

Zahlungsverkehr

Das Geschäftsfeld Zahlungsverkehr mit den Divisionen Multipay und Cards & Payments bietet kundenfreundliche, sichere und effiziente Lösungen, Systeme und Dienstleistungen für alle Partner im bargeldlosen Zahlungsverkehr, in der Schweiz und im Ausland.

In der Division Multipay werden Lösungen zur Akzeptanz der Transaktionen von Kreditkarten (Visa, MasterCard, JCB), Debitkarten (Maestro, V PAY, Visa Electron) und der Wertkarte CASH, inklusive ergänzender Zusatzdienstleistungen wie Mobile Voucher, GiftCard und Mobile Coupon angeboten.

Die Division Cards & Payments deckt die integrierte Kartenverarbeitung über die ganze Wertschöpfungskette ab: von der Verarbeitung für Kartenherausgeber bis hin zur Akzeptanz der Kartenzahlungen, einschliesslich Routing Services, Point-of-Sale-(POS)-Infrastrukturen, Services für Betreiber von Geldautomaten, die automatisierte Abstimmung des Finanzflusses und Kundenservices. Sie ist auch für den Betrieb des Lastschriftverfahrens und die Verarbeitung von elektronischen Rechnungen (PayNet) verantwortlich. Ferner gehören zur Division Cards & Payments die Abwicklung der Zahlungen zwischen den Banken in Schweizer Franken und Euro sowie der Zugang zum nationalen und internationalen Zahlungsverkehr. Lokale Niederlassungen in Deutschland, Luxemburg, Schweden, im UK und in den USA stellen Markt- und Kundennähe sicher.

Kennzahlen Geschäftsfeld Zahlungsverkehr

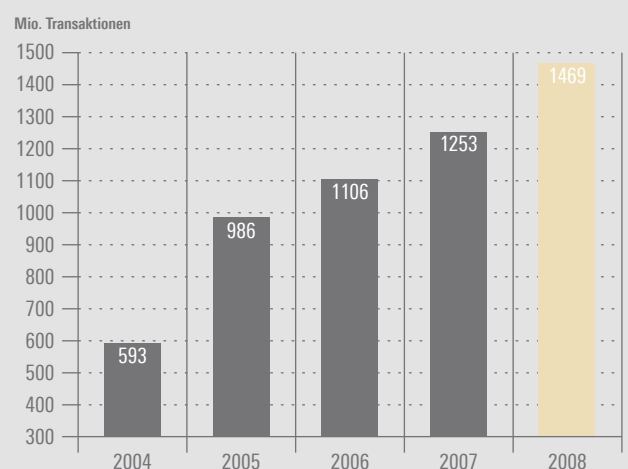
Division Multipay	2008	2007
Umsatzerlös ¹ (in 1000 CHF)	324 402	188 438 ³
Personalbestand Vollzeitäquivalente ²	147,8	144,0
Umsatzerlös ¹ pro Mitarbeiter (in 1000 CHF)	2 195	1 309
Umsatz Kreditkarten (in Mio. CHF)	12 289	11 112
Anzahl Transaktionen Debitkarten (in Mio. Transaktionen)	222,7	204,8
Division Cards & Payments		
Umsatzerlös ¹ (in 1000 CHF)	204 885	190 467
Personalbestand Vollzeitäquivalente ²	532,8	461,2
Umsatzerlös ¹ pro Mitarbeiter (in 1000 CHF)	385	413
Anzahl Transaktionen Kartengeschäft (in Mio. Transaktionen)	1 052,3	853,5
Anzahl Transaktionen Zahlungsverkehr (in Mio. Transaktionen)	417,4	400,5

¹ Umsatzerlös gemäss internem Management-Informationssystem

² Anzahl Mitarbeitende = Mittel der Vollzeitäquivalente zwischen 01.01. und 31.12.

³ Die Umsatzerlöse der Division Multipay beinhalten (aufgrund des neu etablierten Rechnungslegungsstandards per 01.01.2008) gegenüber dem Vorjahr zum Teil Bruttoerlöse.

Verarbeitete Transaktionen im Kartengeschäft und Zahlungsverkehr



Die Kennzahl beinhaltet die verarbeiteten Transaktionen aus dem Acquiring und Issuing Processing des Kartengeschäfts sowie die verarbeiteten Transaktionen im Zahlungsverkehr (SIC, euroSIC, LSV und Paynet).

