

# 4. Swiss Billing & Card Forum

27. Oktober 2005

Hotel Widder, Zürich

# Business Case Kundenkarte

Martin Schmid

Head of Marketing & Sales

## Inhalt

- Die Kundenkarte
- Der Kundenwert
- Der Handel und das Kartengeschäft
- Der Business Case und seine Hebel
- Revolving Credit – quo vadis?
- Von „konservativ“ zu „progressiv“

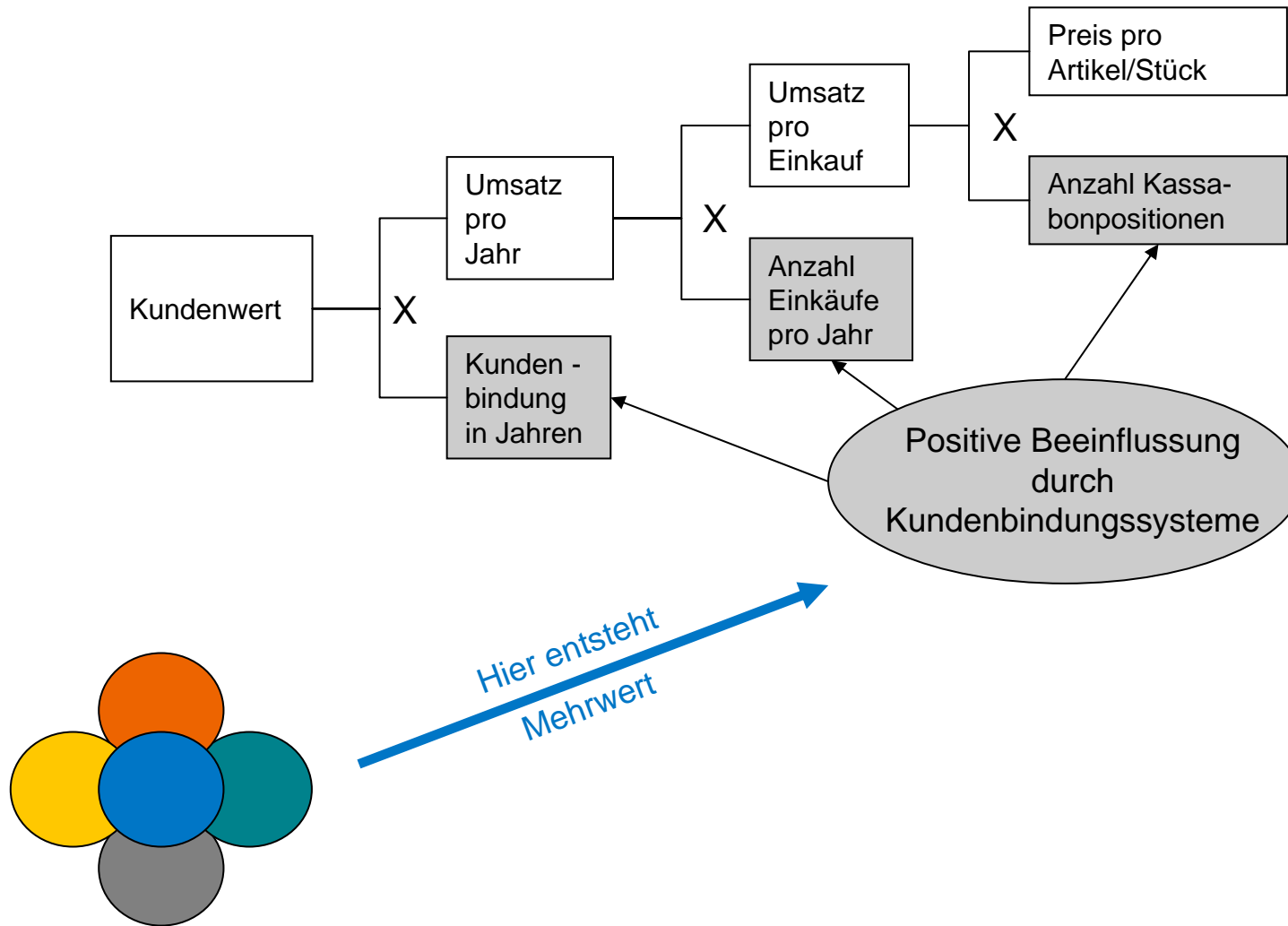
## Die Kundenkarte ...

...erhöht die Kundenbindung und damit sowohl Kaufbetrag als auch Frequenz



➔ Ausgaben für die Kundenkarte sind Investitionen in Marktanteile, Unternehmenswert und ...

