

Høringsnotat

14-03-2025

Høring af internetsamfundet om hvilken model DIFO og Punktum dk fremadrettet skal vælge til håndtering af registranternes .dk-domænenavne

Dansk Internet Forum (DIFO) holdt den 16. december 2024 et høringsarrangement for internetsamfundet om, hvilken model DIFO/Punktum dk fremadrettet skal vælge til håndtering af registranternes .dk-domænenavne. Arrangementet blev efterfulgt af en skriftlig høring den 20. januar 2025.

Registranter har siden 2021 kunne vælge, om et .dk-domænenavn skal håndteres af en forhandler eller af registranten selv. I dag er ca. 25 % af alle .dk-domænenavne håndteret af en forhandler. Dette tal forventes at stige fremadrettet med ca. 6-7 procentpoint om året.

Baggrunden for høringen er, at DIFO ønsker en afklaring af, hvordan internetsamfundet ønsker, at .dk-domænenavne skal håndteres, herunder om .dk-domænenavne enten kun skal håndteres af registranten selv, kun af forhandleren eller af begge som i dag.

Følgende har samlet set deltaget i høringen:

- One.com
- team.blue
- Dansk Erhverv
- Forbrugerrådet Tænk
- cHosting ApS
- Forbrugerombudsmanden
- Danske Bank A/S
- e-studio ApS
- DeiC / i2 (DTU)
- Netsite
- Zacco
- Ole Kjeldsen
- Dansk Industri
- IT-Branchen
- Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen
- Sikkerhedsstyrelsen
- Todor Todorov
- Københavns Universitet
- nordicway
- CPS-Datasysteme GmbH
- ideal.shop

- MarkmonitorAscio
- Checkdomain GmbH
- BRICKSITE ApS
- Netsite A/S
- Fionia IT ApS
- Domenenshop AS
- Name SRS AB
- GANDI SAS
- Metaregistrar BV
- Gransy s.r.o.
- Realtime Register B.V.
- Abion AB
- 101domain GRS Limited
- United Domains AG
- InternetX
- IONOS
- Openprovider
- Knipp Medien und Kommunikation GmbH
- INWX GmbH
- Key-Systems GmbH
- Safebrands SAS
- 1API GmbH
- EuroDNS S.A.
- NETIM
- Finans Danmark

Nedenfor gennemgås de væsentligste punkter fra dem, der i forbindelse med høringen enten mundtligt og/eller skriftligt har afgivet konkrete bemærkninger.

Det samlede høringsmateriale vil blive behandlet af DIFO's bestyrelse med henblik på en afklaring af, hvilken model DIFO/Punktum dk fremadrettet skal vælge til håndtering af registranternes .dk-domænenavne.

Oplæg på høringsarrangementet den 16. december 2024 om administrationsmodeller

Som optakt til drøftelserne blev der holdt oplæg.

Indledning af Punktum dk

Punktum dk berettede kort om baggrunden for høringen, administrators forankring i internetsamfundet og om den gældende administrationsmodel, dvs. det set-up, registranternes .dk-domænenavne behandles efter. En registrant kan i dag vælge mellem enten at have en forhandler til at administrere sit domænenavn (forhandlerhåndtering) eller selv administrere sit domænenavn via Punktum dk's selvbetjening (registranthåndtering). Forhandlerhåndtering kræver et aktivt tilsagn fra registranten.

Punktum dk orienterede om fire mulige administrationsmodeller:

- *"Sole registry"*: Al administration af registrantens domænenavn foretages af registranten selv hos Punktum dk eller via en fuldmægtig, som registranten har bemyndiget hertil.

- *Hybrid*: Den nuværende tostrengede model, hvor registranten kan vælge mellem registrant- eller forhandlerhåndtering.
- *Primær forhandlerhåndtering*: Kun mulighed for forhandlerhåndtering, men hvor kunden dog stadig har en aftale direkte med Punktum dk om brugsret til domænenavnet, og hvor Punktum dk kan varetage data- og ID-kontrollen af registranten.
- *Ren forhandlerhåndtering*: Punktum dk har ingen aftale med registranten. Forhandleren varetager data- og ID-kontrol og yder alt support til registranten.