- *SIX Pay S.A. mit Sitz in Luxemburg fungiert neu als Vertragspartner für Händler mit Hauptsitz in der EU.*
- *Erfolgreiche Lancierung von SEPA-Überweisungen in der Schweiz.*
- *SIX Group engagiert sich mit Cetrel auf dem Finanzplatz Luxemburg.*

Öffnung der Märkte

Das Marktumfeld im bargeldlosen Zahlungsverkehr befindet sich im Umbruch. Die Europäische Union und die Europäische Zentralbank treiben die Umsetzung des einheitlichen Euro-Zahlungsraumes (Single Euro Payments Area, SEPA) konsequent voran. Die rechtlichen Rahmenbedingungen und die technischen Standards zur Abwicklung der bargeldlosen Zahlungstransaktionen werden vereinheitlicht. Mit diesen Massnahmen wird die Liberalisierung und Öffnung der Märkte im Euroraum angestrebt. Die Beliebtheit des bargeldlosen Bezahls wird weiter zunehmen, und der grenzüberschreitende Waren- und Zahlungsverkehr soll erleichtert werden.

Mit der Einführung der SEPA-Überweisung in 31 europäischen Ländern – darunter die Schweiz und Liechtenstein – im Januar 2008 wurde europaweit der erste Meilenstein durch die Europäischen Bankenverbände (European Payments Council, EPC) gesetzt. Im November 2009 wird das Euro-Lastschriftverfahren SEPA Direct Debit lanciert, und ab 2010 werden die SEPA-Kartenzahlungen folgen. Vor diesem Hintergrund steigen die Anforderungen an die Handels- und Dienstleistungsunternehmen hinsichtlich geografischer Abdeckung und Unterstützung verschiedenster Zahlungsinstrumente. Zudem nehmen der Wettbewerbs- und der Kostendruck auf die Anbieter des bargeldlosen Zahlungsverkehrs zu.

Konsequente geografische Expansion

Um dem Schweizer Finanzplatz, der ein relativ kleiner Markt hinsichtlich der Anzahl Zahlungstransaktionen ist, eine wettbewerbsfähige Zahlungsverkehrsinfrastruktur zur Verfügung zu stellen, wird die Internationalisierung des Geschäftsfelds Zahlungsverkehr zielstrebig vorangetrieben. Grössere Volumen erlauben eine raschere Amortisation der hohen Investitionen, was zu sinkenden Stückkosten führt. Die starke Technologieposition, die integrierte Wertschöpfungskette und die ergänzenden Zusatzdienstleistungen bilden die Basis für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und sind wichtige Abgrenzungspunkte gegenüber der Konkurrenz. Das Geschäftsfeld Zahlungsverkehr offeriert den Kunden ein umfassendes

Portfolio an bargeldlosen Zahlungsmitteln und elektronischen Zahlungsdienstleistungen. Dies ermöglicht den Banken, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie Rechnungsstellern ein One-Stop Shopping für den gesamten bargeldlosen Zahlungsverkehr.

Beide Divisionen des Geschäftsfelds Zahlungsverkehr trieben 2008 die geografische Expansion erfolgreich voran. Die Division Cards & Payments erreichte dabei wichtige Meilensteine: Einerseits konnte die Zusammenarbeit mit dem führenden österreichischen Kartenherausgeber und Acquirer, der PayLife Bank, zu einer strategischen Partnerschaft ausgebaut werden. Mit diesem Auftrag wird sich das Verarbeitungsvolumen verdoppeln. Andererseits ging das Geschäftsfeld im Dezember 2008 ein Joint Venture mit Cetrel S.A. ein, der führenden Karten- und Zahlungsverarbeiterin in Luxemburg. Cetrel wird eine neue Credit-Issuing-Plattform aufbauen, um die Dienstleistungspalette zu ergänzen.

Auch die Division Multipay bewegt sich auf einem internationalen Wachstumspfad. Zu diesem Zweck wird eine Verkaufsorganisation aufgebaut, die es ermöglicht, international tätige Detailhändler besser zu erreichen. Die Strategie der Division für die Bearbeitung der internationalen Märkte beruht zum einen auf dem Grundsatz «follow and support the customer», was bedeutet, den Kunden bei all seinen Auslandaktivitäten zu begleiten und zu unterstützen. Auf der anderen Seite bietet Multipay international tätigen Firmen interessante Lösungen für die zentrale Abwicklung von Zahlungen aus verschiedenen Ländern. Dadurch können sie ihre Prozesse stark vereinfachen und Kosten sparen. Bei den Auslandaktivitäten fokussiert der Acquirer auf die Branchen Retail (Detailhandel), Hospitality (Hotellerie und Gastronomie) und Petrol (Tankstellen) sowie auf E-Commerce generell. Das langfristige Ziel, vor allem in den grossen und wachstumsstarken Märkten Europas die Geschäftstätigkeit auszubauen, wurde 2008 erfolgreich anvisiert. In Deutschland, Österreich, Polen, Slowenien, Tschechien und Ungarn erzielte die Division Multipay Umsatzsteigerungen von 100 und mehr Prozent. Um für den einheitlichen Euro-Zahlungsraum (SEPA) gerüstet zu

