

Provvedimento n. 10904 (I452) **CARTE DI CREDITO**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 27 giugno 2002;

SENTITO il Relatore Professor Giuseppe Tesauro;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la propria delibera del 7 febbraio 2001, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Servizi Interbancari Spa, American Express Services Europe Ltd e The Diners Club Europe Spa, per presunta infrazione all'articolo 2 della legge stessa, in relazione alla fissazione uniforme di condizioni di convenzionamento ed emissione delle carte di credito;

VISTA la delibera adottata in pari data dalla Banca d'Italia, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, sulle medesime fattispecie lesive della concorrenza, nei confronti di Servizi Interbancari Spa, Deutsche Bank Spa, Banca Nazionale del lavoro Spa, Findomestic Banca Spa e Cariplo Spa (gruppo Intesa);

VISTA l'istanza di partecipazione al procedimento di Visa International Service Association del 21 marzo 2001, accolta dall'Autorità in data 30 marzo 2001;

SENTITI in audizione i legali rappresentanti di Servizi Interbancari Spa, in data 30 maggio 2001, di The Diners Club Europe Spa, in data 6 giugno 2001, di American Express Services Europe Ltd, in data 12 giugno 2001, di Visa International Service Association, in data 13 giugno 2001;

VISTA la propria delibera del 24 gennaio 2002, con la quale è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento al 30 giugno 2002, in ragione della rilevanza e della complessità degli ulteriori elementi da valutare, nonché della necessità di garantire il pieno rispetto del contraddittorio;

VISTA la delibera del medesimo contenuto adottata in pari data dalla Banca d'Italia, con la quale è stata disposta al 30 giugno 2002 la proroga del termine di conclusione del procedimento;

VISTA la comunicazione delle risultanze istruttorie inviata alle parti ed all'interveniente, in data 29 marzo 2002;

VISTI gli atti del procedimento;

RITENUTA la propria competenza;

CONSIDERATO quanto segue:

I. PREMESSA

1. In data 7 febbraio 2001 l'Autorità ha avviato, ai sensi degli articoli 2 e 14, della legge n. 287/90, un'istruttoria nei confronti delle società Servizi Interbancari Spa (di seguito SI), American Express Service Europe Ltd (di seguito Amex) e The Diners Club Europe Spa (di seguito Diners) al fine di verificare l'esistenza di eventuali comportamenti lesivi della concorrenza consistenti nella fissazione di condizioni uniformi per l'emissione ed il convenzionamento delle

carte di credito, anche con riferimento alla commissione di 1.500 lire¹, a carico dei titolari delle carte di credito per le operazioni di pagamento effettuate presso gli impianti di distribuzione del carburante, ed alla commissione, pari allo 0,50%, a carico dei gestori degli impianti di distribuzione del carburante.

2. In data 9 febbraio 2001 sono stati eseguiti accertamenti ispettivi nei confronti di SI, Amex e Diners, nonché Visa International Service Association (di seguito Visa) ed Europay International S.A. (di seguito Europay o Europay-MasterCard o, semplicemente MasterCard)².

3. Ulteriori informazioni utili ai fini dell'istruttoria sono state richieste alle parti ed a terzi che ne fossero in possesso nel corso del procedimento.

4. In data 21 marzo 2001 Visa International Service Association ha fatto istanza di partecipazione al procedimento, accolta dall'Autorità in data 30 marzo 2001.

5. Sono stati inoltre ascoltati in audizione, oltre alle parti del procedimento, Banca Antoniana Popolare Veneta Spa (di seguito Antonveneta), IntesaBCI Spa (di seguito Intesa), Banca Nazionale del Lavoro Spa (di seguito BNL), Banca Sella Spa (di seguito Sella), Deutsche Bank Spa (di seguito Deutsche Bank), SanPaolo IMI Spa (di seguito SanPaolo), Unicard Spa (di seguito Unicard), Unicredito Italiano Spa (di seguito Unicredito), Visa, Europay, l'associazione Cittadinanzattiva, i rappresentanti dei gestori delle stazioni di servizio (Faib, Fegica e Figisc), i rappresentanti della grande distribuzione (Faid, Ancc-Coop, Federcom e Ancc-Conad), nonché Confcommercio, Confesercenti ed Unione Petrolifera.

II. LE PARTI

6. American Express Services Europe è una società di diritto britannico, avente sede secondaria con rappresentanza stabile in Italia, che gestisce le carte di credito con il marchio American Express sull'omonimo circuito. La società è controllata dall'American Express Company, avente sede negli Stati Uniti. Nel 2000 l'intero gruppo ha realizzato al livello mondiale un fatturato, calcolato come insieme dei ricavi, di circa 22 miliardi di dollari (quasi 24 miliardi di euro). La succursale italiana di American Express Services Europe cura l'emissione delle carte italiane ed ha un rapporto contrattuale diretto con i titolari, mentre l'attività di *acquiring* è svolta da un'altra società del gruppo, la American Express Europe Limited con sede nel Regno Unito, che mantiene direttamente i rapporti contrattuali con gli esercenti europei, tra cui quelli italiani.

7. The Diners Club d'Italia Spa emette e gestisce le carte di credito Diners sull'omonimo circuito internazionale. Diners è controllata, tramite la società di diritto lussemburghese P.A. Investements S.A., da Gtp Holding, che detiene l'88,5% del capitale sociale; il restante 11,5% è detenuto da Citibank Corporation.

Nel 2000, Diners ha realizzato un fatturato, calcolato come insieme dei ricavi, di 77 milioni di euro.

8. Servizi Interbancari Spa (di seguito anche SI) è una società fondata nel giugno del 1985 da 12 tra le principali banche italiane, i 4 istituti centrali di categoria (Istituto Centrale delle Casse di Risparmio Italiane, Istituto Centrale delle Casse Rurali ed Artigiane, l'Istituto Centrale Banche e Banchieri e l'Istituto Centrale delle Banche Popolari) e l'Associazione Bancaria Italiana (ABI). La società emette e gestisce CartaSi. Al suo capitale partecipano attualmente circa 150 soci, mentre al sistema costituito da SI aderiscono 827 banche per un totale di circa 24.000 sportelli bancari.

Nel 2000, SI ha realizzato un fatturato di 791 milioni di euro, se calcolato come insieme dei ricavi (e di 252 milioni di euro, se calcolato come il 10% del totale attivo).

III. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

Il funzionamento delle carte di credito

9. La carta di credito rappresenta uno strumento di pagamento alternativo al contante che permette al portatore ed intestatario della carta (il "titolare") di acquistare beni senza esborso immediato di contanti; il pagamento al venditore è effettuato da colui che ha emesso la carta di credito ("emittente" o "issuer"), il quale poi, a scadenze prefissate, viene rimborsato dal titolare della carta.

¹ [Tenuto conto del fatto che la documentazione finanziaria agli atti è espressa in lire, i valori indicati nel presente provvedimento non sono stati ridefiniti in euro.]

² [Come si vedrà oltre, Europay, società distinta da MasterCard International, agisce come rappresentante di quest'ultima in Europa. Nel giugno 2001, le società Europay e MasterCard International hanno annunciato il loro progetto di fusione.]

In altri termini, l'emittente concede al titolare un credito di durata pari al periodo intercorrente tra la data in cui la spesa è stata effettuata e la data prefissata di pagamento, e di ammontare pari all'ammontare della spesa stessa.

Al fine di dare al titolare la possibilità di utilizzare tale credito, ossia il servizio messo a disposizione dall'emittente, occorre che il venditore sia disposto ad accettare di essere pagato, dopo un certo tempo, dall'emittente piuttosto che immediatamente, in contanti, dal titolare. L'emittente perciò dovrà costruire una rete di esercizi "convenzionati", cioè disposti ad accettare come strumento di pagamento la carta di credito da esso emessa.

10. Le prime carte di credito, emesse da Amex negli Stati Uniti nel 1958, erano basate su un sistema di pagamento composto da tre soggetti: l'emittente, il titolare della carta e l'esercente convenzionato. L'emittente stipula un contratto con il titolare, in base al quale:

- i. il titolare paga una certa quota annua all'emittente;
- ii. l'emittente si impegna ad anticipare all'esercente convenzionato, cioè l'esercente che ha accettato in pagamento la sua carta di credito, l'importo degli acquisti effettuati presso tale esercente;
- iii. il titolare si impegna a rimborsare all'emittente, a scadenze prefissate, gli importi da questi anticipati nel periodo precedente.

Talvolta, oltre al pagamento del canone annuale, il contratto di emissione prevede anche altri tipi di commissioni (come nel caso dei pagamenti del rifornimento di carburante); in altri casi non è previsto neanche il pagamento del canone annuale.

11. L'emittente stipula inoltre con l'esercente un contratto, detto di convenzionamento, in base al quale:

- i. l'esercente si impegna ad accettare in pagamento, per le merci poste in vendita, la carta di credito dell'emittente;
- ii. l'emittente si impegna a versare all'esercente, entro un periodo di tempo che, attualmente, varia da uno a tre giorni, l'importo della transazione, prendendo su di sé tutti i rischi derivanti da una eventuale insolvenza del titolare e, se l'esercente ha seguito le procedure stabilite, i rischi relativi ad uso fraudolento della carta;
- iii. l'esercente versa all'emittente una commissione (detta anche *merchant fee*), pari ad una certa percentuale dell'importo della transazione, quale corrispettivo per i servizi di pagamento ricevuti.

12. Le operazioni di pagamento tramite carte di credito coinvolgono dunque due rapporti giuridici: il rapporto di emissione (*issuing*), tra il soggetto che emette la carta ed il titolare, ed il rapporto di convenzionamento (*acquiring*³), tra il soggetto convenzionatore e l'esercente. In un modello a tre parti il gestore della carta esercita in proprio sia l'attività di *issuing* che quella di *acquiring* e non ammette la circolazione della propria carta in punti vendita non convenzionati direttamente.

13. L'entrata delle banche nel settore delle carte di credito ha determinato un'evoluzione del funzionamento del sistema di pagamento con carte di credito, che ha condotto ai cosiddetti sistemi a "quattro parti", nei quali:

- i. il soggetto che regge il circuito è diverso da quello che gestisce la carta;
- ii. il circuito stabilisce le regole per operare un determinato schema di pagamenti con carta di credito e il potenziale gestore di carte di credito chiede di essere ammesso a tale circuito;
- iii. nella gestione della carta di credito, il soggetto *issuer* e il soggetto *acquirer* sono formalmente, e spesso anche effettivamente, soggetti diversi.

14. In particolare, i soggetti *issuer* ed *acquirer* emettono carte e convenzionano gli esercenti per conto di uno o più circuiti di cui sono licenziatari. Il rapporto contrattuale di emissione e convenzionamento è in ogni caso fra la banca ed il suo cliente, ma esso presuppone un rapporto fra il circuito e la banca, rapporto che consente a quest'ultima di abilitare i propri clienti ad effettuare anche transazioni che coinvolgono una controparte cliente di un diverso gestore di carte di credito.

15. Le operazioni di pagamento tramite carte di credito coinvolgono quattro soggetti: il titolare della carta di credito (debitore), la banca che emette la carta di credito (banca debitrice e emittente della carta), l'esercente (creditore) e la banca che ha effettuato il convenzionamento con l'esercente (banca creditrice e *acquirer* dell'esercente). L'operazione di pagamento presuppone, quindi, anche in questo caso, l'esistenza di un accordo di *acquiring* e di un accordo di *issuing*.

La banca *issuer* riceve, come nello schema a tre parti, un canone annuale dal titolare ed eventuali commissioni per specifici servizi o transazioni.

La banca *acquirer* riceve dall'esercente una commissione, determinata in base al valore totale delle transazioni effettuate nell'anno dall'esercente convenzionato, alla spesa media effettuata con carta di credito presso quell'esercente (cosiddetto ticket medio), nonché al settore merceologico nel quale l'esercente opera. Inoltre, i gestori di carte di credito

³ [L'attività di *acquiring* consiste in una serie di servizi, forniti dal gestore della carta all'esercente, finalizzati a consentirgli l'accettazione di pagamenti regolati con carta di credito. In genere essi includono l'autorizzazione, il processing, l'accreditamento all'esercente dell'importo dovuto e possono comprendere anche la fornitura e l'assistenza del POS e della linea telefonica.]

bancarie, talvolta, valutano l'esercente come cliente nel suo complesso che usufruisce di una serie di servizi, bancari e non, per i quali remunera la banca; in quest'ottica la commissione richiesta all'esercente può anche essere minore di quanto necessario per remunerare pienamente il servizio di *acquiring*, nella misura in cui ciò sia compensato da commissioni ed altri proventi derivanti dall'attività tipicamente bancaria svolta nei confronti di quel determinato esercente.

