



Adviesaanvraag aan consumentenorganisaties inzake tarieven in het Landelijk Tarievenkader 2020, d.d. 1 oktober 2019

Inleiding

De Landelijke Rocov's hebben op 13 augustus jl. reeds advies gegeven op de adviesaanvraag van DOVA (1 juli jl.) op de tarieven die zijn opgenomen in het Landelijk Tarievenkader OV-chipkaart (LTK) voor het jaar 2020. Voor u ligt een nieuwe adviesaanvraag die betrekking heeft op een wijziging van het LTK ten aanzien van een zakelijk product.

Adviesaanvraag

Wij verzoeken u **uiterlijk 12 november 2019** advies uit te brengen over het nieuwe product Business Collectief zoals beschreven in de bijlage bij deze brief. Dit product wordt geformaliseerd in de Uitvoeringsregels van het LTK. Een concept hiervan is bij deze adviesaanvraag bijgevoegd (*Concept Uitvoeringsregels 2020*) waarin ook de details van het product zijn te vinden. De mogelijke introductie van dit product is eerder onder uw aandacht gebracht tijdens recente vergaderingen van de Landelijke Rocov's. Voor vragen en opmerkingen naar aanleiding van de adviesaanvraag kunt u contact opnemen met dhr. M. Sari van DOVA (m.sari@dova.nu; 06-31688050).

Voorgestelde wijziging in het LTK

Op voorstel van vervoerders is in het LTK de mogelijkheid opgenomen voor een nieuw zakelijk product, Business Collectief. Dit is een product voor zakelijke klanten waarmee deze worden ontzorgd. Per zakelijke klant (*account*) worden de kosten apart bepaald via een formule waarvan de parameters in het LTK worden vastgesteld. Het product kent derhalve geen algemeen tarief, maar een formule met een tarief per zakelijke klant. Feitelijk betaalt deze klant meer dan reizen op saldo als een vergoeding voor de administratieve ontzorging en de gelopen financiële risico's door de vervoerder. Het is een bestaand product dat nu voor de drie grote banken wordt aangeboden, maar via de wijziging van het LTK ook beschikbaar gesteld wordt voor kleinere zakelijke klanten (per account minimaal 25 reizigers). Het is een product dat zowel los voor regionaal OV als in combinatie met een treinproduct verkocht kan worden. Nadere uitleg hierover is te vinden in bijlage 2 van deze adviesaanvraag.

De wijziging in het LTK zoals hierboven genoemd zijn in het **rood** weergegeven in de bijgevoegde *Concept Uitvoeringsregels 2020* en met name te vinden op pagina's 7 en 10.

Bijlage: Toelichting op nieuw (zakelijk) product Business Collectief

Inleiding

Aan de concept Uitvoeringsregels van het LTK is artikel 22 toegevoegd en dit artikel beschrijft het nieuwe (zakelijke) product Business Collectief met streefdatum voor de invoering per 1 januari 2020.

Het Business Collectief wordt beschreven in artikel 22 en in deze toelichting wordt ter aanvulling daarop ingegaan op de achtergronden voor de ontwikkeling van dit product en de verschillen met alternatieve producten voor de zakelijke klant.

Achtergrond

Reeds in het WROOV-tijdperk (1980-2011) heeft productverkoper NS zogenoemde collectieve contracten met een drietal banken en verzekeringsbedrijven afgesloten voor het gehele OV. Via deze contracten hebben grote groepen werknemers (het collectief) dezelfde reisrechten, namelijk vrij reizen in vrijwel alle trein-, bus-, tram- en metrolijnen in geheel Nederland, als particuliere reizigers met een OV-jaarkaart. Omdat deze werknemers gemiddeld minder reizigerskilometers afleggen dan de particuliere reizigers is het tarief per account (werkgever) lager dan voor een OV-jaarkaart.

Sinds de komst van de OV-chipkaart is het tarief gesplitst in een tarief voor het treindeel en een tarief voor het BTM-deel, en sinds enkele jaren wordt het tarief per account jaarlijks aangepast op basis van het geregistreerd chipkaartgebruik (via schaduwrijzen of saldoreiswaaarde). Het vaststellen van het gemiddeld gebruik per account is voor BTM (en trein) niet een kwestie van een druk op de knop, omdat het chipkaartsysteem niet is ingericht op het selecteren van transacties op accountniveau. Het bepalen van de gemiddelde saldoreiswaaarde per account is tijdrovend en geven aanleiding tot discussie in de jaarlijkse contractbesprekingen tussen account en productverkoper. Hierbij dient productverkoper NS voor het BTM-deel rekening te houden met het door BTM opgestelde tariefmandaat en de voor BTM geldende tariefprocedure (conform het LTK-artikel 23 Afwijkende tarieven).

