

ERFOLG MIT KREDITKARTEN

Rendite • Märkte • Kosten • Trends • Service • Strategie • Modelle



1

Wer ist die BCS?

Die Bayern Card-Services GmbH ist der führende Dienstleister für das Kreditkartengeschäft innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. Als Kompetenzzentrum mit Anspruch auf Qualitätsführerschaft arbeiten wir innovationsfreudig, serviceorientiert und kostenbewusst.



„Wir sind Ihr starker Partner für Kreditkarten. Von der Prepaid- bis zur Business Kreditkarte liefern wir Ihnen hochwertige Lösungen. Sie erhalten genau jene Produkte, die zu Ihren Kunden passen. Unser Ziel ist es zudem, Ihren Deckungsbeitrag aus dem Kreditkartengeschäft zu optimieren. Mit unserer Erfahrung in Strategie, Marketing und Vertrieb sowie mit konsequenter Marktorientierung tragen wir dazu bei, Ihnen den entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb zu verschaffen.“

Nils Bünning

Dr. Dietrich Keymer (Sprecher)

Ferdinand Lachner

Geschäftsführung Bayern Card-Services



Deutschlandweit betreut die BCS mehr als 6,1 Millionen Karten mit einem Umsatz von rund 16 Milliarden Euro.

Wir sind einer der führenden Dienstleister im deutschen Kreditkartenmarkt. Rund 300 Sparkassen aus den Verbandsgebieten Baden-Württemberg, Bayern, Hessen-Thüringen, Rheinland, Rheinland-Pfalz, Westfalen-Lippe, der Hanseatische Sparkassen- und Giroverband sowie weitere Kunden, insbesondere im Co-Branding-Geschäft, vertrauen uns.

Im Fokus unserer Arbeit steht der Full-Service für das Kreditkartengeschäft mit Dienstleistungen für Karten-Emittenten und Co-Branding-Partner.

Unser Tätigkeitsfeld reicht von der Entwicklung von Kreditkarten-Programmen über das Marketing-, Strategie- und Produktmanagement, bis hin zur zentralen Vertriebsunterstützung sowie zu operativen Aufgaben. Insbesondere bei den Dienstleistungen rund um das Service-Processing haben wir uns am Markt profiliert.

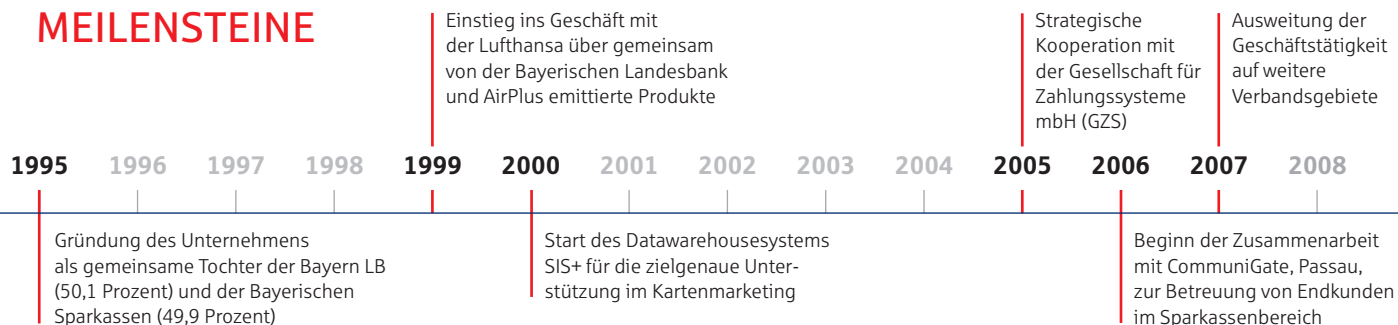
Wir haben den erklärten Anspruch, den Erfolg unserer Kunden zu mehren und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Wir lassen uns messen an: Qualität, Innovationskraft und Wirtschaftlichkeit.