16. La differenza più significativa del sistema a quattro parti è data dal fatto che l'operazione di pagamento presuppone l'esistenza di un accordo aggiuntivo, quello fra le banche, affinché l'*issuer* anticipi all'*acquirer* la somma dovuta. Infatti, il pagamento della transazione effettuata con carta di credito viene regolato, tramite il circuito, tra l'*issuer* e l'*acquirer*. In particolare, quando la banca emittente riceve la nota spese, sottoscritta dal titolare della carta a fronte degli acquisti da questi effettuati presso l'esercizio commerciale convenzionato, provvede ad effettuare il relativo pagamento alla banca creditrice.

17. Dal pagamento della transazione che la banca *issuer* effettua a favore della banca *acquirer* viene dedotta una commissione di sconto, detta commissione d'interscambio o interbancaria (*interchange fee*); tale commissione viene stabilita come percentuale del totale fatturato. Per ogni transazione, pertanto, l'*interchange fee* viene pagata dalla banca *acquirer* alla banca *issuer*. Il trasferimento della somma avviene tramite il circuito (Visa o MasterCard) il quale, però, non beneficia della somma in questione. La misura dell'*interchange fee* ("ICF") viene determinata ma, si ribadisce, non percepita da ciascun circuito secondo proprie logiche.

18. Un'ulteriore particolarità del sistema a quattro parti emerge quando si considera che alcuni degli aderenti al sistema saranno contemporaneamente *issuer* e *acquirer*. Nelle transazioni che coinvolgono tale aderente come *issuer* e come *acquirer*, i soggetti coinvolti sono tre (il titolare, l'esercente e la banca) e lo schema di funzionamento si trasforma in quello proprio dei modelli a tre parti. In tal caso l'*interchange fee* non è dovuta.

Data la loro particolarità (e la loro frequenza), questo tipo di transazioni hanno un nome specifico all'interno dei sistemi a quattro parti: transazioni "on-us".

19. Come si è detto, nel sistema a quattro parti ogni gestore della carta di credito beneficia dell'attività di *acquiring* effettuata dagli altri aderenti al circuito in quanto il convenzionamento da questi svolto allarga l'ambito degli esercenti presso i quali è accettata la propria carta. Ciò produce un tendenziale vantaggio, in termini di diffusione del sistema e di costi di gestione delle carte, dei sistemi a quattro parti rispetto a quelli a tre parti. A fronte di tale situazione, i gestori di carte di credito operanti secondo un modello a tre parti hanno dovuto specializzarsi nella fornitura di un servizio di *standing* più elevato rispetto a quello fornito dalla banche. Ciò, naturalmente, è compensato dalla richiesta di commissioni (ai titolari ed agli esercenti) generalmente più elevate di quelle praticate dagli aderenti ai circuiti a quattro parti.

20. Le parti del procedimento si distinguono perché due di esse (Amex e Diners) appartengono alla categoria dei gestori di carte di credito funzionanti secondo lo schema a tre parti, mentre SI opera secondo il meccanismo di funzionamento a quattro parti.

L'evoluzione del settore in Italia

21. La prima carta di credito in Italia fu emessa da Diners nel 1958. Seguirono BankAmericard (oggi appartenente al gruppo Deutsche Bank) nel 1968 ed Amex nel 1971.

Inizialmente, il mercato delle carte di credito era essenzialmente limitato alle transazioni effettuate dai titolari stranieri, che spendevano in Italia soprattutto per motivi turistici, nonché alla clientela italiana d'*élite*. Amex fu fino alla metà degli anni '80 il principale operatore italiano, con una quota di mercato sul transato pari a circa il 45-50%.

22. Nel 1986, la nascita di SI rappresentò l'ingresso nel mercato delle carte del sistema bancario italiano. Il forte *placing power* detenuto dalle banche aderenti determinò una diminuzione significativa delle quote di mercato degli operatori esistenti, imponendo una modifica alle modalità operative di funzionamento dei due operatori non bancari, Amex e Diners.

Le due società si erano avvalse fino ad allora di una rete di agenti per il convenzionamento degli esercenti, che assicurava al loro prodotto una copertura commerciale inferiore a quella consentita dalla rete di sportelli bancari. Al fine di aumentare l'accettazione delle carte, Amex e Diners gradualmente diminuirono la *merchant fee*, pur mantenendola superiore a quella dei concorrenti di matrice bancaria⁴.

⁴ [In Italia, agli inizi degli anni '90 la commissione media American Express era del 3,2%, a fronte di commissioni del 2,3-2,5% praticate dagli altri operatori italiani, mentre attualmente la commissione media di American Express è circa del 2,85% a fronte di commissioni medie uguali o inferiori al 2% praticate per le carte di credito del sistema bancario (cfr. doc. n. 716, verbale audizione Amex del 12 giugno 2001).]

23. Gli anni novanta hanno testimoniato un progressivo aumento della diffusione della carta di credito presso il pubblico e dell'accettazione delle carte nei punti vendita. Nuovi operatori, tutti di matrice bancaria, con l'eccezione di Unicard⁵, sono entrati nel settore dell'emissione delle carte e dell'*acquiring* degli esercenti.

Unicard e Cariverona hanno iniziato la propria attività diretta (al di fuori di SI) nel settore delle carte di credito nel 1992, Setefi nel 1994, SanPaolo e Antonveneta nel 1995 e Sella nel 1996.

24. Come risulta dalla Tab. 1, la crescita del mercato è stata particolarmente intensa negli ultimi anni, riducendo in parte le distanze esistenti tra la situazione italiana e quella di altri paesi, caratterizzati da una tradizionale maggiore propensione all'utilizzo di tale strumento di pagamento.

Tab. A Carte di credito e carte di debito: diffusione ed operatività

	1999	2000	Var 2000/1999
POS attivi	435.176	570.577	31,1%
PAGOBANCOMAT			
<i>Nr carte di debito</i>	20.802.000	21.172.000	1,8%
<i>di cui abilitate a POS</i>	19.776.000	20.204.000	2,2%
<i>Nr operazioni su POS</i>	247.500.000	317.510.000	28,3%
<i>Controvalore operazioni su POS (mld di lire)</i>	35.855	44.759	24,8%
<i>Valore operazione media (lire)</i>	144.869	140.969	-2,7%
<i>Nr operazioni su sportelli automatici</i>	497.298.000	527.715.000	6,1%
<i>Importo operazioni su sportelli automatici (mld di lire)</i>	155.402	166.275	7,0%
CARTE DI CREDITO			
<i>Nr carte di credito</i>	15.420.000	16.969.000	10,0%
<i>Nr carte di credito attive</i>	9.191.000	9.336.000	1,6%
<i>di cui personali</i>	8.611.000	8.434.000	-2,1%
<i>di cui aziendali</i>	580.000	602.000	3,8%
<i>Nr. operazioni</i>	229.178.000	272.316.000	18,8%
<i>Controvalore operazioni (mld di lire)</i>	41.059	49.136	19,7%
<i>Valore operazione media (lire)</i>	179.158	180.437	0,7%

Fonte: Banca d'Italia, Relazione Annuale.

25. Nel 2000, sono state effettuate in Italia 272 milioni di operazioni con carte di credito, con un controvalore di 49 mila miliardi di lire, in aumento di circa il 20% sul 1999 (cfr. **Tab. A**). Le operazioni su POS con carta di debito sono state numericamente superiori a quelle con carta di credito (317 mila operazioni), a fronte tuttavia di un controvalore inferiore (45 mila miliardi): il valore medio della negoziazione con carta di credito risulta infatti pari a 180 mila lire, contro le 166 mila delle negoziazioni con PagoBancomat.

L'utilizzo del PagoBancomat per il pagamento presso gli esercizi commerciali è cresciuto in termini percentuali in misura maggiore rispetto alla carta di credito. Il numero dei POS è aumentato in modo rilevante (+31%) raggiungendo 570 mila unità.

Positiva ma meno accentuata è risultata la dinamica della diffusione del numero delle carte, sia di debito, sia di credito. Con riferimento a queste ultime, è interessante sottolineare l'importante quota (45%) di carte in circolazione non utilizzate per alcuna operazione in corso d'anno. Le carte di credito attive erano nel 2000 circa 9 milioni, a fronte di 20 milioni di carte di debito abilitate al POS. Nel 90% dei casi si tratta di carte di credito personali.

26. La diffusione e l'utilizzo delle carte di pagamento si presentano storicamente inferiori in Italia nel confronto con i principali paesi europei e con gli Stati Uniti. In rapporto al PIL, l'incidenza in Italia delle transazioni effettuate con strumenti diversi dal contante risulta tra le più elevate nel confronto internazionale, ma le carte di pagamento rappresentano in Italia circa il 20% del numero delle operazioni, a fronte del 35% dell'Inghilterra e del 27% degli Stati Uniti⁶.

Se la disponibilità di sportelli automatici per il prelievo contante (ATM) risulta in linea con quella degli altri paesi, la diffusione dei terminali POS è ancora inferiore: in Italia c'è un POS ogni 132 abitanti, in Inghilterra per ogni

⁵ [Come si vedrà in seguito, Unicard, nata per iniziativa di alcune grandi realtà cooperative assieme ad Unipol ed alla Unipol Banca) emette una carta il marchio Coop, finalizzata alla fidelizzazione dei clienti delle proprie cooperative di consumo e convenziona gli esercenti Coop e la compagnia assicurativa Linear.]

⁶ [Dati Banca d'Italia, Relazione annuale, al 1999.]

42 abitanti, negli Stati Uniti per ogni 116; il numero delle operazioni per terminale è visibilmente inferiore in Italia⁷. A fine '99 risultavano in circolazione in Inghilterra circa 120 milioni di carte, di credito e di debito, contro circa 40 milioni di carte in circolazione in Italia.

Nel 1999, il 70% di carte di pagamento (credito e debito) in circolazione in Europa erano su circuito Visa ed il 27% su circuito Europay-MasterCard; il restante 3% ed 1% erano rispettivamente carte American Express e Diners⁸. Nel suo insieme, il settore delle carte di pagamento è caratterizzato in Europa da una dominanza dei prodotti di debito, caratteristica che lo distingue da quello statunitense.

La struttura dell'offerta

27. La **Tab. B** traccia il quadro della situazione attuale in Italia in merito agli operatori attivi nell'*issuing* e *acquiring* delle carte di credito e del tipo di licenza di cui dispongono (Visa e/o Europay-MasterCard o circuito proprietario)⁹.

Tab. B Gli operatori del mercato italiano delle carte di credito

Operatore	Carta	Inizio attività	Sistema proprietario	Licenza Visa	Licenza MasterCard	Attività di <i>issuing</i>	Attività di <i>acquiring</i>
<i>Diners</i>	<i>Diners</i>	1958	SI	NO	NO	SI	SI
<i>Deutsche Bank</i>	<i>BankAmericard</i>	1969	NO	SI	SI	SI	SI
<i>Amex</i>	<i>American Express</i>	1971	SI	NO	NO	SI	SI
<i>SI</i>	<i>CartaSi</i>	1986	NO	SI	SI	SI	SI
<i>BNL</i>	<i>Top Card</i>	1990	NO	SI	SI	SI	SI
<i>Unicard</i>	<i>UniCard</i>	1992	NO	SI	NO	SI	SI
<i>Cariverona</i>	<i>Cariverona Card</i>	1992	NO	SI	SI	SI	SI
<i>Intesa</i>	<i>Moneta</i>	1994	NO	SI	SI	SI	SI
<i>San Paolo</i>	<i>Targa</i>	1995	NO	NO	SI	SI	NO
<i>Antonveneta</i>	<i>Carta Antonveneta</i>	1995	NO	SI	SI	SI	SI
<i>Sella</i>	<i>Carta Sella</i>	1996	NO	SI	SI	SI	SI

Fonte: Elaborazioni su informazioni ricevute a seguito della richiesta del 5 luglio 2001 e verbali di audizione.

28. Lo schema ampiamente prevalente in Italia è quello a quattro parti, e quindi il ricorso degli operatori del settore ai circuiti internazionali Visa ed Europay-MasterCard¹⁰. Nella quasi totalità dei casi, gli operatori sono associati ad entrambi i due circuiti e possono pertanto emettere carte Visa oppure MasterCard, ma non carte circolanti su entrambi i circuiti, in quanto a causa delle regole di funzionamento di Visa e MasterCard una carta di credito è utilizzabile esclusivamente su un solo circuito. Fanno eccezione Unicard, licenziataria solo di Visa, e SanPaolo, solo di MasterCard. Quest'ultima banca è licenziataria solo per l'attività di *issuing*.