Oplæg af team.blue (forhandler)

team.blue oplyste, at .dk-domæner er centrale for deres forretning, men størstedelen af omsætningen stammer fra komplementære services som hosting- og shopsystemer. Virksomheden ønsker at forlade den nuværende tostrengede model, da den skaber forvirring for kunderne. team.blue ønsker en model, hvor kun forhandlere håndterer domænenavne, idet det ifølge virksomheden vil have følgende fordele:

- **Centralisering og enkel administration**: Det udgør et mere logisk og simpelt registreringsflow for registranten, som også vil kunne samle hele sin digitale portefølje ét sted med én kontaktflade og én samlet regning. Det forenkler administrationen for kunden, da det kan gøres via systemer, kunderne allerede kender.
- **Fleksibilitet og konkurrence**: Prisen reguleres af markedet. Mange forhandlere tilbyder allerede meget lave priser det første år (below cost), hvilket giver kunderne tid til at evaluere deres valg. Kunderne kan nemt skifte forhandler, hvis pris eller service ikke lever op til forventningerne.
- **Effektivisering**: Det reducerer udviklings- og driftsomkostninger, hvilket kan reducere omkostningerne for både forhandlere og registranter.
- **Øget sikkerhed og support**: Risikoen for fejl, som fx ubetalte regninger eller suspendering pga. manglende validering, minimeres. Forhandlerens support har mulighed for at assistere med gendannelse, deaktivering og betaling. Automatisk DNSSEC-signering tilbydes af flere forhandlere ved registrering på egne navneservere.

team.blue ønsker, at Punktum dk fortsat regulerer forhandlerens vilkår, udfører data- og ID-kontroller af registranter og fungerer som administrator i tilfælde af problemer, fx snyd eller manglende efterlevelse af forpligtelser. team.blue støtter derfor modellen *Primær forhandlerhåndtering* fremfor en *ren forhandlerhåndtering*.

Oplæg af One.com (forhandler)

One.com berettede kort om sin forretning som en del af Group.one, og at virksomhedens formål er at skabe online succes for deres kunder.

One.com oplyste, at den nuværende tostrengede model opleves kompleks for deres kunder (registranter), hvor mange oplever, at deres domænenavn bliver suspenderet som følge af manglende betaling, fordi registranterne ikke forstår, hvorfor de får en regning fra Punktum dk og ikke fra One.com.

Ifølge One.com er der mange fordele ved at afskaffe registranthåndtering og overgå til forhandlerhåndtering. Det vil være en fordel for registranterne, der vil få en *one stop shop-løsning*, opleve mere ensartethed i forhold til andre domæneendelser og ifølge One.com få lavere pris. Det vil også være en fordel forretningsmæssigt for Punktum dk, der vil opleve højere fornyelsesrater, flere DNSSEC-signeringer og mere synlighed af .dk-domænenavne. Det vil ifølge One.com derudover være en fordel for samfundet, da en afskaffelse af registranthåndtering vil frigive ressourcer hos Punktum dk, der vil kunne fokusere mere på kerneopgaver som sikkerhed og fremme af internetudviklingen i samfundet.

One.com oplyste, at man er interesseret i den model, som Punktum dk præsenterede som *Primær forhandlerhåndtering*. One.com er dog ikke afvisende over for den model, som Punktum dk præsenterede som *Ren forhandlermodel*. Det vigtige ved valg af model er, at bevægelsen går mod mere forhandlerhåndtering, og et første skridt kunne være at overgå til modellen *Primær forhandlerhåndtering*.

Oplæg af Dansk Erhverv

Dansk Erhverv understregede i sit oplæg fire kriterier, der er vigtige for erhvervslivet i forbindelse med køb af domænenavne: 1) Det skal være let at købe og administrere domænenavne, uanset om der er registrant- eller forhandlerhåndtering. 2) Det skal være billigt. Konkurrence på pris er vigtig, så der sikres sammenhæng mellem pris og kvalitet, samt at prisen ikke bliver så høj, at registranter fravælger .dk-domænenavne. 3) .dk-zonen skal fortsætte med at være tryk, og 4) registreringsoplysningerne skal være troværdige, hvilket indebærer en fastholdelse og udvidelse af DNSSEC-signering og data og ID-kontroller.

