met de eerder genoemde kosten is toe te schrijven aan verschil in definitie van het kostenbegrip of dat er sprake is van een andere berekeningswijze.

De situatie bij de Postbank is anders dan bij de banken. De PCGD/Postbank blijkt op particuliere rekeningen geen verlies, maar zelfs winst te maken; f. 100 mln. per jaar. Dat is zo'n f. 20 per rekening. De voorgestelde tarifiering op het gebruik van girobetaalkaarten werd daarom in 1984 door de Tweede Kamer verworpen. Het werd niet juist geacht

2) H.G. Advokaat, Enige algemene aspecten van de retailbanking, in H.G. Advokaat, J. van der Have en E.L. Pauwels (red.), *Retailbanking in Nederland*, NIBE, 1972, blz. 23.

3) W. Eizenga, *Banken en het betalingsverkeer van gezinshuishoudingen*, NIBE/Samsom, Alphen aan den Rijn, 1972, blz. 18.

4) J.H.J. Aders, *Marketing van bankdiensten, ontwikkelingen in de particuliere sector*, NIBE/Kluwer, Deventer, 1984.

5) J.J.M. Schipper. In gesprek met de heer W.E. Scherpenhuijzen Rom, *Bank- en effectenbedrijf*, 35 jg., 1986, nr. 3, blz. 44-47.

**Tabel 3. Rentegirorekeningen en spaargirorekeningen**

	Uitstaand tegoed (in mln. gld.)				Aantal rekeningen (x 1000)			
	banken	giro	spaarbanken	totaal (in % van het nni)	banken	giro	spaarbanken	totaal
1970	2.531	2.184	236	4.951 (4,5)	2.047	2.322		4.369 a)
1975	6.027	6.948	1.067	14.042 (6,1)	3.617	3.582	668	7.867
1980	9.869	11.406	1.985	23.260 (7,6)	4.652	4.379	955	9.986
1985	12.568	12.166	2.719	27.453 (7,3)	5.596	4.929	1.420	11.945

a) Exclusief spaarbanken.

Bron: Kwartaalberichten DNB.

**Tabel 4. Gemiddeld tegoed per particuliere girorekening**

	Gemiddeld tegoed per rekening (gld.)				Gemiddeld tegoed per rekening, in gld. van 1980			
	banken	giro	spaarbanken	totaal	banken	giro	spaarbanken	totaal
1970	1.236	941	-	1.0791 a)	2.630	2.002		2.296 a)
1975	1.666	1.940	1.597	1.785	2.251	2.622	2.158	2.412
1980	2.121	2.605	2.078	2.329	2.121	2.605	2.078	2.329
1985	2.246	2.468	1.915	2.298	1.855	2.039	1.582	1.898

a) Exclusief spaarbanken.

Bron: Kwartaalberichten DNB.

de verliezen die op het zakelijke verkeer werden geleden, af te wentelen op de particuliere rekeninghouders. Anders dan bij de banken beschikken we voor de Postgiro over een verlies- en winstrekening van het betalingsverkeer. Daaruit valt op te maken dat de gemiddelde kosten per transactie ongeveer f. 1,50 bedragen (dit betreft de integrale kosten voor zakelijke en particuliere rekeningen, exclusief de rentemarge). De reeds genoemde berekening van Aders gaat uit van het door hem als 'conservatieve' schatting gekarakteriseerde bedrag van f. 1,85. Dit grote verschil in gemiddelde transactiekosten is een intrigerend gegeven. Men vraagt zich af of hieraan efficiency-verschillen ten grondslag liggen of dat verschillen in kostentoe-rekening een, wellicht gedeeltelijke, verklaring bieden. Gegeven de omvang van het girale betalingsverkeer gaat het om zeer grote bedragen. Gebruikmakend van de kostenopstelling van Aders kan het verschil worden gesteld op f. 40 per rekening en in totaal op ruim f. 200 mln. voor de banken.

We zien dus aan de ene kant de banken, die weliswaar verlies lijden op de particuliere rekeningen, maar toch een toenemend aandeel van het betalingsverkeer weten te bemachtigen, en aan de andere kant de Postbank, met rendabele particuliere betaalrekeningen, verliesgevend zakelijke rekeningen en een dalend marktaandeel.