Altri istituti di credito hanno negli ultimi anni ottenuto licenze da Visa e/o MasterCard: quando utilizzata, tale licenza ha portato all'offerta di prodotti di nicchia, per lo più di tipo *revolving*¹¹.

29. La **Tab. C** descrive le quote di mercato dei diversi operatori sull'*acquiring* delle carte di credito, calcolate sui volumi negoziati (escluso il prelievo di contante presso gli ATM) a partire dalle informazioni raccolte in corso di istruttoria.

SI è il maggiore operatore nazionale del settore, con una quota sull'*acquiring* pari al 46% del mercato, seguita da Deutsche Bank (15%) e Amex (13%). Nel 2000 la quota di mercato aggregata di tali operatori si è contratta, giacché essi rappresentavano insieme il 78% del mercato dell'*acquiring* nazionale nel 1999, a fronte del 74% nel 2000¹².

⁷ [Dati Banca d'Italia, Relazione annuale, al 1999.]

⁸ [Cfr. doc. n. 274, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001. Si consideri che anche carte di debito prettamente nazionali quali il PagoBancomat sono abilitate all'uso sui circuiti internazionali più diffusi.]

⁹ [Non sono state considerate le società finanziarie specializzate nel credito al consumo, attive nel distinto mercato delle carte revolving. Allo stesso modo, non si è tenuto conto delle società licenziatarie di carte di debito abilitate ai circuiti internazionali.]

¹⁰ [American Express, pur preservando il proprio circuito proprietario, ha di recente concesso la sua prima licenza in Italia a Deutsche Bank. Le carte emesse da Deutsche Bank, pur presentando lo stesso logo, si distinguono da quelle Amex in quanto Deutsche Bank costruisce il prodotto autonomamente, mentre American Express si limita a rendere disponibile il circuito internazionale di esercizi convenzionati, presso i quali tali carte sono accettate. Cfr. al riguardo, doc. n. 716, Verbale audizione Amex del 12 giugno 2001.]

¹¹ [Un esempio è dato dalla carta Paschiincard, offerto dal Monte dei Paschi di Siena sul circuito MasterCard, realizzata per gli acquisti via internet.]

Le società di carte di credito costituite di recente da Sella e Antonveneta risultano in crescita. Aumenta di circa l'1% anche la quota di mercato di Intesa. La concentrazione del mercato dell'*acquiring* continua così a mostrarsi molto elevata ma in diminuzione, per effetto della crescita di alcuni dei nuovi operatori.

**Tab. C Quote di mercato sull'*acquiring* nazionale di carte di credito –
Ripartizione % dei volumi negoziati**

	1999	2000	Delta quote 2000/1999
SI	49,3%	46,3%	-3,0%
Deutsche Bank	15,6%	14,8%	-0,9%
Amex	13,2%	13,0%	-0,3%
Intesa	7,8%	8,7%	0,9%
Diners	4,4%	4,6%	0,1%
Antonveneta	3,3%	4,5%	1,2%
Sella	1,9%	4,1%	2,2%
BNL	2,4%	2,1%	-0,3%
Cariverona	1,1%	1,1%	0,0%
Unicard	0,9%	0,9%	0,0%
Totale mercato	100,0%	100,0%	0,0%

Fonte: Elaborazioni su informazioni ricevute a seguito della richiesta del 5 luglio 2001.

30. Amex, una volta monopolista del settore in Italia, è attualmente il terzo operatore nazionale. Oggi, sono circa 800 mila le carte Amex circolanti in Italia e circa 250 mila gli esercenti convenzionati.

Le carte Diners, viceversa, sono oltre 500 mila, e gli esercenti convenzionati sono oltre 300 mila. Gli accordi di *co-branding* stipulati negli ultimi anni da Diners (ad esempio con ACI ed Alitalia) hanno consentito a tale società di difendere le proprie quote di mercato, incrementando in modo significativo il numero dei titolari¹³. La clientela delle due società continua ad essere quella a maggiore capacità di spesa, ma la loro prevalente funzione T&E (Travel & Entertainment) è venuta indebolendosi; l'utilizzo delle due carte è pertanto attualmente simile a quello delle carte di emanazione bancaria, sebbene permangano differenze sotto il profilo dei costi.

31. Si noti che, considerando anche le transazioni generate dai prelievi di contante con carta di credito presso gli ATM, la quota di mercato di SI cresce in maniera significativa collocandosi ben oltre il 50%¹⁴. Diversamente, le quote degli altri operatori si contraggono per effetto della circostanza che SI detiene, nel solo segmento del prelievo del contante, una posizione di particolare rilievo, dovuta all'ampiezza delle rete di ATM facente capo alle banche aderenti a SI. Le quote di mercato calcolate, comprendendo le transazioni presso gli esercenti e gli ATM, risultano pertanto coerenti con quelle risultanti dagli studi delle parti e di società di ricerca¹⁵.

32. SI risulta il maggior operatore del mercato delle carte di credito in Italia anche con riferimento all'attività di emissione (cfr. **Tab. D**): in base a dati di fonte Nielsen, nel 2000, il 52% delle carte in circolazione erano state emesse da SI, mentre l'incidenza della spesa con CartaSì sul totale delle spese effettuate con carte di credito in Italia era del 57%.

Tab. D Quote di mercato sull'*issuing* nazionale di carte di credito nel 2000-Valori percentuali

	NUMERO DI CARTE EMESSE	SPESA CON CARTA DI CREDITO
SI (CartaSì)	52.0	56.9
Deutsche Bank (BankAmericard) ²	18.0	17.5
Amex (American Express)	7.4	8.6
BNL (Top Card)	3.7	4.6
Intesa (Moneta)	3.6	6.2
Diners	3.4	3.3
Altre carte	11,7	2.8
Totale	100.0	100.0

¹² [Nel 1997 la quota dei tre principali operatori, calcolata al netto dei dati di Banca Intesa e Cariverona Banca, non disponibili, risulta pari al 90%.]

¹³ [Cfr. doc. n. 715, verbale audizione Diners del 6 giugno 2001.]

¹⁴ [Stime interne di SI, per il 1998, accreditano alla società una quota di mercato pari a circa il 70%. Cfr. doc. n. 347, Piano Industriale 2000, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

¹⁵ [Cfr. Databank, Carte di pagamento, Ricerca della serie "Competitors", Databank, novembre 2000) e dati Nielsen (doc. 274, Competitive Intelligence, e 617, Ricerca società Nielsen sulle carte di credito - 2000).]

Fonte : Nilsen – giugno 2000 (Doc. 274). Dati al netto delle carte aziendali.

2 Comprende Targa.

33. BankAmericard è la divisione di Deutsche Bank Italia specializzata in strumenti di pagamento elettronico. I titolari di carte sono oltre 2 milioni¹⁶.

Prima società ad operare in Italia secondo uno schema a quattro parti, mediante il solo circuito Visa e, dal 1990, anche mediante il circuito MasterCard, risulta particolarmente attiva nel settore dell'emissione di carte *co-branded* (attualmente circa 20). La collaborazione tra BankAmericard, SanPaolo e Fiat ha portato nel 1995 alla nascita di Targa.

34. La carta Unicard è nata per iniziativa di alcune grandi realtà cooperative assieme ad Unipol ed alla banca Nazionale dell'Economia Cooperativa (adesso Unipol Banca). Si tratta di una carta spendibile sul circuito Visa.

Inizialmente Unicard svolgeva esclusivamente attività di emissione di una carta con il marchio Coop, finalizzata alla fidelizzazione dei clienti delle proprie cooperative di consumo. Il passo successivo all'*issuing* è stato il convenzionamento degli esercenti Coop, a condizioni migliori rispetto a quelle praticate dai concorrenti¹⁷. L'*acquiring* è rimasta un'attività indirizzata quasi esclusivamente al sistema Coop, con l'eccezione della compagnia assicurativa Linear. Accordi tra Unicard e gli altri circuiti consentono agli esercenti Coop di accettare anche altri prodotti di pagamento.

Unicard ha circa 22.000 carte in circolazione; gli esercenti convenzionati sono meno di una decina, a cui corrispondono però circa 1.000 POS.

35. Il SanPaolo non svolge attività diretta di convenzionamento degli esercenti ma si appoggia per questo servizio, come anche per le attività di *processing*, ad operatori specializzati. La carta emessa, Targa, rappresenta del resto solo il 15% circa delle carte attualmente in circolazione presso la propria clientela, in quanto SanPaolo continua ad offrire le carte tradizionali emesse da SI¹⁸. La focalizzazione nel *business* di tale operatore risulta pertanto inferiore. Le carte Targa rappresentavano al 1999 l'1,6% delle carte di credito in circolazione in Italia¹⁹.

36. Setefi è la società specializzata del Gruppo IntesaBCI per la gestione delle carte di pagamento, quarto operatore nazionale nel mercato delle carte di credito. Inizialmente, la carta Moneta nacque come carta di pagamento su circuito proprietario (circuito Moneta) e solo in un secondo momento Setefi ha ottenuto licenza per operare anche su Visa e MasterCard²⁰. Al 2000, erano in circolazione 1.420.000 carte Moneta, delle quali circa 500 mila abilitate al solo circuito Moneta. La quota di Setefi sull'*acquiring* è nel 2000 pari al 9% del mercato, e risulta in crescita. Oltre a svolgere attività di *issuing* ed *acquiring* diretto per le società del gruppo IntesaBCI, Setefi offre anche una quota importante dei servizi di *outsourcing* richiesti dalle società del settore di ridotte dimensioni (*processing* delle operazioni, *acquiring* per conto terzi).

Come nel caso del SanPaolo, le banche del gruppo Intesa commercializzano anche carte emesse da SI e da Deutsche Bank, ma è intenzione del gruppo accentrare su Setefi tutta l'attività nel settore²¹.

37. Le carte di credito BNL (Top Card) rappresentano circa il 4% delle carte di credito in circolazione in Italia. BNL ha in circolazione circa 450.000 carte di credito e circa 1.000.000 di carte di debito. Gli esercenti convenzionati sono circa 28.000. L'attività di *acquiring* è svolta solo per conto proprio (non anche per terzi soggetti) e solo al fine di acquisire il cliente bancario; infatti, gli esercenti convenzionati sono tutti titolari di un conto corrente presso la banca.

L'attività di BNL nella gestione delle carte di credito è iniziata nel 1988-89 prima con l'acquisizione della licenza Visa e poi anche con licenza MasterCard. Prima di tale periodo, BNL emetteva solo carte di credito per conto di SI. L'attività di emissione è iniziata *ex novo* e non è stata svolta un'attività di migrazione delle vecchie carte SI alle nuove BNL. La maggior parte delle carte SI erano quelle destinate ai dipendenti BNL ed alcune sono ancora vigenti. Attualmente BNL non svolge più attività *issuing* o *acquiring* per conto di SI; rimangono ancora in essere solamente un certo numero di carte SI ma non ne vengono emesse di nuove²².

¹⁶ [Cfr. doc. n. 691, verbale audizione Deutsche Bank del 10 maggio 2001.]

¹⁷ [Cfr. doc. n. 666, verbale audizione Unicard del 7 maggio 2001.]

¹⁸ [Targa consente di accumulare sconti cumulabili per l'acquisto di veicoli del gruppo Fiat.]

¹⁹ [Cfr. doc. n. 122, Studio Kinsey sulle carte di credito, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

²⁰ [Setefi nasce nel 1990 come società finanziaria della Confcommercio, con l'intento di promuovere una carta nazionale dei commercianti e ridurre le commissioni per gli esercenti. Il progetto però non decolla, portando alla costruzione di un circuito a diffusione limitata e circoscritta territorialmente. Nel 1994 per entrare nel circuito internazionale Visa, Cariplo ha rilevato il 90% di Setefi, confluita pertanto in Intesa dopo la costituzione del gruppo.]

²¹ [Cfr. doc. n. 722, verbale audizione Banca Intesa del 2 maggio 2001.]

²² [Cfr. doc. n. 690, verbale audizione di BNL del 16 maggio 2001.]

38. Sella ha iniziato la propria attività di *issuer* e *acquirer* nel mercato delle carte di credito nel 1996²³. Le carte proprietarie in circolazione sono oltre 100 mila, e oltre 40 mila esercenti sono convenzionati direttamente con la Banca. L'ingresso nel mercato delle carte fu incentivato dall'esigenza di gestire in proprio e con maggiore flessibilità le politiche commerciali, rispetto a quanto concesso dall'interazione con SI²⁴.