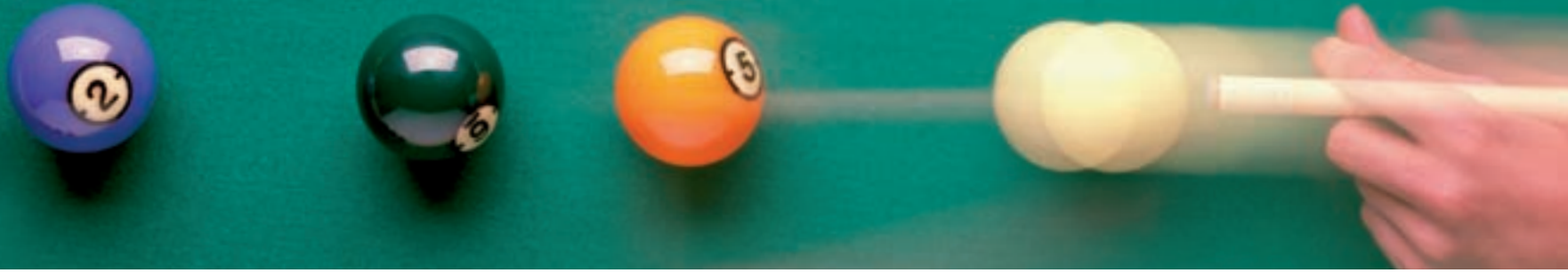
DARÜBER SOLLTEN WIR SPRECHEN:

- Weshalb die BCS der richtige Partner für Sie ist.
- Warum Ihnen unser Rundum-Service nur Vorteile bringt.
- Welche neuen Meilensteine wir mit Ihnen gemeinsam setzen werden.

MEILENSTEINE



2



Welches Know-how bieten wir Ihnen?

Unsere Mitarbeiter sind auch Ihre Mitarbeiter. Uns verbindet die gemeinsame Zugehörigkeit zur Sparkassen-Finanzgruppe.

Miteinander gestalten wir attraktive Produkte zum Nutzen Ihrer Kunden und für mehr wirtschaftlichen Erfolg am Kreditkartenmarkt.



„Wenn wir gemeinsam mit unseren Kunden Neues entwickeln und Bestehendes verbessern, dann erleichtert und beschleunigt der gemeinsame Sparkassen-Hintergrund vieles. Wir verstehen uns, wir kennen die Märkte und Produkte

und wir wissen, wie wir uns im Wettbewerb profilieren können. Die gemeinsame Sprache und Denke ist ein echter Produktivitätsvorteil.“

Nils Bünning,
Geschäftsführer

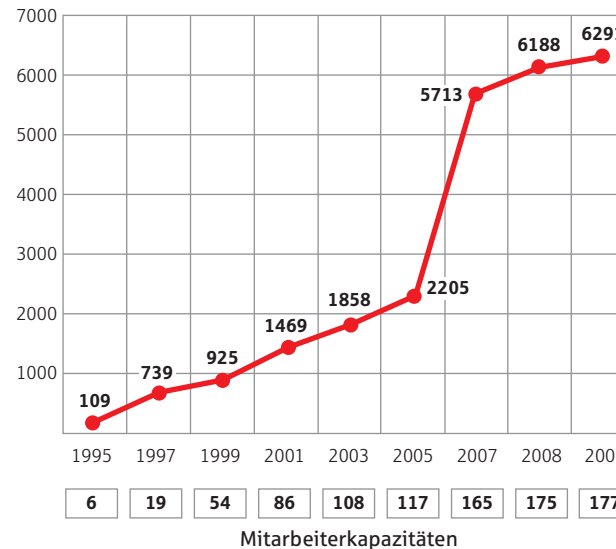
Für Sie arbeitet ein hoch motiviertes Team, das aus eigener Erfahrung bestens mit der Sparkassenwelt vertraut ist. Viele unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben ihre Laufbahn in einer Sparkasse begonnen. Andere Spezialisten bringen umfangreiche Kenntnisse aus anderen Branchen ein. Die Bandbreite ihrer Qualifikation rundet die vorhandenen Potenziale Ihres eigenen Instituts ab.

Unsere gelebte Unternehmenskultur ist geprägt von den Prinzipien der nachhaltigen Qualität, Verlässlichkeit und persönlichen Nähe, wie sie in der Sparkassen-Finanzgruppe tief verankert sind. Die Qualifizierung unserer Mitarbeiter sowie die laufende Aus- und Weiterbildung sorgen dafür, dass unser Service-Team in jedem Fall Ihre Sprache spricht. Wir identifizieren uns mit Ihren Zielen und Wünschen und setzen unsere ganze Kraft dafür ein, Sie im Kreditkartengeschäft erfolgreich zu unterstützen.