sein, wurde im Dezember das Unternehmen SIX Pay S.A. mit Sitz in Luxemburg gegründet. SIX Pay S.A. wird als Vertragspartner für Händler mit Hauptsitz in der EU aktiv sein (Stichwort Payment Services Directive, PSD – Richtlinie über Zahlungsdienste in der Europäischen Union).

Das Geschäftsfeld Zahlungsverkehr hat Kunden in 25 Ländern und ist mit den führenden Partnern direkt verbunden. Mit verstärkten Verkaufsanstrengungen gelang es beiden Divisionen des Geschäftsfelds, das Volumen der Transaktionen zu steigern und Marktanteile auszubauen.

Multipay auf Erfolgskurs

Die Division Multipay hat im Geschäftsjahr 2008 markante Zuwachsraten erzielt. Sowohl der Umsatz als auch die Anzahl der abgewickelten Transaktionen nahmen deutlich zu. Der Umsatzerlös aus abgewickelten bargeldlosen Kartentransaktionen, den die Division Multipay als Acquirer erzielte, stieg auf CHF 324 Mio. Mit einem Plus von knapp 40% sorgten die sogenannten Distanzzahlungen – Zahlungen, bei denen der Karteninhaber physisch nicht anwesend ist, zum Beispiel im E-Commerce – für ein positives Resultat. Grund dafür waren verstärkte Verkaufsanstrengungen in der Schweiz und in Deutschland sowie die gute Konjunktur zu Beginn des Jahres. Davon und vom tiefen Frankenkurs profitierte auch das Tankstellengeschäft, das stark zulegte. Der Detailhandel und der Bereich Hospitality (Gastronomie und Hotellerie) schlossen dank dem besten Tourismusjahr aller Zeiten rund 10% besser ab als im Vorjahr. Die Grosskunden wiesen besonders erfreuliche Wachstumsraten aus, so dass es der Division Multipay gelungen ist, Marktanteile in allen Bereichen zu halten oder auszubauen.

Integrierte Märkte

Immer mehr Händler verlangen für den gesamten kartenbasierten Zahlungsverkehr ein One-Stop Shopping mit einem einzigen Ansprechpartner. Diesem Bedürfnis entsprechend hat die Division Multipay im Berichtsjahr verstärkte Anstrengungen unternommen, um den Kunden Gesamtangebote aus einer Hand anzubieten. Beste Beispiele dafür sind die integrierten Produkte Secure E-Com-

merce Complete, Mail-/Phone-Order EASY und das Terminal-Überlassungsangebot. Zu einem umfassenden Sortiment gehört auch ein ausgewogenes Portfolio an Zahlungsmitteln. In diesem Zusammenhang hat die Division Multipay auf den 1. Mai 2008 von JCB International Co. Ltd. das Schweizer Kundenportfolio mit rund 15 000 Akzeptanzstellen übernommen. Ergänzend dazu wurden der Kundenservice optimiert und unter anderem die Wartezeiten bei Kundenanrufen an die Hotline verkürzt. Mit diesen Massnahmen werden die Kunden in Zukunft noch effizienter betreut.

Innovative Produkte

2008 war für die Division Multipay auch hinsichtlich neuer Produkte und Dienstleistungen ein gutes Jahr. Diese Mehrwertleistungen bieten den Kunden ein noch attraktiveres Gesamtangebot:

- GiftCard ist die elektronische Geschenkkarte, die an EMV/ep2-Terminals einfach und bequem abgewickelt werden kann – von der Aktivierung bis zur letzten Abbuchung.
- Mobile Buy ist eine neuartige Zahlungslösung, die das Mobiltelefon mit der Kreditkarte verbindet. Rechtzeitig auf den Start der Wintersaison 08/09 hat die Division Multipay diese Lösung gemeinsam mit der bekannten Skiregion Davos Klosters und den Technologiepartnern xsmart und Swatch erstmals im Praxisbetrieb eingesetzt.
- Mobile Coupon nutzt den Grundgedanken der Rabattmarken und ermöglicht einem Händler, seinen Kunden im Rahmen von Promotionen, Aktionen oder Sonderverkäufen elektronische Gutscheine per SMS zuzusenden.
- Mobile Voucher, die bewährte Softwareapplikation, die ein Zahlterminal zur Ladestation für Prepaid-Mobiltelefone macht, ist nun zusätzlich auf mehr als 3000 Bancomaten in der Schweiz verfügbar.