Antonveneta ha ottenuto la *principal license* per operare direttamente sui circuiti Visa e MasterCard nel 1995. La sua attività nel settore delle carte era e continua a presentarsi sbilanciata sul lato *acquiring*. Attualmente, vi sono circa 220 mila carte Antonveneta in circolazione, mentre il parco POS è di circa 40 mila macchine (relative a circa 34 mila clienti/esercenti), pari a circa il 10% del mercato italiano. Operare direttamente sulle carte di credito ha consentito alla Banca di gestire con maggiore elasticità il cliente e di migliorare l'efficienza del servizio, con costi di gestione inferiori²⁵.

Cariverona è stata tra le prime banche italiane, nel 1992, ad aver ottenuto la licenza Visa e MasterCard per l'*issuing* e l'*acquiring* delle carte di credito. Le carte attualmente in circolazione sono circa 130-140 mila, gli esercenti convenzionati 14 mila²⁶.

Il convenzionamento delle stazioni di servizio e la commissione ai titolari

La struttura di commissioni e costi connessi al settore benzine

39. Il settore della distribuzione dei carburanti presenta degli aspetti di peculiarità con riferimento alle modalità di ripartizione di costi e ricavi generati dal *business* carte di credito ed alla struttura delle relative commissioni.

I costi derivanti dal pagamento a mezzo carta di credito sono comuni agli altri settori e rappresentati essenzialmente, considerando entrambe le attività di *issuing* ed *acquiring*, dai costi di gestione dei terminali POS, dagli oneri derivanti dalla dilazione di pagamento concessa ai titolari, dalle *fees* dei circuiti internazionali, dai costi operativi di gestione delle transazioni, di assistenza e promozionali e dagli oneri impliciti nei rischi assunti (frodi).

Nel settore delle benzine tali costi non vengono però, come norma, coperti dalle *merchant fees* addebitate agli esercenti (come percentuale dei volumi transati) e dalle quote associative annuali dei titolari delle carte. Tale settore rappresenta, infatti, l'unico caso in Italia in cui viene richiesta, oltre alla quota associativa, una specifica commissione a carico del titolare della carta per la transazione effettuata presso i distributori. Si tratta peraltro di una commissione non in percentuale dei volumi transati, ma di importo predeterminato dalla società emittente la carta di credito.

La società emittente applica al titolare della carta una maggiorazione in estratto conto per transazione effettuata presso stazioni presenti sul territorio nazionale. Tale commissione è pari attualmente a 1.500 lire per la maggior parte delle carte di credito emesse in Italia ed è di competenza dell'*issuer*.

40. Il settore della distribuzione di carburanti presenta margini molto ridotti per il gestore della stazione, compresi tra le 60 e le 80 lire al litro in termini lordi²⁷: l'incidenza di una *merchant fee* pari allo 0,5% è di 11/12 lire per litro di benzina, ovvero tra il 15% ed il 20% del margine lordo; l'addebito di una commissione pari all'1,8%-2%, in linea con quella applicata in media ad esercenti dalle società di matrice bancaria, eroderebbe il margine lordo del gestore di circa il 60%.

Per questa ragione, la *merchant fee* applicata alle stazioni di servizio si presenta storicamente inferiore a quella applicata ad altre categorie, compresa la grande distribuzione organizzata: per SI, essa risulta attualmente pari allo 0,5% per la quasi totalità dei gestori, a fronte di una *merchant fee* pari all'1,25% applicata alla grande distribuzione²⁸.

41. La commissione pagata dal gestore è di competenza dell'*acquirer*, che deve coprire i propri costi operativi e di gestione, nonché corrispondere, per ogni transazione, una *interchange fee* all'*issuer* della carta, analogamente ad altri settori.

La prassi di affiancare a commissioni molto ridotte a carico dei gestori le commissioni ai titolari, consentendo di sostenere l'attività di convenzionamento ed emissione in termini per lo meno di copertura dei costi se non di redditività, ha favorito una graduale diffusione, anche se con ritardo rispetto ad altri settori, dell'accettazione delle carte di credito presso i distributori di carburanti. Nonostante l'applicazione del sovrapprezzo, i volumi di attività nel settore rivestono oggi un ruolo di primo piano, rappresentando ad esempio il 20% del totale dei volumi negoziati da SI.

²³ [Cfr. doc. n. 661, verbale audizione Banca Sella del 3 maggio 2001.]

²⁴ [La banca effettua attività di *issuing* anche per banche terze (del gruppo, ma non solo), come nel caso di Servizi Interbancari.]

²⁵ [Cfr. doc. n. 692, verbale audizione Antonveneta dell'11 maggio 2001.]

²⁶ [Cariverona è, come noto, banca del gruppo Unicredito Italiano. Le altre banche del gruppo ricorrono tuttavia a Servizi Interbancari per l'emissione di carte ed il convenzionamento di esercenti.]

²⁷ [Cfr. doc. n. 689, verbale audizione Unione Petrolifera del 21 maggio 2001; doc. n.696, verbale audizione Confesercenti del 24 maggio 2001; doc. n. 709, verbale audizione Associazione dei Gestori del 31 maggio 2001.]

²⁸ [Cfr. doc. n. 329, Documenti relativi a situazione benzina 1999/2000, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

42. Dato l'attuale livello delle *interchange fees*, stimato tra lo 0,87% (negoziato elettronico Visa ed EP/MC) e lo 0,9% (negoziato elettronico e cartaceo), anche senza considerare i costi aggiuntivi a carico dell'*acquirer* (comprensivi ad esempio dei costi telefonici e di quelli di circuito e valutabili intorno ai 10/30 punti base), commissioni ai gestori pari allo 0,5% rendono negativa la redditività dell'*acquiring* nel settore delle benzine.

Viceversa, con riferimento all'attività di *issuing* la redditività del *business* risulta positiva per effetto dell'*interchange fee* e della commissione al titolare.

43. Come in tutti gli altri settori, il servizio di accettazione di carte di credito presso i distributori di carburante viene attualmente garantito anche per titolari di carte diverse da quelle di emissione dell'*acquirer*, anche estere; viceversa, "la commissione pari a Lit 1.500 per transazione è applicabile solo ai titolari (...)" delle carte di credito italiane che la prevedono "ed è necessaria per compensare i maggiori oneri delle altre transazioni e poter, quindi, garantire una copertura globale a livello di accettazione della carta" ²⁹.

In altri termini, il sovrapprezzo sarebbe stato fissato a 1.500 lire anche per coprire i costi derivanti dalle transazioni effettuate da titolari esteri. Tali transazioni rappresentano infatti una percentuale significativa delle transazioni benzina.

44. In sede di ispezione, sono state acquisite presso SI analisi di redditività del *business acquiring* delle carte nel settore benzine, che confermano come le transazioni originate dal settore presentano margini positivi solo nel caso di spesa effettuata dai titolari CartaSi (transazioni "on us"), mentre la redditività dell'*acquiring* è negativa sulle transazioni di altri titolari (transazioni "outgoing")³⁰.

In base ad un'analisi interna a SI³¹, nelle transazioni si produce in media un margine positivo, prima dei compensi alle banche affiliate a SI, compreso fra lo 0,5% e l'1% del valore della transazione (*ticket*). Su tale margine incidono negativamente le transazioni "outgoing". L'applicazione di una tariffa al titolare appare quindi essenziale per l'equilibrio economico del settore benzine; tuttavia, tale risultato potrebbe essere ottenuto anche applicando una tariffa inferiore a 1.500 lire.

La redditività del settore benzine per SI, dopo i compensi alle banche aderenti, appare funzione anche delle modalità di calcolo e pagamento dei compensi stessi. Nel 1999 si prevedeva un margine positivo (consolidato) dopo i compensi anche nel settore benzine, mentre nel 1996 si prevedeva una redditività leggermente negativa³². A conferma del contenuto apporto reddituale del settore delle benzine ai ricavi di SI, risulta come ai carburanti è riconducibile circa il 20% delle transazioni di SI a fronte di poco più del 5% dei ricavi³³.

45. Diverse dichiarazioni rilasciate in sede di audizione dalle società di gestione delle carte di credito ed ulteriori documenti rinvenuti in sede ispettiva confermano come nel complesso la redditività nel settore delle benzine è estremamente contenuta, quando non negativa, per la generalità degli attori economici.

46. Sembra dunque potersi concludere che:

i. nel settore delle benzine l'attività di *acquiring* può presentare margini positivi solo guardando all'insieme del *business* (cioè considerando anche il lato *issuing*) e solo in presenza di un numero significativo di operazioni effettuate da propri titolari presso distributori di carburante (anche diversi da quelli direttamente convenzionati), sulle quali venga applicato il sovrapprezzo di 1.500 lire;

ii. la convenienza economica a convenzionare gestori di stazioni di rifornimento è direttamente proporzionale alla quota di mercato sull'*issuing*: le società di carte di credito poco diffuse o sbilanciate in termini di attività sull'*acquiring* presentano una redditività tendenzialmente negativa nel settore benzine in quanto non possono fruire del sovrapprezzo applicato al titolare.

Il confronto con gli altri mercati europei

47. La situazione descritta per l'Italia con riferimento alle commissioni applicate ai titolari nel settore benzine rappresenta un'eccezione nel confronto non solo con gli altri settori merceologici nazionali, ma anche con quanto

²⁹ [Cfr. doc. n. 329, Documenti relativi a situazione benzina 1999/2000, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

³⁰ [Cfr. doc. n. 244, Analisi redditività Compagnie Petrolifere, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

³¹ [Cfr. doc. n. 245, Transazioni presso stazioni di servizio. Riconoscimento compensi banche, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

³² [Cfr. doc. nn. 244, Analisi redditività Compagnie e Petrolifere, e 245, Transazioni presso stazioni di servizio. Riconoscimento compensi banche, acquisiti nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

³³ [Cfr. doc. n. 243, Andamento volumi negoziati benzina, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

avviene in altri paesi europei: in Germania, Francia, Gran Bretagna e Spagna non viene infatti applicata nessuna commissione a carico del titolare della carta.

In particolare, in Germania negli anni '80 le compagnie petrolifere applicavano una maggiorazione variabile tra 0,5 ed 1 DM alle transazioni con carte di credito, ma in sede giudiziale è stato stabilito il divieto di maggiorazione di prezzo per il carburante, in quanto bene in regime di prezzo controllato (cioè all'80% costituito da imposte)³⁴.

In Gran Bretagna, dove è consentita per legge la politica del "dual pricing", i gestori che in passato hanno deciso di applicare delle *surcharges* sono stati indotti in seguito ad abolirle per effetto della concorrenza³⁵. A prescindere dalle diverse modalità di applicazione del sovrapprezzo per chi paga con carta di credito (nel caso dell'Inghilterra è definito e riscosso dall'esercente, nel caso italiano delle benzine è definito e riscosso dall'issuer della carta), gli effetti della non applicazione della *NDR* sono comunque del tutto analoghi a quelli determinati dal *surcharge* applicato ai titolari italiani nel settore benzine, in quanto consentono una discriminazione del cliente in funzione delle modalità di pagamento prescelte.

Situazione simile a quella italiana, viceversa, è quella del Portogallo, dove da molti anni viene applicata una commissione al titolare di circa 0,5 euro a fronte di una commissione ai gestori quasi nulla³⁶.

48. Con riferimento alla redditività dell'*acquiring* nei principali Paesi europei nel settore delle benzine, dalle informazioni acquisite in audizione si evince che attualmente in Germania, Spagna e Francia l'*acquirer* ha un guadagno netto, anche se di ridotta entità, mentre in Inghilterra le commissioni sono tali da consentire un bilanciamento di costi e ricavi³⁷ (Tab. E).

Tab. E Redditività dell'*acquiring* nel settore delle benzine

Paese	Interchange fee	Merchant fee	Ricavo dell' <i>acquirer</i>
<i>Germania</i>	0,70%	1,1%	0,40%
<i>Spagna</i>	0,85%	1,0%	0,15%
<i>Francia</i>	0,65%	0,8%	0,15%
<i>Inghilterra</i>	1,00% ¹	1,0%	0,00%

Fonte: Elaborazioni Autorità su Informazioni tratte dal verbale di audizione di Europay (Doc. 736)

¹ Per le transazioni elettroniche, prevalenti nel settore delle benzine, mentre per le cartacee l'ICF è pari all'1,3%.

La fissazione di merchant fees nel settore del rifornimento del carburante

49. Come si è accennato, la diffusione dell'accettazione delle carte di credito presso i distributori di carburanti è proceduta a rilento negli anni rispetto alle altre categorie di esercenti: la struttura delle commissioni medie addebitate è risultata poco compatibile con i ridotti margini dei gestori.