Oplæg af Forbrugerrådet Tænk

Forbrugerrådet Tænk oplyste, at man støtter den fleksible model, der er i dag, hvor registranten kan vælge mellem forhandler- eller registranthåndtering. Det er Forbrugerrådet Tænk's opfattelse, at den nuværende model fortsat er relevant, fordi Punktum dk som mellemlid sikrer stabilitet og sikkerhed, og at prisen for et domænenavn holdes nede til gavn for forbrugerne. DIFO/Punktum dk har ifølge Forbrugerrådet Tænk vist, at man er robust og "en sikker hånd på rattet". Den nuværende model med Punktum dk som neutral part er ifølge Forbrugerrådet Tænk en sikker og langtidsholdbar model, der gavner forbrugersikkerheden og det brede internetsamfund, samtidig med, at modellen har udviklet sig og er blevet moderniseret undervejs. Forbrugerrådet Tænk udtrykte, at man imidlertid er åben for en ny administrationsmodel, hvis man kan fastholde det nuværende niveau af forbrugerbeskyttelse og sikkerhed i .dk-zonen.

Diskussion på høringsarrangementet den 16. december 2024 om de forskellige administrationsmodeller

One.com (forhandler)

One.com tilkendegav, at en forhandlermodel vil kunne opfylde de kriterier, som ifølge Dansk Erhverv er vigtige for de danske virksomheder. Det vil ifølge One.com også være muligt gennem krav til forhandlerne at håndtere de bekymringer, der var blevet rejst i forhold til fx sikkerhed og forbrugerbeskyttelse.

One.com bemærkede, at en ændring af administrationsmodellen naturligvis vil kræve øget kontrol fra Punktum dk, herunder skærpede krav til forhandlerne samt mulighed for auditeringsprocesser.

One.com anerkendte, at større forhandlere sandsynligvis har bedre forudsætninger for at overholde regler og compliancekrav sammenlignet med mindre forhandlere. Uanset forhandlerens størrelse vil denne imidlertid være underlagt de krav, som allerede stilles gennem eksempelvis GDPR og NIS2, hvorfor et argument om forhandlerstørrelse ikke bør være en hindring for en ændring af administrationsmodellen.

team.blue (forhandler)

team.blue oplyste, at man ikke oplever, at registranterne ønsker muligheden for at vælge mellem registrant- eller forhandlerhåndtering. Ifølge team.blue er forbrugersikkerheden på nettet uafhængig af administrationsmodellen. Det skyldes, at forhandlerne allerede i dag står for kundernes sikkerhed på nettet, bl.a. hvis forhandleren også har solgt det administrations- eller shopsystem, som kunden måtte have tilknyttet domænet.

Forbrugerombudsmanden

Forbrugerombudsmanden oplyste, at man oplever, at mange internetbrugere bliver snydt på nettet. Valget af administrationsmodel handler derfor ikke kun om, hvad der er nemt for en registrant, men også om at sikkerheden på internettet opretholdes, herunder data- og ID-kontrol af registranter.

Forbrugerombudsmanden pointerede også vigtigheden i, at Forbrugerombudsmanden som tilsynsmyndighed ved, hvem man skal gå til, når der skal føres tilsyn. Endelig rejste Forbrugerombudsmanden spørgsmålet om, hvordan man sikrer, at alle er "bonus patere", hvis man fjerner registranthåndtering.

Prisen for et domænenavn synes ifølge Forbrugerombudsmanden at være på et lavt niveau og derfor ikke i sig selv afgørende for valget af administrationsmodel

Danske Bank

Danske Bank anerkendte, at der er sket en udvikling på området, og at de hensyn, der ligger bag den nuværende administrationsmodel, kan have ændret sig.

Danske Bank udtrykte, at man dog stadig ser et hensyn at tage til de mange, mindre forhandlere, der ikke ligesom de multinationale selskaber nødvendigvis kan varetage al administration af deres kunders domænenavne.

Danske Bank pointerede, at der også er et hensyn at tage til de registranter, der i dag selv kan administrere deres domænenavne direkte hos Punktum dk, og at man ikke bør tvinge disse til at vælge mellem forskellige forhandlere, der alle har et naturligt fokus på egne forretningsinteresser. Danske Bank fremhævede Punktum dk som en troværdig repræsentant for internetsamfundet, herunder at Punktum dk fungerer som garant for, at domænenavnsprisen holdes på et rimeligt niveau (prisanker-funktion).