Gemeinsam ist allen Mehrwertdiensten, dass die Kunden der Division Multipay dafür keine zusätzliche Infrastruktur benötigen und von einem umfassenden Datenschutz profitieren.

- Die Division Multipay übernimmt das Schweizer Kundenportfolio der JCB International.
- PayLife Bank, der führende österreichische Kartenherausgeber und Acquirer, wählt die Division Cards & Payments als Partnerin für die Kartenverarbeitung.

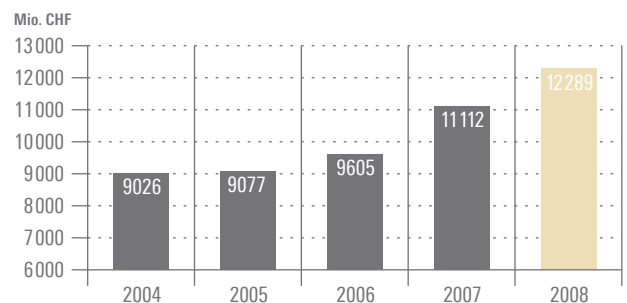
Die Division Multipay hat die automatische Währungsumrechnung DCC (Dynamic Currency Conversion) auf die Bancomaten ausgedehnt. Internationale Gäste können sich ihren Bargeldbezug dadurch direkt in der Währung ihrer Kredit- oder Debitkarte belasten lassen. In Zusammenarbeit mit den Partnern Credit Suisse, PostFinance, Swisscard, Swisscom und Visa Europe hat die Division zudem einen Pilotversuch für das kontaktlose Bezahlen mit dem Mobiltelefon und der Kreditkarte lanciert. Getestet wird eine Lösung, die auf der NFC-Technologie (Near Field Communication) basiert und vor allem für Orte mit hoher Kundenfrequenz wie Supermärkte oder Billettautomaten geeignet ist.

Bei der Entwicklung dieser Lösungen wird höchster Wert auf Sicherheit gelegt. Dazu gehören auch die Sensibilisierung der Kunden für den Datenschutz – Stichwort Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS) – und konkrete Sicherheitsprodukte wie Secure PayGate. Diese neue Softwareapplikation erlaubt es einem Händler, Bestellungen per Telefon, Telefax oder Post wie im E-Commerce abzuwickeln. Statt die Kartendaten selbst einzutippen, sendet der Händler seinem Kunden eine E-Mail mit einem Link zu einem Zahlfenster im Internet. Darin wickelt der Karteninhaber seine Zahlung genauso sicher und bequem ab wie in einem Webshop.

Cards & Payments auf Wachstumskurs

Die Division Cards & Payments steigerte 2008 den Umsatzerlös um 7,6% auf CHF 204,9 Mio. Die Anzahl der verarbeiteten Transaktionen erhöhte sich erneut markant um 17% auf 1470 Mio.: 177 Mio. Bancomattransaktionen (+7,4%), 452 Mio. Zahlungstransaktionen mit Kredit-, Debit- und Wertkarten (+42%), 352 Mio. Transaktionen (+15%) für Herausgeber von Debit- und Bankkarten, 71 Mio. Transaktionen (+8%) für Zusatzdienstleistungen wie Mobile Voucher, Mobile Coupon etc., 376 Mio. Transaktionen über die Interbank-Zahlungssysteme SIC und euro-SIC (+4,2%) sowie 41,5 Mio. (+4,4%) Lastschrifttransaktionen und Transaktionen mit elektronischen Rechnungen. Ein besonders starkes Wachstum verzeichneten die Transaktionen, die Cards & Payments für ausländische Kunden

Transaktionsumsatz mit Kreditkarten



Die Kennzahl beinhaltet den Transaktionsumsatz mit von Multipay verarbeiteten Kreditkarten Transaktionen in der Schweiz und im Ausland.

verarbeitete, nämlich +308% auf 110 Mio. Transaktionen. 182 000 E-Banking-Kunden (+39%) sind auf dem PayNet-Netzwerk angemeldet und 95% der Schweizer Banken bieten die E-Rechnung als Dienstleistung an.