I rapporti fra gli *acquirers* e i soggetti operanti nel settore della distribuzione del carburante possono essere di due tipi: fra questi e le compagnie petrolifere o fra gli *acquirers* ed i singoli gestori degli impianti di distribuzione. Nelle fasi iniziali di diffusione delle carte di credito, il convenzionamento dei gestori ha fatto seguito in genere a contatti intervenuti tra le compagnie petrolifere e le società di carte di credito, in cui si è stabilito che i costi fossero sostenuti, in tutto o in parte, dalle compagnie stesse.

In seguito, i rapporti tra compagnie petrolifere e società di carte di credito sono stati ridisegnati, e si è gradualmente arrivati alla situazione odierna, caratterizzata nella maggior parte dei casi da commissioni nulle a carico delle compagnie, *merchant fees* applicate ai gestori pari allo 0,5% ed una *surcharge* di 1.500 lire applicata ai titolari delle carte.

Diversi *acquirers* hanno inoltre convenzionato gestori al di fuori di accordi con le compagnie.

50. Le prime iniziative nel mercato italiano per favorire la diffusione dell'utilizzo delle carte di credito presso le stazioni di rifornimento furono prese a metà degli anni settanta dall'allora Banca d'America e d'Italia (ora BankAmericard del gruppo Deutsche Bank), che nel febbraio del '76 mise a punto l'iniziativa "Firma il pieno", operativa a partire dal 1977 con le prime compagnie aderenti. Le condizioni di applicazione delle convenzioni stipulate prevedevano già l'addebito al titolare della carta di credito di una commissione fissa, allora pari a lire 300 ed aumentata in seguito con il passare degli anni.

BankAmericard è stata, si ricorda, la prima compagnia di matrice bancaria ad operare in Italia nel settore dell'*acquiring*.

³⁴ [Cfr. doc. n. 329, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

³⁵ [Cfr. doc. n. 329, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

³⁶ [Cfr. doc. n. 329, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso SI in data 9 febbraio 2001.]

³⁷ [Cfr. doc. n. 736, verbale audizione Europay del 5 luglio 2001.]

Come spiegato in sede di audizione, la commissione gravante sul titolare della carta “(...) è nata nel 1977 proprio a seguito di una campagna promozionale di BankAmericard; lo scopo era quello di ampliare la rete di accettazione della carta BankAmericard presso i distributori di carburante. Trattandosi di un servizio e di una possibilità in più offerta al titolare di carta si pensò di farla pagare. Questo sistema è stato poi copiato anche dagli altri operatori”³⁸.

51. Diners cominciò ad operare in Italia nell’*acquiring* dei gestori delle stazioni di rifornimento nello stesso periodo di BankAmericard. Nel 1987 si aggiunse SI e nel 1988 Amex, che siglò un contratto di esclusiva, durato fino al 1992, con la compagnia Erg e quindi operò inizialmente solo con i gestori di tale compagnia. A partire dal 1992 anche Cariplo (ora Intesa) entrò nell’*acquiring* di gestori di stazioni di servizio.

La **Tab. F** riassume i legami tra le principali compagnie petrolifere e le società di carte di credito, indicando la data a cui risale il primo contratto.

Tab. F Rapporti tra compagnie petrolifere e società di carte di credito: data del primo contratto

	Agip	Api	Erg	Fina	Ip	Esso	Q8	Shell	Mobil	Tamoil
<i>Amex</i>	1997	1997	1988	1994	1997	1992	1997	1994		
<i>Diners</i>	1994		1995	1987	1995	1988		1995		1986
<i>SI</i>	1994	1988	1993	1987	1995	1987	1989	1987	1988	1988
<i>BankAmericard</i>	1995		1993	1987	1987	1988	1989	1995	1985 ¹	1987
<i>Intesa</i>			1995	1992						

FONTE: Elaborazioni su informazioni ricevute a seguito della richiesta del 12 aprile 2001. ¹ Precedente al 1985.

52. Il contratto di esclusiva firmato nel 1988 da Amex con Erg risulta, secondo la documentazione fornita dalle parti, l’unico contratto in esclusiva concluso nel settore: Amex si impegnava a non convenzionare altre compagnie di distribuzione di carburante a fronte di una commissione di importo considerevole, pari al 2%, sostenuta dalla stessa Erg e di una commissione dello 0,7% addebitata ai gestori³⁹.

Nello stesso periodo, le commissioni applicate da SI, Deutsche Bank e Diners risultavano comprese tra lo 0,5% e lo 0,7% ed erano addebitate, a seconda dei casi, alla compagnia petrolifera o al gestore della stazione di servizio⁴⁰. L’addebito alla compagnia petrolifera della *merchant fee* non escludeva che la compagnia si rivalesse poi sullo stesso gestore. Gradualmente, nel corso degli anni novanta, le *merchant fees* applicate ai gestori dalle Parti si allinearono allo 0,5%, pur permanendo ancora differenziazioni con riguardo alle modalità dell’addebito (alla compagnia od al gestore)⁴¹.

53. Anche le *merchant fees* di Amex nell’*acquiring* nel settore benzine hanno subito una graduale diminuzione, al fine di incrementare la copertura delle reti di distribuzione di carburante: attualmente la commissione applicata è pari allo 0,5%, ma, in alcuni casi, essa risulta addebitata sia al gestore, sia alla compagnia, innalzando all’1% il costo complessivo percentuale delle transazioni a mezzo carta⁴².

54. Il primo contratto tra compagnie e Intesa risale al 1992 e non prevedeva costi alcuni a carico di compagnia petrolifera o gestore. A partire dal ‘94, Intesa ha stipulato altri accordi di convenzionamento, prevedendo, a seconda dei casi, una commissione di importo fisso (lire 1.000) per transazione a carico della compagnia petrolifera ovvero *merchant fees* variabili tra lo 0% e lo 0,6% a carico del gestore⁴³. Le modalità di azione di Intesa risultano così strutturalmente diverse da quelle seguite dai principali operatori già attivi nell’*acquiring* del settore benzine.

³⁸ [Cfr. doc. n. 691, verbale audizione Deutsche Bank S.p.A., del 10 maggio 2001.]

³⁹ [Cfr. doc. n. 716, verbale audizione Amex, del 12 giugno 2001.]

⁴⁰ [In particolare, SI addebitava direttamente Shell, Fina e Tamoil, Deutsche Bank addebitava direttamente Fina, IP e Tamoil. Le restanti convenzioni di SI e Deutsche Bank e tutte le convenzioni di Diners prevedevano viceversa l’addebito della *merchant fee* direttamente al gestore.]

⁴¹ [Su richiesta delle compagnie petrolifere interessate, a partire dal 1998 le commissioni sono state in tutti i casi addebitate da SI direttamente ai singoli gestori. Nel caso di Deutsche Bank, le compagnie petrolifere Fina e Tamoil continuano a corrispondere direttamente lo 0,5% delle transazioni a mezzo carta di credito. Per Diners, le convenzioni prevedono nel caso di Shell, Erg e Fina l’addebito diretto della *merchant fee* alla compagnia.]

⁴² [E’ quanto previsto dalle convenzioni tra Amex e Shell, API, Erg e Fina. La strategia di Amex nel settore benzine si è modificata sul finire del ‘96, quando la società ha stipulato degli accordi con le sei principali compagnie petrolifere internazionali e con Agip ed IP per il solo mercato italiano. Cfr. doc. n. 489, Petrol Pricing Strategy Europe, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso Amex, in data 7 febbraio 2001.]

⁴³ [Va ricordato che Carta Moneta si è appoggiata, dal 1992 al giugno 1994, ad un circuito nazionale interno, creato dalla stessa Intesa (allora Cariplo) assieme alla Confcommercio ed altri soci. Il convenzionamento delle stazioni non consentiva di processare carte legate ad altri circuiti tramite lo stesso POS. Ai titolari della carta Moneta, unici beneficiari del servizio, veniva chiesto un contributo pari a lire 1.200 per operazione presso le stazioni, mentre non venivano addebitati costi al gestore della stazione o alla

55. Delle restanti società di carte di credito, sono attive nell'*acquiring* delle stazioni di rifornimento Antonveneta, BNL, Sella e Cariverona. Le *merchant fees* applicate da tali società evidenziano una certa variabilità: in alcuni casi essa è nulla, in altri, viceversa, si collocano su valori medi comuni ad altri settori merceologici⁴⁴. Per Cariverona "*il gestore è un normale esercente*"⁴⁵, a cui vengono pertanto applicate commissioni in linea con quelle degli altri settori e comunque in grado di coprire i costi. Di fatto, l'operatività di Cariverona nel settore risulta piuttosto circoscritta.

56. Unicard non ha mai convenzionato gestori di impianti di distribuzione del carburante, dato che per tale società "*l'acquiring è (...) un'attività indirizzata quasi esclusivamente al sistema Coop*"⁴⁶; inoltre, data la struttura di costi e ricavi nel settore, Unicard, "*quale piccolo operatore dal lato issuing, non riuscirebbe a rientrare dei costi anche se applicasse delle commissioni al titolare, dovrebbe infatti pagare lo 0,75% di interchange fee (ICF), contando su una commissione pagata dall'esercente dello 0,5%. Il livello di interchange fee attuale rappresenta una barriera insuperabile all'ingresso in questo mercato*"⁴⁷.

57. La **Tab. G** riassume le condizioni praticate al 2000 dalle società di carte di credito nelle convenzioni con le stazioni di servizio nel 2000 e le rispettive quote di mercato nell'*acquiring* nel settore benzine.

Tab. G Merchant fee applicate nel convenzionamento delle stazioni di servizio e quote di mercato sull'*acquiring* nel settore benzine (valori al 2000)

	Merchant fee Valore minimo	Merchant fee Valore massimo	Quota di mercato sull' <i>acquiring</i>
<i>Amex</i>	0,5%	1,0%	11,0%
<i>Diners</i>	0,5%	0,5%	6,9%
<i>SI</i>	0,5%	0,5%	67,9%
<i>Deutsche Bank</i>	0,0%	0,5%	12,1%
<i>Intesa</i> ¹	0,0%	0,6%	1,4%
<i>BNL</i>	(*)	(*)	0,2%
<i>Antonveneta</i>	0,5%	0,9%	0,4%
<i>Cariverona</i>	2,0%	2,8%	0,0%
<i>Sella</i>	0,5%	3,5%	0,1%

FONTE: Elaborazioni su informazioni ricevute a seguito della richiesta del 12 aprile 2001.

¹ Per i gestori Fina è previsto il pagamento di lire 1.000 ad operazione da parte della compagnia stessa.

(*) dato da verificare

La fissazione di commissioni ai titolari

58. Quanto poi all'evoluzione negli anni e l'attuale prassi degli operatori di carte di credito, in merito alle commissioni applicate ai titolari di carte di credito, dall'istruttoria è emerso che, delle società che emettono carte di credito in Italia, attualmente solo Antonveneta ed Unicard non prevedono commissioni a carico del titolare nel caso di pagamenti presso stazioni di servizio; mentre SanPaolo e Cariverona, che pure non svolgono attività di *acquiring* nel settore, applicano tale commissione; di queste ultime, la seconda "*non applica 1.500 lire di commissione ai titolari delle carte, ma, dal 1997, una commissione di lire 500, in un'ottica di concorrenza agli altri operatori*"⁴⁸. Intesa pratica una commissione inferiore a quella praticata dai principali operatori e pari a lire 1.400.

compagnia stessa, trattandosi in ogni caso di transazioni "on us". A partire dal giugno '94, Moneta si è invece spostata sui circuiti internazionali Visa e MasterCard: per i titolari la commissione applicata sui rifornimenti è stata innalzata a lire 1.500 (poi ridotta a lire 1.400 nel settembre 2000); nel contratto tra Intesa e Fina è stata introdotta una commissione di importo fisso, pari a lire 1.000 per transazione a mezzo carta di credito, a carico della compagnia petrolifera; nella convenzione con Erg non sono stati viceversa previsti oneri a carico del gestore o della compagnia. Altre convenzioni con singoli gestori prevedono commissioni variabili tra lo 0% e lo 0,6%.]

⁴⁴ [Data la minore diffusione delle relative carte, nel confronto ad esempio con SI, la componente attesa "on us" delle transazioni di Sella, Antonveneta, Cariverona e BNL è decisamente contenuta. L'applicazione ad alcuni gestori di merchant fees pari allo 0,5% del transato comporta una redditività negativa dell'attività complessiva nel settore benzine, in quanto i ricavi lato issuing, quando previsti, difficilmente coprono le perdite del lato acquiring (date dalla differenza tra le merchant e le interchange fees). Si conferma pertanto l'interesse delle società di emanazione bancaria a considerare il cliente nell'insieme dei suoi rapporti con la banca.]