# ...Kundenwert



## Der Handel und das Kartengeschäft in der Schweiz (1/2)

### Umsätze Debit-/Kredit-/Kundenkarten → 53 Mia CHF im 2004

#### ➤ Debitkarten

➤ Maestro	24 Mia CHF	Kommission: 0.2 – 0.3 CHF/Trx
➤ Postcard	12 Mia CHF	Kommission: 0.15 – 0.25 CHF/Trx

#### ➤ Kreditkarten

➤ MasterCard	7 Mia CHF	Kommission: 1.8% - 3.5%
➤ VISA	7 Mia CHF	Kommission: 1.8% - 3.5%
➤ AMEX	0.6 Mia CHF	Kommission: 2.5% - 4.5%
➤ Diners	0.1 Mia CHF	Kommission: 2.5% - 4.5%
➤ JCB	0.3 Mia CHF	Kommission: 2.0% - 3.0%

#### ➤ Kundenkarten

➤ Zahl-/Kreditkarten	1.7 Mia CHF	Kommission: 1.0% - 1.8%
----------------------	-------------	-------------------------

## Der Handel und das Kartengeschäft in der Schweiz (2/2)

### Ca. 10 Mio Kundenkarten im 2004







- Ca. 8 Mio Kundenkarten ohne Zahlfunktion
  - Cumulus, Supercard, Insider etc.
  - Anteil am Gesamtumsatz ca. 50%  
(Cumulus/Supercard >70%)
    - 35-40 Mia CHF
  
- Ca. 2 Mio Kundenkarten mit Zahl-/Kreditfunktion
  - myOne, Pfister à la Card, Bonuscard, PlusCard etc.
  - Anteil am Gesamtumsatz 20-25%
    - 1.7 Mia CHF
    - Potentielles Marktvolumen → 15-20 Mia CHF

# Der Business Case und seine Hebel (1/3)

## Konservativ

Bemerkungen	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr	6. Jahr	7. Jahr
Bewilligte Zahlkarten total	250'000	250'000	250'000	250'000	250'000	250'000	250'000
Kartenaktivität im Monat	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
<b>Umsatz über die Karte</b>	<b>200'000'000</b>	<b>212'500'000</b>	<b>225'000'000</b>	<b>237'500'000</b>	<b>250'000'000</b>	<b>275'000'000</b>	<b>300'000'000</b>
<b>Umsatz pro Karte</b>	<b>800</b>	<b>850</b>	<b>900</b>	<b>950</b>	<b>1'000</b>	<b>1'100</b>	<b>1'200</b>
<b>Kommissionssatz inkl. Debitorenüberwachung</b>	<b>1.40%</b>	<b>1.40%</b>	<b>1.30%</b>	<b>1.30%</b>	<b>1.20%</b>	<b>1.20%</b>	<b>1.10%</b>
Projekt	200'000	0	0	0	0	0	0
Marketing	1'464'235	1'615'485	1'615'485	1'615'485	1'615'485	1'615'485	1'615'485
Processing	2'800'000	2'975'000	2'925'000	3'087'500	3'000'000	3'300'000	3'300'000
Finanzierung	durchschn. 2.5%	1'222'222	1'298'611	1'375'000	1'451'389	1'527'778	1'680'556
Delkredere	0.60%	1'200'000	1'275'000	1'350'000	1'425'000	1'500'000	1'800'000
<b>Kosten total</b>	<b>6'886'457</b>	<b>7'164'096</b>	<b>7'265'485</b>	<b>7'579'374</b>	<b>7'643'263</b>	<b>8'246'041</b>	<b>8'548'818</b>
Kartengebühr	SFr. 0.00	0	0	0	0	0	0
Zinsen	14.50%	7'278'750	7'666'172	8'053'594	8'441'016	8'828'438	9'603'281
<b>Ertrag total</b>	<b>7'278'750</b>	<b>7'666'172</b>	<b>8'053'594</b>	<b>8'441'016</b>	<b>8'828'438</b>	<b>9'603'281</b>	<b>10'378'125</b>
Revolvingrate	15%						
<b>Ergebnis</b>	<b>392'293</b>	<b>502'076</b>	<b>788'109</b>	<b>861'642</b>	<b>1'185'175</b>	<b>1'357'241</b>	<b>1'829'307</b>
Kosten total in % des Umsatzes	-3.44%	-3.37%	-3.23%	-3.19%	-3.06%	-3.00%	-2.85%
Ertrag total in % des Umsatzes	3.64%	3.61%	3.58%	3.55%	3.53%	3.49%	3.46%
Kosten pro Karte und Jahr	-27.55	-28.66	-29.06	-30.32	-30.57	-32.98	-34.20
Ertrag pro Karte und Jahr	29.12	30.66	32.21	33.76	35.31	38.41	41.51
Ergebnis pro Karte und Jahr	1.57	2.01	3.15	3.45	4.74	5.43	7.32
Kommissionsertrag durch Substitution von 50% internat. KK	2%	600'000	637'500	787'500	831'250	1'000'000	1'350'000

## Der Business Case und seine Hebel (2/3)

<u>Hebel</u>	<u>Niveau heute</u>	<u>Trend</u>
• Umsatz pro Karte	CHF 800-1'200 / Jahr	
• Kommissionssatz	1.0 – 1.8 %	
• Delkrederekosten	0.6 % d. Umsatzes	
• Revolvingzins	12 – 15 %	
• Revolvingrate	10 – 20 %	
• Kartengebühr	Null	