DeiC / i2 (DTU) (forhandler)

DeiC / i2 oplyste, at man som forhandler ikke kan løfte den opgave at tilbyde forhandlerhåndtering og slet ikke opgaven med at varetage data- og ID-kontrol af registranter. DeiC / i2 støtter derfor den tostrengede model, der er i dag.

Netsite A/S (forhandler)

Netsite er grundlæggende enig med One.com og team.blue og anførte, at det – selvfølgelig ud over Punktum dk – er forhandlerne, der kender registranterne bedst, og det er registranterne, der repræsenterer internetsamfundet. Muligheden for registranthåndtering forvirrer ifølge Netsite registranterne og er ikke i registranternes interesse. Ifølge Netsite er det forældet at have en tostrengt model, som den i dag. Netsite så dog gerne, at data- og ID-kontrollen fortsat bliver varetaget af Punktum dk.

Netsite pointerede, at det er uden betydning for sikkerheden på en hjemmeside, om domænenavnet er administreret af en forhandler eller af registranten selv, samt at andre

domænenavnsendelser (fx .com) ikke er utroværdige, selv om de kun kan administreres af en forhandler. Netsite pointerede tillige, at det i dag og fremadrettet er let at skifte forhandler.

IT-branchen

IT-branchen anførte, at det ved valget af administrationsmodel er vigtigt at have øje for sammenhængen mellem både den valgte administrationsmodel vs. den generelle sikkerhed i .dk-zonen og den enkelte registrant vs. valgfrihed, men i øvrigt også for muligheden for konkurrence og innovation. IT-branchen fremhævede i den forbindelse vigtigheden i, at der er plads til, at nye og små forhandlere kan komme ind på markedet og skabe innovation i branchen.

cHosting (forhandler)

cHosting støttede forhandlerhåndteringsmodellen. cHosting problematiserede, at registranter i dag ikke har et incitament til at skifte til forhandlerhåndtering, fordi de skal betale mere for at have deres domænenavne håndteret af en forhandler.

Punktum dk

Punktum dk spurgte afslutningsvist de otte tilstedeværende forhandlere, om de accepterede mere kontrol fra Punktum dk's side, såfremt registranthåndtering blev fjernet. Det gjorde de alle.

Skriftlig høring af 20. januar 2025

nordicway (forhandler)

nordicway er enig i det, team.blue fremlagde på det mundtlige høringsarrangement den 16. december 2024. nordicway oplever udfordringer med, at registranter ikke ved, hvor de skal betale for deres domænenavn, finde EPP koder og lignende.

nordicway tror, at frygten for prisstigninger er ubegrundet, da forhandlerne allerede sælger .dk-domænenavne under indkøbspris. Prisen for .dk-domænenavne hos nordicway – og flere andre forhandlere – har været uændret trods prisstigninger hos Punktum dk. nordicway mener, at konkurrencen kan holde priserne for domænenavne nede.

nordicway ønsker "primær forhandlerhåndtering" som fremtidens model.

CPS-Datensysteme GmbH (forhandler)

CPS-Datensysteme mener, at det nuværende mix af to forskellige modeller er for kompliceret og giver anledning til misforståelser i relationen mellem registrant, forhandler og Punktum dk. CPS-Datensysteme ønsker en klar og simpel model, der også vil frigive ressourcer hos Punktum dk til at fokusere på udviklingen af systemer, hvor det endda kunne være muligt at skifte til et eksisterende system som "Cocca" eller "FRED".

Markmonitor (forhandler)

Markmonitor støtter ikke model 1 ("*sole registry*"), da denne model går imod den praksis, der er i branchen om, at domænenavne administreres af en forhandler.

Det kan være forvirrende for registranter at modtage kommunikation direkte fra Punktum dk, og Markmonitor oplever, at deres kunder ignorerer kommunikationen fra administratorer. En

fortsættelse med model 2 (*hybrid*) bør derfor tilpasses således, at registranter på forhandlerhåndtering ikke skal kunne tilgå Punktum dk's selvbetjening og ikke modtage e-mails eller anden kommunikation fra Punktum dk.