Neue Kunden

PayLife Bank, die Universalanbieterin für bargeldloses Bezahlen in Österreich, baut die strategische Partnerschaft mit der Division Cards & Payments aus. Ab 2010 wird die Division das gesamte Vertragspartnermanagement und die Transaktionsverarbeitung für PayLife abwickeln (Acquiring Processing) und die Verarbeitung für PayLife als Herausgeberin von Debitkarten (Maestro-Bancomatkarte) übernehmen.

Die Division Cards & Payments erhielt ebenfalls den Zuschlag für die Gesamtverarbeitung der neuen M-Card der Migros Bank. Der Auftrag umfasst die Abwicklung der Kartenausgabe und die Verarbeitung der Kartentransaktionen.

Banque Cantonale Vaudoise, Zürcher Kantonalbank, Raiffeisen Schweiz, RBA (Gemeinschaftsorganisation von Schweizer Regionalbanken) und weitere Banken realisierten 2008 die Online-to-Issuer-Anbindung (OTIS) zur Betragsautorisation der Maestro-Transaktionen. Mittlerweile können bei über 80% aller Schweizer Maestro-Karten das Bezahlen und die Bargeldbezüge direkt gegenüber dem Saldo des Bankkontos autorisiert werden.

Sehr erfolgreich entwickelte sich der Markt für Infrastrukturen am Point of Sale (Verkaufsstelle). Die Division Cards & Payments lieferte über 15 000 EMV/ep2-Terminals an Schweizer Handels- und Dienstleistungsunternehmen und erzielte damit einen absoluten Spitzenwert. Viele Transportunternehmen und die Schweizer Bundesbahnen SBB wählten das davinci-Terminal für das Bezahlen an den Ticketautomaten und den Verkaufsschaltern. Im Ausland war besonders das Produkt 3C Integra für die Hotellerie und Gastronomie sehr erfolgreich. 3C Integra ermöglicht eine volle Integration der Hotelmanagementsysteme in die Bezahlungsfunktionen. Auch absolute Spitzenhotels wie das «Atlantis The Palm» in Dubai zählen zu den Kunden der Division Cards & Payments.

Noch mehr Sicherheit für Maestro-Karten

Visa und MasterCard haben die Sicherheitsanforderungen an die Verarbeitung von Zahlungstransaktionen mit Kredit- und Debitkarten weiter verschärft. Diese Anforderungen sind im Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS) festgehalten. Die Division Cards & Payments hat die Zertifizierung der ganzen Kartenverarbeitungs-Infrastruktur nach diesem Standard mit Erfolg bestanden.

Die Schweizer Banken, die ihre Maestro-Karten über die Division Cards & Payments verarbeiten lassen, rüsten diese ab sofort mit der neuen EMV108-Chip-Generation aus. Der Chip erfüllt alle bekannten technischen Anforderungen im einheitlichen Euro-Zahlungsraum (SEPA), wie sie im Regelwerk des European Payments Council (SEPA Cards Framework) festgehalten sind.

Erfolgreicher Ausbau des PayNet-Netzwerkes

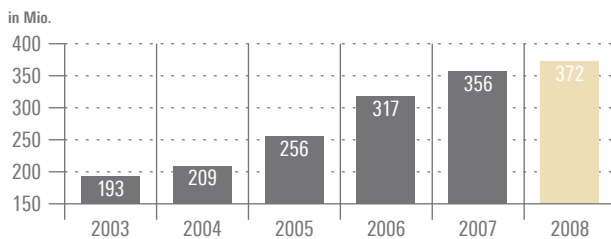
Die elektronische Rechnung (E-Rechnung) an E-Banking-Kunden hat sich erfolgreich entwickelt. Sowohl die Anzahl der Teilnehmer als auch die Anzahl zugestellter E-Rechnungen haben sich deutlich erhöht. Weitere Rechnungsteller haben den elektronischen Rechnungsversand an ihre Privatkunden eingeführt. Hierzu zählen die Billag AG, CAP Rechtsschutz-Versicherungsgesellschaft AG, KPT Krankenkasse AG, Sanitas und Swisscard AECS AG. Für die E-Banking-Kunden wurde der Komfort der E-Rechnung durch neue Funktionen verbessert.