De complexe en tijdrovende tariefprocedure voor de collectieve contracten bleek een beletsel voor uitbreiding van het aantal contracten, terwijl NS aangaf dat zij een markt zagen voor 40 à 50 contracten. Hieruit is het idee ontstaan voor Business Collectief voor zowel Trein als BTM, waarbij voor BTM de volgende uitgangspunten zijn gehanteerd:

- a. het kunnen selecteren en analyseren van verkoop- en gebruikstransacties op account-niveau
- b. het vereenvoudigen en transparanter maken van de tariefprocedure

Voor ad a. zijn inmiddels functionele specificaties opgesteld en door Translink wordt gewerkt aan een tijdige implementatie daarvan voor Business Collectief.

Aan ad b. is invulling gegeven door de grondslagen en bijbehorende waarden voor de tariefvaststelling op te nemen in het LTK. Daarmee is bij Business Collectief het tarief per account de uitkomst van een rekensom, die getoetst wordt door de landelijk productregisseur (LPR).

Voorts zijn aantal wensen (vanuit de BTM-sector) t.a.v. verkoopvoorwaarden en opbrengstverdeling in het ontwikkelingsproces meegenomen en gerealiseerd in het definitieve ontwerp.

Alternatieven

Business Collectief is voor BTM primair een alternatief voor het BTM Vrij Zakelijk in collectieve contracten. Het streven is om dit ingaande 2020 te realiseren voor de drie bestaande contracten. Voor de accounts zal behalve een wijziging van de productnaam niets wijzigen en hun medewerkers behouden dezelfde reisrechten als met BTM Vrij Zakelijk. De belangrijkste veranderingen vinden achter de schermen plaats in de informatiestromen tussen NS, Translink en LPR.

Het product BTM Vrij Zakelijk (in combinatie met Trein Vrij Zakelijk samen OV Vrij) blijft beschikbaar voor grootgebruik contracten met maatwerk voor de deelnemers. Het tarief BTM Vrij Zakelijk is gelijk aan BTM Vrij Particulier en veelal hoger dan bij Business Collectief. In zo'n grootgebruik contract kunnen dan ook regionale jaarabbonnementen en het landelijk netabbonnement zijn opgenomen. Voorts zijn er per medewerker combinaties met diverse treinproducten mogelijk. De productverkoper kan in overleg met de account en op basis van het reisgedrag of voor de BTM-reizen Business Collectief een financieel aantrekkelijk alternatief is, dat bovendien voor de account minder administratieve



lasten geeft en voor de medewerkers meer reismogelijkheden als regionale abonnementen worden omgezet in Business Collectief. Ook de treinproducten kunnen worden omgezet naar Business Collectief Trein, maar dat is geen voorwaarde zoals dat wel is bij BTM Vrij en Trein Vrij.

In de zakelijke markt is naast de contracten op basis van abonnementen een tweede hoofdgroep te onderscheiden, namelijk die gebaseerd zijn op saldoreizen en (achteraf) betalen naar geregistreerd gebruik. Zowel Reizen op Rekening en Flex-producten, die door de OV-bedrijven worden aangeboden als de Saldoreisproducten, die door de bedrijvenkaartaanbieders worden aangeboden zijn gebaseerd op Saldoreizen. Voordeel voor de accounts is dat zij niet meer betalen dan dat er daadwerkelijk wordt gereisd. Nadelen zijn de onzekerheid over de kosten in het lopende boekjaar en de administratieve lasten van de factuurcontrole. En afhankelijk van het beleid van de account dienen de medewerkers verantwoording af te leggen over de reizen (woon-werk, zakelijk of particulier). Ook dit gaat gepaard met extra administratieve lasten t.o.v. contracten gebaseerd op een vast (jaar)tarief per medewerker.

Business Collectief is ook gebaseerd op saldoreizen (de gemiddelde saldoreiswaarde per deelnemer) maar ook op een vaste prijs per jaar. Veranderingen in het (gemiddelde) reisgedrag worden vertaald in het tarief voor het daaropvolgende jaar. Dit laatste geeft voor de account budgetzekerheid, de kosten zijn immers aantal medewerkers maal tarief per medewerker, en minder administratieve lasten dan bij Reizen op Rekening. Ook biedt Business Collectief voor de deelnemers vaak meer reismogelijkheden en minder beperkingen, zodat dit ook nog een bijdrage kan leveren aan het OV-gebruik i.p.v. de auto. Naast deze voordelen voor de gebruikers is er het risico voor de BTM-bedrijven dat er meer wordt gereisd dan ingeschat. De administratieve voordelen van dit product en het genoemde risico zijn vertaald in een opslag (zie de ophoogfactor in artikel 22h van de concept-Uitvoeringsregels) welke leiden tot een hoger tarief dan saldoreizen.

Samenvattend is Business Collectief dus een andere benaming voor collectieve contracten in de zakelijke markt, maar ook een alternatief voor grootgebruik contracten gebaseerd op hetzij jaarabonnementen of hetzij saldoreizen. Business Collectief is een tussenvorm die voor de zakelijke klanten budgetzekerheid en lage administratieve lasten van abonnementen combineert met betalen naar gebruik op basis van saldoreizen.