Markmonitor foretrækker model 4 (*ren forhandlerhåndtering*). Markmonitor verificerer allerede deres kunders identitet og kontaktoplysninger, og størstedelen af deres kunder forventer, at Markmonitor administrerer deres domænenavne. Markmonitor har dog forståelse for, at udførelse af data- og ID-kontroller kan være en øget byrde og udgift for mindre forhandlere. Markmonitor har ingen særlig holdning til model 3 (*primær forhandlerhåndtering*).

Uanset hvilken model, der vælges, opfordrer Markmonitor til, at såvel politikker som processer simplificeres og kommer til at følge internationale standarder.

Markmonitor er indforstået med, at hvis muligheden for registranthåndtering fjernes, kan dette medføre øgede krav til forhandlerne, herunder afholdelse af audits.

team.blue (forhandler)

team.blue gentager og uddyber sit mundtlige høringssvar med oplysning om, at team.blue oplever markant flere henvendelser i deres kundesupport for .dk-domænenavne end for andre domænenavnsendelser, og at kunderne er vant til, at der kun er forhandlerhåndtering hos andre sammenlignelige TLD'er.

team.blue oplyser, at mange forhandlere i dag sælger indregistreringer af .dk-domænenavne til under kostprisen og fornyelser for mellem 90 og 119 kr.¹

team.blue pointerer endelig, at sikkerheden vil kunne styrkes ved forhandlerhåndtering gennem regulering af forhandlernes forpligtelser og procedurer.

Ascio (forhandler)

Ascio bemærker, at Punktum dk er en af de få administratorer, der stadig ikke giver forhandlere mulighed for fuldt ud at administrere domænenavne for sine kunder.

Ascio anfører, at det er på tide, at Punktum dk indfører en standardiseret forhandlermodel for administration af domænenavne. Dette vil fjerne den kompleksitet, der pt. er forbundet med .dk-domænenavne og give et mere effektivt og brugervenligt system for alle. Det vil også forenkle processerne og give en mere gnidningsfri oplevelse for både forhandlere og registranter. Det vil øge konkurrencen og dermed skabe mere innovation og konkurrencedygtige priser. Det vil forbedre kundeoplevelsen, da et standardiseret system er mere gennemsigtigt og forudsigeligt for registranterne. Det vil give bedre mulighed for samarbejde på tværs af regionen, og endelig vil det forbedre sikkerheden og sikre ensartet overholdelse af industriens standarder.

One.com ApS, Checkdomain GmbH, BRICKSITE ApS, Netsite A/S, Fionia IT ApS, Domeneshop AS, Name SRS AB, GANDI SAS, Metaregistrar BV, Gransy s.r.o., Realtime Register B.V., Abion AB, 101domain GRS Limited, United Domains AG, InternetX, IONOS, Openprovider, Knipp Medien und Kommunikation GmbH, INWX GmbH, Key-Systems GmbH,

¹ Fodnote indsat af Punktum dk: Punktum dk's pris for et domænenavn (både nyregistrering og fornyelse) er pt. 70 kr. inkl. moms.

Safebrands SAS, 1API GmbH, EuroDNS S.A. og NETIM (i et følgende samlet benævnt "virksomhederne") (alle forhandlere bortset fra IONOS)

Ovenstående virksomheder har afgivet et samlet høringssvar.

Virksomhederne støtter en forhandlerbaseret model, da virksomhederne mener, at dette er en moderne og fremtidssikret løsning, der vil bringe .dk-domænenavne på linje med praksis i resten af Europa.

Den nuværende model er for kompleks og forvirrende for registranterne og kan føre til misforståelser, der resulterer i utilsigtede suspenderinger af domænenavne. En forhandlerbaseret model sikrer en mere smidig og enkel proces for både forhandlere og registranter og sikrer håndtering af aktører, der er specialiserede i domænenregistrering. Desuden vil forhandlere med en resail-model opleve en mere skalérbar proces, der potentielt kan øge antallet af solgte .dk-domænenavne.

Virksomhederne mener ikke, at en overgang til en forhandlerbaseret model vil begrænse adgangen til billige domænenavne eller medføre unødvendige ekstraydelser. Virksomhederne oplyser, at priserne hos fem forskellige forhandlere i top-25, der i dag tilbyder forhandlerhåndtering, viser, at prisen for at registrere et .dk-domænenavn ligger mellem 9 og 100 kr. og fornyelsesprisen mellem 90 og 119 kr.²

Endelig mener virksomhederne, at overgang til en forhandlerbaseret model vil frigøre ressourcer hos Punktum dk til at fokusere på sikkerhed, infrastruktur og samfundsoplysning.