Im Bereich Business-to-Business (B2B) hat die Division Cards & Payments das Netzwerk ebenfalls ausgebaut. Besonders positiv war die Entwicklung im Gesundheitswesen: Das Inselspital Bern und das Gesundheitsnetz Wallis mit zehn Spitälern wurden als Rechnungsempfänger für die elektronische Rechnung gewonnen, und die Hirslanden-Gruppe lancierte die Ausbreitung auf die Lieferanten.

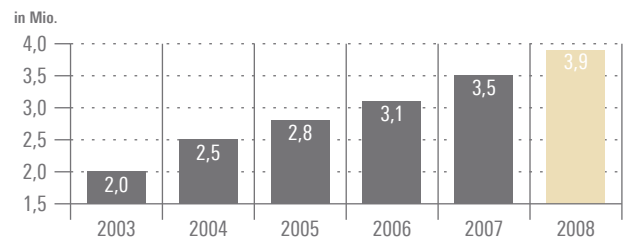
Das kommende Jahr steht ganz im Zeichen des weiteren Netzwerkausbaus. Im B2B-Bereich wird das Angebot um den Geschäftsprozess E-Procurement erweitert. Zudem wird für die PayNet-Teilnehmer die Erreichbarkeit von Partnern im Ausland weiter verbessert.

– *Billag der drittgrösste Rechnungssteller der Schweiz, bietet E-Rechnung via PayNet an.*

Transaktionen im SIC



Transaktionen im euroSIC



Hohes Wachstum im Interbanken-Zahlungsverkehr

SIX Interbank Clearing, ebenfalls der Division Cards & Payments angegliedert, setzte im vergangenen Geschäftsjahr mit den Zahlungssystemen SIC und euroSIC die Wachstumsentwicklung fort. Das SIC-System wickelte im Berichtsjahr bei einer unveränderten durchschnittlichen Verfügbarkeit von über 99,9% fast 372 Mio. Transaktionen zwischen Finanzinstituten im Wert von CHF 58 Bio. ab, was einer Zunahme von 4 bzw. 11% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Betriebsertrag des Geschäftsbereichs SIC sank um 2,7% auf CHF 21,3 Mio. Im euroSIC belief sich die Anzahl Transaktionen im gleichen Zeitraum auf 3,9 Mio. im Wert von mehr als EUR 1,4 Bio. – ein Plus von 11 bzw. 45%.

Das Eigenkapital vor Gewinnausschüttung nahm per Ende Jahr um 8,9% auf CHF 7,2 Mio. ab, während die Bilanzsumme von SIX Interbank Clearing AG unverändert CHF 12,1 Mio. betrug. Die finanziellen Kennzahlen von SIX Interbank Clearing AG sind in der Jahresrechnung von SIX Group konsolidiert.

Im Rahmen des Business Continuity Planning auf dem Finanzplatz Schweiz und in Abstimmung mit der Schweizerischen Nationalbank (SNB) wurde im November 2008 ein drittes Rechenzentrum für die systemisch bedeutsamen Zahlungs- und Effektenabwicklungssysteme SIC und SECOM in Betrieb genommen. Damit verfügt der Schweizer Finanzplatz im Einklang mit internationalen Empfehlungen über die höchstmögliche Betriebssicherheit für seine Finanzmarkt-Infrastruktur.

Im Auftrag des Finanzplatzes Schweiz unterstützt SIX Interbank Clearing als National Adherence Support Organization hiesige Finanzinstitute in administrativen Belangen der SEPA-Verfahren unterstützt, konnte im Berichtsjahr über 140 Schweizer und Liechtensteiner Teilnehmer beim Überweisungsverfahren anmelden. 110 davon, und damit ein Drittel der Schweizer Banken, sind in der Lage, Kundenüberweisungen nach SEPA-Richtlinien über das euroSIC-System auszuführen, das im abgelaufenen Jahr fast eine halbe Million SEPA-Transaktionen im Wert von über EUR 4,6 Mrd. abwickelte.

Ausblick

Das Geschäftsfeld Zahlungsverkehr baut das Auslandsgeschäft in den nächsten Jahren systematisch aus, um die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft des Unternehmens zugunsten des Schweizer Finanzplatzes zu stärken.

Im Bereich Lastschriftverfahren wurden im Jahr 2008 die Vorbereitungen zur Teilnahme der Schweizer Banken am Euro-Lastschriftverfahren SEPA Direct Debit (SDD) getroffen. Die Schweizer Banken werden im November 2009 beim Start von SEPA Direct Debit von Anfang an mit dabei sein.