⁴⁵ [Cfr. doc. n. 662, verbale audizione Unicredito Italiano del 4 maggio 2001.]

⁴⁶ [Cfr. doc. n. 666, verbale audizione Unicard del 7 maggio 2001.]

⁴⁷ [Cfr. doc. n. 666, verbale audizione Unicard del 7 maggio 2001.]

⁴⁸ [Cfr. doc. n. 662, verbale audizione Unicredito Italiano del 4 maggio 2001.]

In tutti gli altri casi, ovvero per Amex, Diners, SI, Deutsche Bank, BNL, SanPaolo e Sella, la commissione è di lire 1.500 per transazione.

Tab. H Commissioni applicate ai titolari delle carte di credito-Lire italiane

Compagnia	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Amex				0	0	0	0	0	1000	1000	1000	1000	1500	1500	1500	1500	1500
Diners			1000	1000	1000	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
SI	500	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Deutsche Bank	900	900	1000	1000	1000	1000	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Intesa								1200	1200	1200	1500	1500	1500	1500	1500	1400	1400
BNL						0	0	0	0	0	0	0	1500	1500	1500	1500	1500
SanPaolo											1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Sella												1500	1500	1500	1500	1500	1500
Cariverona													500	500	500	500	500
Antonveneta											0	0	0	0	0	0	0
Unicard						0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

FONTE: Elaborazioni su informazioni ricevute a seguito della richiesta del 12 aprile 2001.

59. Come ricordato, la prima introduzione della cosiddetta *surcharge* sulle benzine, dell'ammontare di lire 300, fu ad opera di BankAmericard (adesso gruppo Deutsche Bank) nel 1976-77.

Essa aumentò gradualmente negli anni; nel 1985 era pari a lire 900; a partire dall'ottobre 1987 fu innalzata a lire 1.000; infine, dal luglio 1991 è di lire 1.500. *“In termini percentuali l'incidenza sul pieno medio è scesa (...): allora il pieno medio era di £. 35.000, l'incidenza della commissione era di circa il 5%; ora il pieno medio è di £. 100.000 e, pertanto, la commissione incide per l'1,5%”*⁴⁹.

60. Per i titolari Diners e CartaSì le commissioni per pagamenti presso stazioni di servizio erano già previste sul finire degli anni ottanta e risultavano in entrambi i casi pari a lire 1.000, in linea con quanto praticato da Deutsche Bank. Diners non è stata in grado di ricostruire il periodo antecedente al 1987 e a documentare il passaggio della commissione applicata ai titolari delle carte da lire 1.000 a lire 1.500, indicando il 1990 come anno di tale modifica, anteriormente quindi rispetto all'aumento praticato da Deutsche Bank.

Per SI, la commissione addebitata ai titolari è variata da lire 500 nel 1986, anno di introduzione di CartaSì, a lire 1.000 nel marzo del 1987 ed a lire 1.500 nel gennaio del 1992.

61. Amex ha iniziato ad applicare nel marzo 1993 una commissione ai propri titolari⁵⁰ pari a lire 1.000, a fronte di una riduzione di mezzo punto percentuale della commissione a carico di Erg (unica compagnia convenzionata) e del gestore, dall'1,5% complessivo all'1%. Sul finire del 1996, contemporaneamente alla riduzione dall'1% allo 0,5% delle commissioni totali applicate in molte convenzioni, Amex decise l'ulteriore aumento della commissione al titolare da 1.000 a 1.500 lire sulle carte *“consumer”* e l'introduzione di una *fee* pari a lire 1.000 per le carte *“corporate”*. Tali commissioni, come descritto nella documentazione di Amex, riflettono quelle applicate dalla concorrenza nel segmento *consumer*⁵¹.

62. Dal 1992 al giugno 1994 (periodo nel quale, come ricordato, la carta si appoggiava ad un circuito interno), ai titolari di Carta Moneta di Cariplo (ora Intesa) veniva richiesto per pagamenti presso le stazioni di servizio convenzionate un contributo pari a lire 1.200 per operazione.

Dal giugno '94, Moneta si è collegata su circuiti internazionali Visa e MasterCard e per i titolari la commissione applicata sui rifornimenti è stata innalzata a lire 1.500. Nel settembre 2000, la commissione applicata ai titolari è stata ridotta a lire 1.400.

63. San Paolo e Sella hanno previsto commissioni pari a lire 1.500 per operazioni presso le stazioni di servizio sin dalla prima emissione della carta, rispettivamente nel marzo 1995 e nell'ottobre 1996.

Cariverona, operativa nel settore carte di credito dal 1992, ha introdotto la *surcharge* pari a lire 500 nel dicembre 1997.

Infine, per BNL la commissione applicata ai titolari, pari sempre a lire 1.500, è stata applicata a partire dall'ottobre 1998.

Il convenzionamento degli esercenti negli altri settori

64. In merito alle commissioni praticate agli esercenti nei settori diversi da quello del rifornimento di carburante, l'istruttoria ha consentito di accertare che il valore della *merchant fee* varia in funzione del valore totale delle

⁴⁹ [Cfr. doc. n. 691, verbale audizione Deutsche Bank S.p.A., del 10 maggio 2001.]

⁵⁰ [Cfr. doc. n. 639, inviato da Amex in data 20 aprile 2001.]

⁵¹ [Cfr. doc. n. 489, acquisito nel corso delle ispezioni effettuate presso Amex in data 7 febbraio 2001.]

transazioni effettuate nell'anno dall'esercente convenzionato, in funzione della spesa media effettuata con carta di credito presso quell'esercente (cosiddetto *ticket medio*), nonché in funzione del settore merceologico nel quale l'esercente opera. Il peso di queste componenti nella determinazione della commissione all'esercente è variabile. All'inizio è prevalsa la differenziazione merceologica, che rifletteva i margini commerciali dell'esercente. Su questa differenziazione merceologica si è innestata poi quella per fatturato e *ticket medio*, che attualmente, in base alle dichiarazioni rese dalle società in sede di audizione, spiega una quota consistente della variabilità delle commissioni.

La Tab. 9 descrive l'evoluzione delle commissioni medie, in percentuale sulle transazioni con carta di credito, applicate agli esercenti dai diversi operatori a partire dal 1995. Le commissioni vengono riportate anche con riferimento ai principali settori merceologici di attività.

Tab. I Dinamica delle commissioni applicate sulle transazioni con carte di credito agli esercenti dai diversi operatori-Settori merceologici-Valori percentuali

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	<i>TOTALE SETTORI</i>						<i>STAZIONI DI SERVIZIO</i>					
<i>SI</i>	-	2,62	2,51	2,37	2,23	2,00	-	0,49	0,49	0,50	0,50	0,50
<i>Amex</i>	3,34	3,20	3,04	2,99	2,94	2,91	1,00	1,00	0,60	0,55	0,54	0,54
<i>Diners</i>	2,91	2,76	2,68	2,60	2,47	2,31	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
<i>Altri gestori*</i>	2,70	2,65	2,56	2,36	2,18	1,96	0,50	0,50	0,51	0,51	0,48	0,48
	<i>GDO</i>						<i>ALBERGHI E RISTORANTI</i>					
<i>SI</i>	-	1,58	1,47	1,38	1,30	1,24	-	3,07	2,99	2,90	2,78	2,53
<i>Amex</i>	-	3,27	3,49	3,03	2,74	2,56	3,21	3,17	3,12	3,10	3,10	3,09
<i>Diners</i>	-	-	-	-	2,03	1,79	3,53	3,52	3,48	3,38	3,33	3,23
<i>Altri gestori*</i>	1,93	1,84	1,77	1,64	1,41	1,27	2,88	2,81	2,75	2,58	2,41	2,14
	<i>ABBIGLIAMENTO</i>						<i>AGENZIE DI VIAGGI</i>					
<i>SI</i>	-	3,31	3,18	2,94	2,77	2,43	-	2,22	2,23	2,22	2,14	2,11
<i>Amex</i>	3,91	3,70	3,42	3,40	3,36	3,34	-	2,59	2,50	2,28	2,14	2,15
<i>Diners</i>	-	-	-	-	3,37	3,25	2,31	2,28	2,25	1,91	1,84	1,89
<i>Altri gestori*</i>	3,38	3,28	3,17	2,81	2,42	2,20	2,53	2,45	2,40	2,27	2,06	1,83
	<i>ELETTRODOMESTICI E HI-FI</i>						<i>GIOIELLERIE</i>					
<i>SI</i>	-	3,01	2,91	2,80	2,32	2,02	-	3,69	3,57	3,44	3,27	2,93
<i>Amex</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Diners</i>	-	-	-	-	2,84	2,50	-	-	-	-	3,53	3,42
<i>Altri gestori*</i>	3,09	2,98	2,92	2,85	2,62	2,39	3,14	3,07	3,02	2,95	2,81	2,51

Fonte: Elaborazioni su informazioni ricevute a seguito della richiesta del 5 luglio 2001. Per Amex, la categoria abbigliamento corrisponde ai negozi e comprende le gioiellerie e gli elettrodomestici ed hi-fi.

* Si tratta di Deutsche Bank, BNL, Banca Intesa, Banca Sella, Cariverona, Antonveneta, Unicard. Diversi di questi operatori non hanno potuto fornire i dati per alcuni (o per tutti i) settori merceologici per gli anni precedenti al 1999.

65. Si tratta di commissioni medie ponderate, calcolate rapportando l'insieme delle *merchant fees* pagate dagli esercenti al valore delle transazioni che le hanno generate. Pertanto, all'interno dei singoli settori merceologici tali commissioni riflettono la composizione della clientela-esercenti (in termini, ad esempio, di dimensione). A livello complessivo, viceversa, la commissione media risente della composizione settoriale dell'attività di *acquiring* svolta: una società caratterizzata da una prevalenza, ad esempio, di settori a minori margini unitari quali la GDO, evidenzia, *ceteris paribus*, commissioni medie più contenute.

66. Amex è l'operatore caratterizzato in media dal livello più alto delle commissioni, pari nel 2000 al 2,9% dei volumi negoziati; segue Diners con commissioni medie pari al 2,3%. Le altre società di matrice bancaria applicano condizioni più vantaggiose per gli esercenti. Per SI le commissioni applicate sono pari al 2% del negoziato e, dal 1999, risultano leggermente superiori anche a quelle praticate-in media-dai rimanenti gestori.

Nel complesso, il livello delle commissioni sulle carte di credito si presenta in calo nell'intervallo 1996-2000; tale diminuzione interessa la quasi generalità degli operatori e dei settori merceologici esaminati (cfr. Tab. 9). Per Amex il calo delle commissioni risulta inferiore al dato medio.

IV. VALUTAZIONI GIURIDICHE

Il mercato rilevante

67. La fattispecie in esame ha ad oggetto le condizioni di emissione delle carte di credito e di convenzionamento degli esercenti per l'accettazione delle stesse.

L'attività in questione rientra nel settore della gestione dei mezzi di pagamento. All'interno di tale settore è possibile individuare vari strumenti di pagamento distinti, quali contanti, assegni e carte (di credito e di debito). Mentre, per il consolidato orientamento della giurisprudenza comunitaria⁵² e nazionale, può escludersi che contante e assegni possano essere ricompresi nei medesimi mercati delle carte di pagamento, in ragione del basso grado di sostituibilità reciproca, particolare attenzione deve essere rivolta alle condizioni di sostituibilità all'interno delle carte di pagamento, fra carte di credito e carte di debito. Con riferimento a tale questione, gli elementi emersi nel corso dell'istruttoria svolta dall'Autorità hanno consentito di osservare quanto segue.

68. I mercati delle carte di pagamento sono mercati cosiddetti a "due lati" (*two sided markets*): i soggetti che vi operano devono infatti curare sia l'emissione delle carte ai titolari, sia il convenzionamento degli esercenti per l'accettazione delle stesse. Tali soggetti devono pertanto stabilire condizioni economiche e contrattuali congiuntamente per ciascuno dei due lati, con l'obiettivo di massimizzare il profitto derivante dall'intera attività.

In particolare, nel caso delle carte di credito, l'indagine istruttoria condotta ha consentito di verificare che le condizioni economiche e contrattuali sono profondamente diverse per i titolari e per gli esercenti. Infatti, nella quasi totalità dei casi, i titolari pagano un prezzo solo all'atto di sottoscrizione e rinnovo della carta, sotto forma di un canone annuale, il che implica, per essi, un costo fisso di utilizzo della carta. Il costo marginale di uso della carta, con riferimento a ogni singola transazione, è invece pari a zero nella stragrande maggioranza dei casi.