De banken en de Postbank bevinden zich in de wat ongemakkelijke situatie dat de kosten en opbrengsten van de particuliere rekeningen op korte termijn moeilijk beheersbaar zijn. De sinds 1981 opgetreden algemene rentedaling op de geld- en kapitaalmarkt kan niet of nauwelijks worden doorgegeven in de creditrente, die al een minimaal niveau van 0,75% heeft bereikt. Eén procent versmalling van de rentemarge betekent voor de banken en de Postbank meer dan f. 100 mln. per jaar opbrengstderiving. Ook de kosten die samenhangen met het gebruik van de betaalrekeningen worden vooral bepaald door de rekeninghouder en slechts indirect en op langere termijn door de banken. Vanuit dit gezichtspunt, en ongeacht de verliezen, is de wens van de banken om te komen tot tarifiering dan ook alleszins begrijpelijk. Verhoging van de rentevergoeding zou hiervan dan een onderdeel kunnen uitmaken. Reeds in 1972 merkte Eizenga in dit verband op dat een te lage rentevergoeding de banken een middel onttrekt om dalende (rente-) opbrengsten op te vangen. De financiële instellingen zouden door tarifiering een instrument in handen krijgen om prijzen voor de geboden diensten te bedingen die een weerspiegeling van de kosten per verrichte dienst zouden kunnen geven. Hiermee zou tevens een afweging van verschillende vormen van betaling door particulieren op basis van kostenoverwegingen mogelijk worden.

## Opbrengsten en kosten

Een betaalrekening is niet gratis. De rentevergoeding is laag. Voor een gemiddelde rekening is deze per jaar al gauw f. 50 lager dan op een spaarrekening. De rentevergoeding op de betaalrekening is in de afgelopen 15 jaar in een aantal stappen verlaagd van 3,5 tot 0,75%. De feitelijke daling van de rentevergoeding is overigens enigszins kleiner dan deze percentages suggereren doordat sinds 1980 de renteberekening volgens de dagelijkse methode gebeurt. Voordien werd daarentegen de rente over het laagste tegoed per (halve) maand berekend. Voorts is er de veel besproken kwestie van de valutadagen. De Consumentenbond heeft berekend dat de huidige wijze van valuterende van de banken een voordeel van ongeveer f. 3,50 per rekening per jaar oplevert. Het betreft hier een betrekkelijk klein onderdeel van de hierboven beschreven kosten en opbrengsten. Minder gemakkelijk kwantificeerbaar maar daarom niet verwaarloosbaar is het gemak dat de mogelijkheid van het giraal betalen de consument verschaft. Dit geldt overigens niet alleen voor de consument: ook bedrijven en overheid hebben geprofiteerd van de giralisering, waardoor de incasso-kosten relatief daalden en de uitbetaling van lonen en uitkeringen eenvoudiger werd.

## Effecten van tarifiering

Alvorens ons in de vraag te verdiepen of tarifiering van het girale betalingsverkeer van particulieren nodig en wenselijk is, lijkt het doelmatig eerst stil te staan bij de vraag welke effecten op het rekeninggebruik hiervan te verwachten zijn. Drie manieren van tarifiering zijn te onderscheiden:

- het berekenen van omzetprovisie;
- het berekenen van kosten per rekeningmutatie;
- het berekenen van kosten voor het recht op gebruik van bepaalde diensten (zoals een jaarlijks bedrag voor het gebruik van betaalcheques).

Wat de provisiatarieven betreft discrimineert de omzetprovisie vooral naar de hoogte van het inkomen. Voor de rekeninghouder die zijn inkomen giraal ontvangt is de omzetprovisie immers evenredig met de hoogte van zijn inkomen, ongeacht de overige kenmerken van zijn rekeninggebruik, zoals bij voorbeeld het aantal mutaties. Uitwijken naar contante betaling is in dit geval alleen lonend, indien zowel de ontvangst van het desbetreffende bedrag (inkomen bij voorbeeld) als de betaling contant geschiedt.

Het in rekening brengen van kosten per mutatie, eventueel nog rekening houdend met de aard van de mutatie, biedt de financiële instellingen de mogelijkheid het rekeninggebruik enigszins te beïnvloeden en een prijs te bedingen per verrichte betaaldienst. Voorzover deze prijs gerelateerd is aan de werkelijke kosten, bevordert een dergelijke tarifiering een optimaal gebruik van het girale circuit. Indien er alternatieven zijn, zoals contant betalen in plaats van een cheque uitschrijven, is de rekeninggebruiker gedwongen zich af te vragen of het geboden voordeel van de cheque opweegt tegen de eraan verbonden kosten. Tot de voordelen van de cheque boven chartaal betalen kunnen worden gerekend: verzekering tegen diefstal, onmiddellijke beschikbaarheid van een ruim bedrag, tijdverloop tussen betaling en afschrijving. Bij een aantal betalingen is een substitutie tussen chartaal en giraal betalen niet goed mogelijk. In het geval van regelmatig te verrichten betalingen zoals abonnementen en dergelijke, kan de 'opbrengst' van een lagere frequentie van betaling worden afgewogen tegen de rente- en eventuele administratiekosten. De instellingen die tarifiering overwegen, dienen deze substitutie mogelijkheden te onderkennen.