# Der Business Case und seine Hebel (3/3)

## Progressiv

Bemerkungen	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr	6. Jahr	7. Jahr	
Bewilligte Zahlkarten total	250'000	250'000	250'000	250'000	250'000	250'000	250'000	
Kartenaktivität im Monat	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	
<b>Umsatz über die Karte</b>	<b>250'000'000</b>	<b>275'000'000</b>	<b>300'000'000</b>	<b>325'000'000</b>	<b>350'000'000</b>	<b>375'000'000</b>	<b>400'000'000</b>	
<b>Umsatz pro Karte</b>	<b>1'000</b>	<b>1'100</b>	<b>1'200</b>	<b>1'300</b>	<b>1'400</b>	<b>1'500</b>	<b>1'600</b>	
<b>Kommissionssatz inkl. Debitorenüberwachung</b>	<b>1.00%</b>	<b>1.00%</b>	<b>0.90%</b>	<b>0.90%</b>	<b>0.90%</b>	<b>0.90%</b>	<b>0.80%</b>	
Projekt	200'000	0	0	0	0	0	0	
Marketing	1'464'235	1'615'485	1'615'485	1'615'485	1'615'485	1'615'485	1'615'485	
Processing (Kommission)	2'500'000	2'750'000	2'700'000	2'925'000	3'150'000	3'375'000	3'200'000	
Finanzierung	durchschn. 2.5%	2'152'778	2'368'056	2'583'333	2'798'611	3'013'889	3'444'444	
Delkrede	0.50%	1'250'000	1'375'000	1'500'000	1'625'000	1'750'000	2'000'000	
<b>Kosten total</b>	<b>7'567'013</b>	<b>8'108'541</b>	<b>8'398'818</b>	<b>8'964'096</b>	<b>9'529'374</b>	<b>10'094'652</b>	<b>10'259'929</b>	
Kartengebühr	SFr. 10.00	2'500'000	2'500'000	2'500'000	2'500'000	2'500'000	2'500'000	
Zinsen	9.90%	8'659'688	9'417'656	10'175'625	10'933'594	11'691'563	13'207'500	
<b>Ertrag total</b>		<b>11'159'688</b>	<b>11'917'656</b>	<b>12'675'625</b>	<b>13'433'594</b>	<b>14'949'531</b>	<b>15'707'500</b>	
Revolvingrate	25%							
<b>Ergebnis</b>		<b>3'592'675</b>	<b>3'809'116</b>	<b>4'276'807</b>	<b>4'469'498</b>	<b>4'662'189</b>	<b>5'447'571</b>	
Kosten total in % des Umsatzes		-3.03%	-2.95%	-2.80%	-2.76%	-2.72%	-2.69%	-2.56%
Ertrag total in % des Umsatzes		4.46%	4.33%	4.23%	4.13%	4.05%	3.99%	3.93%
Kosten pro Karte und Jahr		-30.27	-32.43	-33.60	-35.86	-38.12	-40.38	-41.04
Ertrag pro Karte und Jahr		44.64	47.67	50.70	53.73	56.77	59.80	62.83
Ergebnis pro Karte und Jahr		14.37	15.24	17.11	17.88	18.65	19.42	21.79
Kommissionsertrag durch Substitution von 50% internat. KK	2%	1'250'000	1'375'000	1'650'000	1'787'500	1'925'000	2'062'500	2'400'000

## **Revolving Credit – quo vadis? (1/5)**

### **Kreditfunktion Standard („konservativer“ Ansatz)**

- Mindestzahlung
- Revolving – Zins auf Kontosaldo
- Kein Verzugszins

## Revolving Credit – quo vadis? (2/5)

### Ausbau der Kreditfunktion („progressiver“ Ansatz)

- Promotionskredite (produktbezogen)
  - heute kaufen, morgen zahlen, zinsfreie Perioden
  - heute kaufen, Abzahlen mit reduziertem Zinssatz
- Limitensplitting
  - Teil der Limite als Ratenkredit zu fixen Konditionen (Rate, Zinssatz)
- Warenfinanzierungskredit
  - Kombination Revolving Credit mit Konsumkredit

## Revolving Credit – quo vadis? (3/5)

### Der Ausbau der Kreditfunktion ...

- erhöht den Kundennutzen
  - Kurzfristige Finanzierungen zu attraktiven Konditionen
  - Unabhängig von Hausbank und klassischen Bankkonten
  - Keine Abschlussgebühren, keine Gebühren bei vorzeitiger Rückzahlung
  - Hohe Transparenz und Kontrolle
    - Übersichtliche Monatsabrechnung
    - Telefonische Abfragemöglichkeit
    - Online-Kartenportal

## Revolving Credit – quo vadis? (4/5)

### Der Ausbau der Kreditfunktion ...

- erhöht die Ertragschancen
  - Steigerung der Kartennutzung
  - Finanzerträge

## **Revolving Credit – quo vadis? (5/5)**

### **Der Ausbau der Kreditfunktion ...**

- macht die Karte zur echten Kreditkarte

**Von „konservativ“ zu „progressiv“ ?**

**[martin.schmid@accarda.com](mailto:martin.schmid@accarda.com)**

ACCARDA

A good way to pay