69. Al contrario, gli esercenti sopportano generalmente un costo fisso trascurabile, ma un costo marginale d'uso della carta relativamente elevato, sotto forma di una commissione percentuale per ogni transazione realizzata. Tuttavia, tale costo marginale d'uso non può incidere sulla decisione dell'esercente di utilizzare, come mezzo di pagamento, una carta di credito o, in sostituzione, una carta di debito. Infatti, l'esercente, una volta aderito al sistema tramite il processo di convenzionamento, non è libero di accettare o meno una transazione con carta di credito dato che, per regola generale dei circuiti, esso deve sempre consentire l'uso della carta di credito per cui è convenzionato. Inoltre, l'esercente non può neppure trasferire al titolare il costo della *merchant fee* dato che la regola di non discriminazione (*Non Discrimination Rule* – NDR), imposta dai circuiti delle carte di pagamento, non consente di praticare prezzi diversi in funzione del mezzo di pagamento prescelto dal consumatore.

70. L'operare della NDR conferma inoltre che il titolare non sopporta, neppure indirettamente-cioè per effetto di un eventuale trasferimento del prezzo praticato dal gestore della carta di credito all'esercente-un costo marginale positivo di utilizzo della carta, in corrispondenza di ogni singola transazione.

71. Pertanto, le condizioni economiche e contrattuali di utilizzo della carta di credito, per i titolari e per gli esercenti, richiedono che la sostituibilità debba essere analizzata non in relazione al particolare atto di acquisto, ma al momento della scelta di dotarsi o meno di tale strumento di pagamento o di aderire allo stesso. Ciò è vero tanto per il titolare, che sopporta un costo marginale nullo per l'uso della carta di credito in ogni singola transazione, quanto per l'esercente, che non è in grado di scegliere, per ciascuna transazione, la forma di pagamento di cui pure sopporta il costo.

72. In particolare, dal punto di vista del titolare, la scelta di avere una carta di credito e l'eventuale sostituibilità di questa con una carta di debito, è fatta una volta per tutte (o meglio, una volta l'anno) in considerazione dei servizi che essa offre. Alcuni di questi servizi sono accessibili soltanto attraverso la disponibilità di una carta di credito, e specificamente:

- mentre il PagoBancomat ha un limite di spesa di importo molto contenuto (pari a 1.500.000 lire mensili), le carte di credito generalmente hanno limiti di spesa significativamente più elevati delle carte di debito o addirittura inesistenti;

- le carte di credito offrono, accanto alla funzione di pagamento, una funzione di credito gratuito nei confronti del titolare; la somma spesa viene addebitata solo alla fine di ogni mese o nel corso del mese successivo, consentendo in tale periodo al titolare di usufruire di un servizio di credito. Questa funzione è assente nelle carte di debito, per le quali l'addebitamento sul conto corrente coincide di norma con la data in cui è avvenuta l'operazione di pagamento;

- la funzione di credito si traduce di fatto anche in un servizio di garanzia di pagamenti futuri, eventualmente di ammontare indeterminato, effettuati tramite carta di credito, consentendo così ai titolari di utilizzare la medesima, per esempio, per il noleggio di un autoveicolo, oppure come strumento di pagamento per le transazioni a distanza, quali le prenotazioni di alberghi, di manifestazioni, ecc..

Questi servizi non sono accessibili per i titolari di carte di debito.

⁵² [Si veda, ad esempio, la posizione della Commissione UE nel caso *Visa International (Case COMP/29.373)*.]

73. Per tutti i soggetti che hanno motivo di prevedere di doversi avvalere di tali servizi, la carta di credito è quindi uno strumento di pagamento necessario e non sostituibile con una carta di debito. Per tali soggetti, la domanda individuale di carta di credito è, di conseguenza, rigida. Ed invero, nonostante l'esistenza di un canone più elevato⁵³, un'ampia quota di consumatori che utilizzano carte di pagamento (quasi il 36%⁵⁴), ed in assoluto oltre 12 milioni di consumatori, ritengono di dover detenere, oltre al PagoBancomat, una carta di credito che offra un insieme di servizi che la carta di debito non offre, o offre in maniera limitata ed insufficiente.

Tali consumatori attribuiscono un valore elevato a questi servizi, dato che sono disposti a pagare un canone doppio di quello della carta di debito pur di accedervi. La non sostituibilità tra carta di credito e carta di debito, per un'ampia parte dei consumatori, prescinde dalla frequenza e dall'intensità con la quale viene fatto ricorso ai servizi peculiari della carta di credito. In astratto anche un ricorso minimo – o del tutto assente all'atto pratico ma potenzialmente presente, per l'eventualità più o meno remota di avere bisogno dei servizi che solo essa garantisce – può giustificare, per il titolare, la necessità di detenere specificamente una carta di credito. Ciò spiega la disponibilità dei titolari a pagare il canone della carta di credito ed indica la non sostituibilità, per tali soggetti, della carta di credito con altri strumenti di pagamento.

74. Dal punto di vista degli esercenti, l'esistenza di un significativo gruppo di consumatori che scelgono di detenere entrambe le carte di pagamento, e che possono usare l'una o l'altra a seconda dei propri calcoli di convenienza economica, porta ad escludere che il convenzionamento con la carta di debito possa apparire sostituibile con il convenzionamento con la carta di credito. Infatti, ove un esercente scegliesse di non convenzionarsi per l'accettazione delle carte di credito ma solo del PagoBancomat, vi sarebbero consumatori insoddisfatti che potranno preferire rivolgersi ad esercenti che accettano anche la carta di credito. La concorrenza fra gli esercenti spingerà gli stessi a convenzionarsi con entrambi gli strumenti di pagamento ed a mantenere il convenzionamento anche a fronte di aumenti del prezzo, fintantoché i consumatori manterranno un interesse per l'uso della carta di credito ed una preferenza per il suo uso in determinati acquisti/momenti, non controllabili dal negoziante.

A conferma di tale conclusione depone la circostanza che l'81% degli esercenti che accettano sistemi di pagamento elettronici sono convenzionati per l'accettazione sia delle carte di credito che del PagoBancomat⁵⁵.

75. L'analisi fin qui svolta è stata basata sulla circostanza generale che il titolare non paga alcuna commissione al momento dell'uso della carta di credito (e di debito); ciò ha comportato la necessità di verificare la sostituibilità dei due prodotti all'atto della scelta (onerosa) di dotarsi o meno di tali strumenti di pagamento. A questa situazione di carattere generale fa eccezione il pagamento presso i distributori di carburante: solo in questo caso si verifica che il pagamento con carta di credito è gravato da una commissione al titolare (per lo più, 1.500 lire), mentre l'uso del PagoBancomat è gratuito.

Per tale ragione l'indagine svolta in precedenza è stata completata con un'analisi del comportamento dei consumatori nella scelta della carta di pagamento nell'ambito di una specifica transazione in presenza di un costo non nullo. Il risultato di tale analisi consente di affermare che, anche laddove i consumatori siano posti di fronte ad una alternativa costosa connessa ad una singola transazione mediante carta di credito, essi non ritengono significativamente sostituibili le carte di credito con il PagoBancomat.

76. L'Autorità ha esplicitamente confrontato il ricorso ai due strumenti di pagamento nelle transazioni presso i distributori di carburante. Tale indagine, nell'ipotesi di sostituibilità tra i due strumenti dovrebbe evidenziare un uso relativo della carta di credito rispetto al PagoBancomat, nel settore commerciale in cui la transazione è gravata della commissione di 1.500 lire, decisamente più ridotto rispetto agli altri settori. Viceversa, un uso del PagoBancomat e della carta di credito indifferente al settore nel quale avviene la transazione indicherebbe che i due strumenti di pagamento sono caratterizzati da una bassa elasticità incrociata della domanda e, pertanto, appartengono a due mercati rilevanti merceologici distinti.

77. L'analisi svolta ha dimostrato che, contrariamente a quanto dovrebbe attendersi nell'ipotesi di sostituibilità, l'utilizzo della carta di credito presso le stazioni di servizio risulta addirittura costantemente e significativamente superiore a quello del PagoBancomat: nel 2000, il 55,9% dei pagamenti elettronici presso le stazioni di servizio era

⁵³ [Per le carte di credito il costo sopportato dal titolare è dato da un canone annuale, di norma compreso tra le 60.000 lire e le 160.000 lire. Diversamente, le carte di debito si caratterizzano per l'esiguità del costo fisso di detenzione, che talvolta è nullo, altrimenti variabile dalle 15.000 lire alle 30.000 lire annue.]

⁵⁴ [Il dato si rileva dalle stime contenute in una ricerca della società Axiter ("Il panorama italiano delle "plastic cards": carte di pagamento e carte di fedeltà", indagine commissionata da COGEBAN e Confcommercio alla società Axiter, maggio 2001 - doc. 765). Secondo tale studio, circa il 55,7% della popolazione italiana possiede una carta di pagamento. In particolare, il 19,9% possiede la carta di credito e il PagoBancomat, il 32,5% solo il PagoBancomat e il 3,3% solo la carta di credito.]

⁵⁵ [Cfr. il citato doc. 765. Nel complesso, si rileva che il 47,2% degli esercenti accetta sistemi di pagamento elettronici, il 7,6% solo PagoBancomat, il 38,2% carta di credito e PagoBancomat e l'1,4% solo carta di credito.]

effettuato con carta di credito, a fronte del 46,5% della media dei settori merceologici e del 31,4% della GDO⁵⁶. Ciò conferma che il grado di sostituibilità dei due strumenti di pagamento è estremamente limitato anche nell'ambito di una singola transazione.

78. Le considerazioni svolte in merito alla sostituibilità fra i due strumenti di pagamento per un ampio numero di titolari e per la stragrande maggioranza degli esercenti portano ad escludere che entrambi gli strumenti di pagamento siano parte di uno stesso mercato, inducendo invece a considerare il mercato rilevante delle carte di credito come merceologicamente distinto da quello delle carte di debito.

79. Per quanto riguarda la definizione geografica del mercato, le condizioni di convenzionamento degli esercenti e di emissione delle carte appaiono sufficientemente uniformi all'interno del territorio nazionale.

Per contro, considerato che la maggior parte delle categorie di esercenti ottiene il convenzionamento con le banche nazionali, che le condizioni di *acquiring* non sono sufficientemente omogenee tra i vari Paesi e che lo stesso avviene per l'emissione delle carte, si può escludere che il mercato abbia dimensione maggiore del territorio nazionale.

Pertanto, è da ritenersi che il mercato delle carte di credito rivesta, ai fini della presente valutazione, dimensione nazionale.

Le commissioni praticate nel settore del rifornimento di carburante

80. Il procedimento in oggetto è stato avviato al fine di verificare l'esistenza di comportamenti restrittivi della concorrenza-*sub specie* di intese in violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90, adottati da SI, Amex e Diners e consistenti nella fissazione di condizioni economiche omogenee a titolari ed esercenti per le transazioni effettuate presso i distributori di carburante.

81. Si tratta, in particolare, della commissione di 1.500 lire, a carico dei titolari delle carte di credito, per le operazioni di pagamento effettuate presso gli impianti di distribuzione del carburante ed alla commissione, pari allo 0,50% del valore della transazione, a carico dei gestori degli impianti di distribuzione del carburante.

Poiché la fissazione di condizioni economiche omogenee risultava essere comune a SI, Amex e Diners-che congiuntamente detengono una quota di mercato, in termini di diffusione delle carte di credito, pari a circa il 64%-si era ipotizzata l'eventualità di un'intesa, nella forma di accordo e/o di pratica concordata, tra i citati soggetti, finalizzata a restringere in maniera consistente la concorrenza nel mercato delle carte di credito.

82. Innanzitutto, dalla documentazione raccolta nella fase istruttoria e richiamata nella parte in fatto non risulta che le società SI, Amex e Diners abbiano concluso accordi finalizzati a restringere o alterare il gioco della concorrenza nell'ambito del mercato rilevante. Infatti, l'analisi degli elementi istruttori raccolti non fornisce evidenze che rivelino l'esistenza di una strategia collusiva comune tra le parti del procedimento nella fissazione di omogenee condizioni economiche a titolari ed esercenti per le transazioni effettuate presso i distributori di carburante.

In assenza, dunque, di prova di un accordo, si è pertanto proceduto ad una verifica delle circostanze che hanno condotto alla situazione osservata al fine di verificare se essa rappresentasse il frutto di una pratica concordata.

83. Al riguardo, nel caso in esame, si osserva che dalle risultanze istruttorie non emergono neanche elementi rilevanti ai fini della dimostrazione dell'esistenza di una pratica concordata.