Ter illustratie volgen nu enige opmerkingen over het berekenen van kosten voor het gebruik van betaalcheques. Volgens de uitkomst van een recente enquête geschiedt 14% van de gezinsbetalingen naar bedrag met een betaalcheque 6). Dat is 9% van het aantal door hen verrichte betalingen. Stel nu dat de financiële instellingen een tarief van f. 1,50 per cheque opleggen, dan betekent dit bij 290 mln. uitgeschreven cheques per jaar een opbrengst van f. 440 mln. per jaar. De rekeninghouder zal in deze situatie ongetwijfeld overwegen vaker contant te gaan betalen. Wanneer hij bij voorbeeld alle betalingen beneden de f. 50 met chartaal geld zou gaan voldoen, zou het aantal gebruikte cheques maar liefst met 40% verminderen en de opbrengst voor de financiële instellingen zou niet f. 440 maar slechts ruim f. 260 mln. bedragen. Een kostendekkend tarief is daarom niet eenvoudig vast te stellen zonder nader inzicht in de te verwachten reacties van de cliënten.

Voor de verschillende partijen die het girale betalingsverkeer verzorgen is het effect van tarifiering op de markt-aandelen uiteraard van groot belang. De PCGD/Postbank is steeds in staat geweest het particuliere betalingsverkeer kostendekkend te verzorgen zonder over te gaan tot tarifiering van betaaldiensten. De banken hebben zich, ondanks de geleden verliezen, hieraan moeten conformeren op straffe van verlies van marktaandeel. Nu de laatste jaren de banken marktaandeel schijnen te winnen op de Postgiro is het denkbaar dat de banken de uniformiteit doorbre-

6) M.M.G. Fase en W.C. Boeschoten, *Betalingspatroon en geldgebruik*, *Kwartalbericht DNB*, 1985, nr. 3, blz. 45-55.

ken en marktaandeel inleveren tegen rendement. Ook hierbij is de reactie van de consument de onzekere factor, die het effect van tarifiering zonder nader onderzoek in hoge mate onvoorspelbaar maakt.

In een artikel van de Consumentenbond over valuteringdagen wordt de mogelijkheid van tarifiering door de banken eveneens gesignaleerd. Daarbij wordt de vraag gesteld: 'zullen we maar weer contant gaan betalen'. In wat gechargeerde vorm illustreert deze zinsnede de vrijheid van de rekeninghouder over wiens mogelijke reacties in feite nog weinig bekend is. Wel is duidelijk dat maatschappelijke acceptatie van enigerlei vorm van tarifiering gering is, gezien de solide indruk die de winstcijfers van het bankwezen bij het algemene publiek wekken en het feit dat de PCGD/Postbank nog steeds én gratis én kostendekkend is. In haar jaarverslag over 1985 spreekt de Nederlandsche Bank de wens uit dat bij de tarifiering van de dienstverlening meer dan in het verleden de werkelijk gemaakte kosten van het betalingsverkeer tot uitdrukking komen. Deze wens houdt verband met de nog altijd als laag gekwalificeerde rentabiliteit van het bankwezen en met de te grote discrepantie tussen de maatschappelijke en particuliere kosten van het betalingsverkeer. De banken vinden dus voor wat betreft de wenselijkheid van de tarifiering in het betalingsverkeer de Nederlandsche Bank aan hun zijde.

## Complementaire dienstverlening

Twee belangrijke aspecten van de kosten van het betalingsverkeer zijn nog niet aangestipt, namelijk de complementaire dienstverlening of 'cross-selling' en de opkomst van de nieuwe technologie in de vorm van geldautomaten en verkooppuntterminals. Er wordt wel gezegd, dat kostendeckering per verrichte dienst in de zogenaamde 'retailbanking' door het optreden van complementaire dienstverlening niet nodig is. Zo ziet Eizenga in het optreden van complementaire dienstverlening een essentiële, zo niet de belangrijkste attractie voor de banken om het giraliseringsproces te bevorderen 7). Na het openen van de betaalrekening volgen, zo betoogt hij, consumptief krediet, de hypotheek, de spaarrekening, de verzekering en de vakantiereis. Dit pakket van diensten kan bij de beoordeling van de rentabiliteit als geheel worden genomen. De ene dienst subsidieert als het ware de andere. Zolang de relatie te hoog geprijsde dienst geen concurrentie van andere aanbieders ondervindt, kan dit een voor ieder acceptabele en stabiele situatie zijn. In minder abstracte termen: de spaarder subsidieert door acceptatie van een te lage rentevergoeding de betaalrekeninghouder, tot het moment dat hij ontdekt dat elders zijn spaargeld meer opbrengt. De mogelijkheid tot complementaire dienstverlening kan, onder invloed van veranderde voorkeuren van de consument, de verandering van kosten- en opbrengstverhoudingen van aanbieders en de opkomst van nieuwe technologieën, zijn verminderd. Indien dit het geval zou zijn, kan de noodzaak van tarifiering van het particuliere betalingsverkeer een stap dichterbij zijn gekomen.