Københavns Universitet (forhandler)

Københavns Universitet bemærker, at den nuværende administrationsmodel, hvor registranten kan vælge enten at lade en forhandler håndtere sit domænenavn eller selv beholde kontrollen over det, er fleksibel i forhold til registranter, der ikke har den nødvendige tekniske indsigt, hvorimod teknisk kyndige forhandlere ofte ønsker at stå for håndteringen selv.

Københavns Universitet mener derfor, at den nuværende model er mest hensigtsmæssig.

ideal.shop ApS (forhandler)

ideal.shop oplever, at den nuværende hybridmodel kan skabe forvirring hos registranterne, men mener ikke, at overgang til kun forhandlerhåndtering vil afhjælpe dette. Det skyldes, at forvirringen opstår, når en registrant vil flytte fra én forhandler til en anden, og her vil registranterne fortsat opleve at skulle sætte sig ind i et nyt kontrolpanel.

De udfordringer ideal.shop har med deres kunder, når disse ønsker at flytte deres domænenavne, vedrører, at log-in på Punktum dk's selvbetjening ikke er brugervenlig. ideal.shop foreslår derfor, at Punktum dk anvender UI tweaks.

ideal.shop ønsker, at hybridmodellen fortsætter som administrationsmodel.

² Fodnote indsat af Punktum dk: Punktum dk's pris for et domænenavn (både nyregistrering og fornyelse) er pt. 70 kr. inkl. moms.

e-studio (forhandler)

e-studio ønsker at beholde den nuværende hybridmodel, uanset at e-studio også ser fordelene i, at det er nemmere for registranter kun at forholde sig til ét kundeforhold.

e-studio mener, at der er afgørende fordele ved den nuværende model. Det sikrer den lavest mulige pris at administrere domænenavne uden mellemhånd. E-studio mener, at en ren forhandlermodel uundgåeligt vil medføre stigende priser, da forhandlerne vil have et incitament til at øge deres avancer over tid. Den nuværende model giver fleksibilitet og valgfrihed for registranterne, ligesom den understøtter konkurrencen på markedet og sikrer, at priserne holdes på et rimeligt niveau.

Todor Todorov (privatperson)

Todor Todorov mener, at det nuværende system er fint og tjener alle kundegrupper. Man kan vælge nemt og billigt at administrere sine domæner selv hos Punktum dk, eller man kan få fuld service hos en forhandler, der til gengæld fx tager over 50% mere for en fornyelse.

Todor Todorov anfører, at domænenavne bør betragtes som kritisk infrastruktur, der ikke bør kontrolleres af en få mængde af kommercielle aktører.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har oplyst, at de har afgivet høringssvar i sin rolle af uafhængig konkurrencemyndighed.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at markedssituationen bærer præg af en høj grad af koncentration, hvor alene to forhandlere varetager ca. 80 % af markedet. I det omfang Punktum dk håndterer domænenavne i konkurrence med forhandlerne, finder Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen at dette formentlig har haft en positiv effekt på forhandlernes prissætning. Det kan ifølge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen medføre en svækkelse af konkurrencen og højere priser, hvis Punktum dk fremover ikke længere tilbyder registranthåndtering af .dk-domænenavne.

Finans Danmark

Finans Danmark ønsker at bibeholde den nuværende hybridmodel.

Hybridmodellen sikrer, at pengeinstitutterne har mulighed for selv at administrerer sine domæner, fx af sikkerhedsmæssige grunde.

Forhandlerhåndtering indebærer en risiko, da forhandleren har kontrol over domænet og dermed potentielt pengeinstituttets mulighed for at tilbyde adgang til netbank m.v., ligesom pengeinstituttet i yderste konsekvens kan få suspenderet eller miste domænet hvis forhandleren ikke betaler rettidigt.

Finans Danmark anerkender, at flere forhandlere i dag har en størrelse, der gør, at de kan håndtere dette forsvarligt, men finder det stadig væsentligt, at pengeinstitutterne selv kan træffe valget mellem selv at håndtere sine domæner eller lade en forhandler gøre det.

Endelig mener Finans Danmark, at hybridmodellen sikrer et prisbilligt alternativ til forhandlernes tilbud.