Come già esposto nei paragrafi che precedono, e, in particolare, come emerge dalla tabella 8, se è vero che attualmente circa il 90% delle carte di credito in circolazione in Italia prevede l'applicazione di una commissione pari a 1.500 lire al titolare per rifornimenti di benzina, la dinamica temporale di tale commissione risulta significativamente non allineata per le diverse società, ed è cioè tale da non far supporre l'esistenza di una pratica concordata tra gli operatori in merito alla stessa.

La documentazione raccolta dimostra, pertanto, l'assenza di simultaneità nel comportamento delle Parti relativamente all'applicazione di tale commissione ed alla variazione dell'importo della stessa. In particolare, l'innalzamento a lire 1.500 fu effettuato per la prima volta da Diners nel 1990, e da SI ed Amex rispettivamente nel 1992 e nel 1997.

⁵⁶ [Le elaborazioni effettuate dall'Autorità sono basate sui dati forniti dai soggetti operanti nelle carte di credito e dal CogeBan, in risposta alla richiesta dell'Autorità del 5 luglio 2001 (Cfr. doc. n. 757, inviato da Unicard in data 17 luglio 2001; doc. n. 758, inviato da Amex in data 20 luglio 2001; doc. n. 759, inviato da Banca Sella in data 23 luglio 2001; doc. n. 760, inviato da Setefi p/c di IntesaBCI in date 23 e 27 luglio 2001; doc. n. 761, inviato da Antonveneta in date 23 e 30 luglio 2001; doc. n. 762, inviato da Amex in data 23 luglio 2001; doc. n. 763, inviato da Diners in data 23 luglio 2001; doc. n. 765, inviato da Co.Ge. Ban in data 24 luglio 2001; doc. n. 767, inviato da Deutsche Bank in data 25 luglio 2001; doc. n. 769, inviato da Si in data 26 luglio 2001; doc. n. 772, inviato da BNL in data 2 agosto 2001; doc. n. 774, inviato da San Paolo-Imi in data 6 agosto 2001; e doc. n. 779, inviato da Cariverona in data 13 agosto 2001). La nota metodologica, presentata nell'Allegato 1, fornisce indicazioni specifiche sui dati analizzati e sulla metodologia di definizione dei campioni utilizzata. Ad essa ci si può riferire per tutti i dati derivanti dalla richiesta di informazioni del 5 luglio 2001 richiamati anche nel resto del presente documento.]

84. Viceversa, la documentazione agli atti del procedimento suggerisce una diversa ricostruzione degli eventi che hanno indotto le parti ad adottare omogenee condizioni economiche a titolari di carte di credito ed esercenti per le transazioni effettuate presso i distributori di carburante. Infatti, gli elementi raccolti dimostrano che la condotta descritta è da ascrivere ad un comportamento imitativo di aggiustamenti delle commissioni avvenuto nel corso degli anni indotto da condizioni economiche del mercato assolutamente peculiari. In questa sede vale ricordare, come già ampiamente illustrato nella parte in fatto, che nel settore della distribuzione dei carburanti, la commissione al titolare mira a coprire i costi derivanti dal pagamento a mezzo carta di credito che sono sostenuti solo parzialmente dagli esercenti. Questi, infatti, visti gli esigui margini di cui dispongono nella vendita del carburante, non possono sopportare commissioni percentuali pari a quelle praticate negli altri settori.

85. Analogamente, in merito alla presunta fissazione di *merchant fees* uniformi per il convenzionamento ai gestori, questo risulta vero non per tutte le società di carte di credito, ma solo per SI e Diners, peraltro secondo modalità diverse, come risulta dai dati riportati nella tabella 9.

Per Amex, infatti, il *pricing* risulta ancora superiore in alcuni casi allo 0,5% del valore della transazione, mentre ulteriormente differenziate si mostrano le politiche praticate dai restanti operatori di matrice bancaria.

Di nuovo, anche con riferimento alle *merchant fees*, non si sono rinvenute prove di accordi in merito, né è stato riscontrato un parallelismo dei comportamenti delle parti nelle commissioni applicate.

86. Nel complesso, pertanto, alla luce degli elementi di fatto e di diritto illustrati, non si ritiene che nel caso in esame i comportamenti adottati dalle parti integrino una fattispecie di intesa vietata-*sub specie* di accordo e/o di pratica concordata-ai sensi dell'articolo 2, della legge n. 287/90.

Le commissioni praticate negli altri settori

87. Le medesime considerazioni valgono anche in relazione alle commissioni praticate agli esercenti in settori diversi, come emerge dall'analisi dei dati riportati nella tabella 9.

Anche in tale circostanza, infatti, la copiosa documentazione acquisita in istruttoria non ha fatto emergere elementi atti a provare l'esistenza di accordi ovvero di pratiche concordate tra le Parti nella complessiva attività di convenzionamento degli esercenti.

Ciò in quanto SI, Amex e Diners risultano avere livelli di prezzo e politiche commerciali significativamente diverse. Detta circostanza probabilmente è da ascrivere anche al fatto che SI si distingue dagli altri per essere un operatore di tipo bancario sulla base di un modello a quattro parti, caratterizzato dalla produzione di un servizio di *standing* meno elevato⁵⁷, mentre Amex e Diners sono circuiti proprietari caratterizzati dalla prestazione di un servizio di qualità superiore.

88. Alla luce delle considerazioni svolte, dunque, le informazioni acquisite nel corso dell'istruttoria non hanno fatto emergere un allineamento fra le condizioni praticate dalle Parti per il convenzionamento degli esercenti operanti in settori diversi dal rifornimento di carburante e, pertanto, permettono di escludere, nel caso in esame, che i comportamenti delle Parti abbiano determinato violazioni della normativa a tutela della concorrenza.

RITENUTO pertanto che, nel corso del procedimento istruttorio, non sono emersi elementi idonei a comprovare la sussistenza di un'intesa fra le Parti, nella forma di accordo e/o di pratica concordata, relativamente alla fissazione delle commissioni praticate a esercenti e titolari nel settore del rifornimento di carburante e delle commissioni praticate per le transazioni effettuate in altri settori, in violazione dell'articolo 2, della legge n. 287/90;

DELIBERA

che non risultano elementi atti a comprovare che American Express Services Europe Ltd, The Diners Club Europe Spa e Servizi Interbancari Spa abbiano posto in essere un'intesa in violazione dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90, relativamente alla fissazione delle commissioni praticate nel settore del rifornimento di carburante e negli altri settori.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e successivamente pubblicato ai sensi di legge.

⁵⁷ [Cfr. docc. nn. 715 e 716, verbali di audizione Diners e Amex del 6 giugno 2001 e del 12 giugno 2001.]

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Rita Ciccone

IL PRESIDENTE
Giuseppe Tesaro

Allegato 1: Nota metodologica sulle modalità di elaborazione delle informazioni pervenute dalle società di carte di credito e di debito

Le informazioni richieste in data 5 luglio 2001 dall'Autorità riguardano⁵⁸:

il numero delle operazioni tramite carte di credito e PagoBancomat negoziate dagli esercenti convenzionati, considerando le transazioni sia effettuate da propri titolari (*on us*), sia da altri titolari (*outgoing*);

il valore in lire di tali transazioni negoziate;

la commissione media ponderata, data dal rapporto tra l'insieme delle commissioni (*merchant fees*) lorde pagate dagli esercenti ed il valore delle transazioni che le hanno generate;

la varianza delle commissioni applicate agli esercenti;

l'incidenza percentuale delle frodi sui volumi negoziati;

il numero degli esercizi convenzionati.

Tali informazioni sono state chieste per l'intervallo 1995-2001 ed in riferimento ai seguenti settori merceologici di attività dell'esercente convenzionato: stazioni di servizio, GDO, alberghi e ristoranti, agenzie di viaggio, abbigliamento, elettrodomestici ed *hi-fi* e gioiellerie.

Le informazioni pervenute all'Autorità a seguito di tale richiesta riflettono diversità esistenti tra le differenti società nella classificazione merceologica degli esercizi commerciali, nelle variabili monitorate e nelle procedure informatiche interne di gestione dei *database*. In particolare, il *set* informativo fornito dal Cogeban è riferito ai soli settori delle stazioni di servizio e della grande distribuzione. I dati raccolti sono stati opportunamente elaborati ed aggregati. La seguente Tab. 10 confronta le statistiche di fonte Banca d'Italia con le informazioni fornite all'Autorità dalle società contattate:

	1999	2000	Var 2000/1999
NUMERO POS			
Banca d'Italia: POS attivi	435.176	570.577	31,1
Cogeban: POS installati	440.000	580.000	31,8
PAGOBANCOMAT			
Nr operazioni su POS			
Banca d'Italia	247.500.000	317.510.000	28,3
Cogeban	253.000.000	320.000.000	26,5
Campione Autorità ¹	75.808.901	103.904.272	37,1
Controvalore operazioni su POS (mld di lire)			
Banca d'Italia	35.855	44.759	24,8
Cogeban	36.432	43.200	18,6
Campione Autorità ¹	10.506	14.019	33,4
Ticket medio (lire)			
Banca d'Italia	144.869	140.969	-2,7
Cogeban	144.000	135.000	-6,3
Campione Autorità ¹	138.588	134.920	-2,6
CARTE DI CREDITO			
Nr. operazioni			
Banca d'Italia	229.178.000	272.316.000	18,8
Campione Autorità ²	246.412.833	302.350.021	22,7
Controvalore operazioni (mld di lire)			
Banca d'Italia	41.059	49.136	19,7
Campione Autorità ²	45.434	57.041	25,5
Ticket medio (lire)			
Banca d'Italia	179.158	180.437	0,7
Campione Autorità ²	184.383	188.658	2,3

Fonte: Elaborazioni interne su dati Banca d'Italia ed informazioni ricevute a seguito della richiesta del 5 luglio 2001.

¹ Deutsche Bank, Banca Sella, Banca Antonveneta, Cariverona Banca, Banca Intesa, SanPaolo IMI e Servizi Interbancari.

² Servizi Interbancari, American Express, Diners Club, Unicard, Deutsche Bank, Banca Sella, Banca Antonveneta, Cariverona Banca, Banca Intesa e BNL. Questi dati sono al netto dei prelievi di contante presso gli ATM.

⁵⁸ [La richiesta di informazioni è stata inviata a Servizi Interbancari, American Express, Diners Club, Cogeban, Unicard, Deutsche Bank, Banca Sella, Banca Antonveneta, Cariverona Banca, Banca Intesa, SanPaolo IMI e BNL.]

In merito alle carte di credito, l'insieme delle informazioni fornite dalle società (di seguito campione Autorità) risulta coerente con i dati di fonte ufficiale: l'ordine di grandezza e la dinamica delle variabili è analoga; si nota, tuttavia, come i dati del campione Autorità risultino sovradimensionati.

Da un lato, le informazioni di fonte Banca d'Italia sugli strumenti di pagamento contengono una componente di stima; dall'altro, è plausibile ricondurre parte della differenza esistente tra le due informazioni ad eventuali duplicazioni nelle informazioni fornite.

Alcune banche del campione presentano tuttora quote di operatività tramite SI, sia dal lato *issuing*, sia da quello *acquiring*. Inoltre, il POS è sempre di proprietà della banca, ma viene utilizzato anche per le transazioni elettroniche delle carte di credito delle società non bancarie (Amex e Diners).

Sebbene sia stato specificato nella richiesta di limitare le informazioni alle sole transazioni nell'ambito di rapporti diretti di convenzionamento, è plausibile che alcune delle transazioni originate da SI, Amex e Diners siano state erroneamente segnalate anche dalla società che gestisce il rapporto di affiliazione.

Pur alla luce di tale cautela, l'aggregazione dei dati forniti dalle singole società di carte di credito (campione Autorità) è stato utilizzato nella nota nella descrizione dei fenomeni relativi alle carte di credito.

Con riferimento al PagoBancomat, l'invio delle informazioni richieste ha consentito l'individuazione di due campioni: uno rappresentato dal Cogeban ed uno dato dall'aggregazione delle informazioni fornite dalle banche contattate (campione Autorità).

I dati forniti dal Cogeban, come evidenziato dalla tabella, risultano coerenti con quelli di fonte ufficiale; di nuovo, si evidenzia una differenza positiva tra i dati del Cogeban e quelli di Banca d'Italia, riconducibile all'origine campionaria di entrambe le informazioni.

Viceversa, il campione Autorità, ovvero l'insieme delle banche contattate, risulta rappresentativo di circa il 30% del mercato del PagoBancomat: nella nota, si è fatto talvolta riferimento a tale campione quando il dettaglio delle informazioni fornite dal Cogeban risultava insufficiente alla descrizione di alcuni fenomeni.

La composizione del campione, di volta in volta indicato in nota alle singole tabella, presenta leggere differenze a seconda del fenomeno esaminato.

* * *