Het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf is van mening, dat de voorsprong die Nederland heeft op het gebied van giralisering er toe heeft bijgedragen dat de introductie van bij voorbeeld geldautomaten en verkooppuntterminals in vergelijking met andere landen is achtergebleven 8). Men zou van een voorbeeld van de remmende voorsprong kunnen spreken. De bouwstenen van elektronisch betalen zijn in Nederland beschikbaar. Er is hiermee een middel voorhanden om het gebruik van de 'dure' betaalcheques terug te dringen en de kosten van het kasverkeer bij banken te beperken. Tot nu toe hebben de banken zich echter nog wat terughoudend getoond. Een overweging zou kunnen zijn dat geldautomaten de band tussen het publiek en de bank losser maken en daarom als bedreiging worden gezien. Klijn merkt op dat de introductie van de nieuwe technologie in het betalingsverkeer mogelijk de huidige grote vestigingsnetten overbodig

maakt 9). Aders is een andere mening toegedaan 10). Hij meent dat de banken hun vestigingsnetten hebben voltooid. Inefficiënties, ontstaan door de snelle groei, worden nu gecorrigeerd. Het dienstverleningsapparaat, zo meent hij, kan zich bij toenemende zelfbediening ontwikkelen tot informatiecentrum en zich toeleggen op relatieverdieping en ontwikkeling van nieuwe adviesdiensten. In het reeds genoemde interview constateert Scherpenhuijsen Rom dat de banken nu haast maken met de invoering van geld- en betaalautomaten, waarbij kostenoverwegingen een belangrijke stimulans vormen.

## Besluit

In 1972 schreef Advokaat de volgende opmerkelijke volzin 11): „De gebrekkige kostprijscalculatie heeft waarschijnlijk de banken behoeft voor een al te grote terughoudendheid bij het entameren van nieuwe diensten”. Overduidelijk klinkt hierin nog de optimistische expansiedrang van de jaren zestig. Sindsdien is er veel veranderd. Meer dan vroeger lijkt thans de kostprijscalculatie per verrichte dienst een toetssteen voor het commerciële beleid van de banken te gaan vormen. De kosten die de banken maken om het betalingsverkeer te verzorgen zijn overigens geen statisch gegeven. Efficiencyverbetering kan er toe leiden dat het kostenverschil tussen PCGD/Postbank en de overige banken afneemt. Verschuivingen van marktaandelen in de particuliere of zakelijke sfeer beïnvloeden de kosten van het betalingsverkeer van de betrokken instellingen. In het bovenstaande is een beeld geschetst van wat men de markt van betaaldiensten zou kunnen noemen. Tarifiering verschaft de banken een instrument om meer dan thans mogelijk is, de kosten en opbrengsten van het betalingsverkeer op elkaar af te stemmen. Dit kan ertoe bijdragen dat selectiever gebruik wordt gemaakt van de aangeboden bancaire dienstverlening, doordat de afnemer op directere wijze geconfronteerd wordt met de kosten die samenhangen met de gevraagde diensten. Enerzijds stimuleert dit een kostenbewust gebruik van het girocircuit, anderzijds zal de meest efficiënte aanbieder zijn dienstverlening kunnen uitbreiden. Dit leidt ertoe dat maatschappelijke en private kosten meer met elkaar in overeenstemming komen, hetgeen alleen al op welvaarts-theoretische gronden aan te bevelen is.

**A.P. Huijser**

7) Eizenga, op.cit., blz. 15.

8) Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, *Electronisch betalen in de detailhandel, Facetstudie 5*, 1982.

9) F.E. Klijn, *Is het filiaalnet een molensteen?*, *Bank- en effectenbedrijf*, 34 jg., nr. 4, blz. 144-147

10) Aders, op.cit.

11) Advokaat, op.cit. blz. 18.