Wachstum durch Vertrauen

Immer mehr Partner vertrauen der BCS ihr Kartengeschäft an. Für ihre effiziente, persönliche und kompetente Betreuung engagiert sich eine wachsende Zahl von Mitarbeitern.

Kreditkartenstückzahl (in Tausend)



Stand: März 2009

DARÜBER SOLLTEN WIR SPRECHEN:

- Wie Ihre Mitarbeiter die Leistung unseres Teams optimal nutzen können.
- Warum wir exakt die Strategien und Produkte liefern können, die Ihr Institut braucht.
- Wie Sie unsere Medien gezielt für die Unterstützung Ihres Kreditkartengeschäfts nutzen können.



3



Wen betreut die BCS?

Für Sparkassen aus ganz Deutschland ist die Zusammenarbeit mit uns die Grundlage eines erfolgreichen Kreditkartengeschäfts. Mehr als 300 Kunden vertrauen unserer Arbeit und unserem Anspruch nach Qualität, Dienstleistungsorientierung, Wirtschaftlichkeit und Innovation.



„Mit der BCS arbeiten, das heißt: heute den Geschäftserfolg von morgen in die Wege leiten. Zum Beispiel über höhere Erträge im Kreditkartengeschäft. Zum Beispiel mit neuen Strategien und Produkten. Zum Beispiel mit Mehrwertleistungen

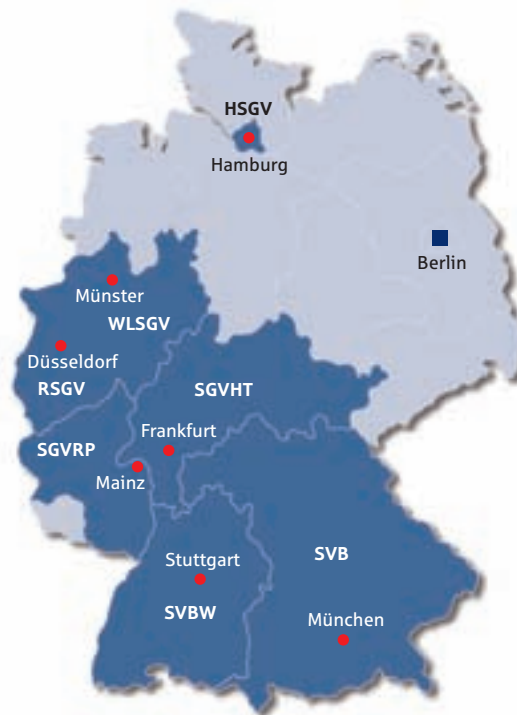
die Kunden zusätzlich begeistern. Fortschritt entsteht im Dialog. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.“

*Eduard Meyer,
Abteilungsleiter/Prokurist, BCS*



Die direkte Betreuung der Sparkassen steht für die BCS als zentrales Servicemerkmal ganz oben auf der Agenda. Denn aus dem konstruktiven Miteinander entstehen die Grundlagen für ein erfolgreiches Produkt- und Vertriebsmanagement. Mit unseren Kundeninstituten aus den Verbandsgebieten Bayern (SVB), Baden-Württemberg (SVBW), Rheinland-Pfalz (SVRP), Westfalen-Lippe (WLSGV), Rheinland (RSGV), Hessen-Thüringen (SGVHT) und Hamburg (HSGV) pflegen wir diesen intensiven Kontakt vor Ort und per Hotline. BCS pflegt zudem eine intensive Zusammenarbeit mit dem DSGV und den Regionalverbänden. Wir entwickeln treffgenaue Ideen und Konzepte mit individuellem Zuschnitt, die das Spitzenprodukt Sparkassen-Kreditkarte nachhaltig am Markt positionieren.

Hier sind die Kunden der BCS zuhause



DARÜBER SOLLTEN WIR SPRECHEN:

- Warum die BCS der passende Partner für Sie ist.



4

Wohin geht der Markt?

Ein noch lange nicht gesättigter Kreditkartenmarkt in Deutschland bietet gerade für die Sparkassen mit ihrer führenden Position im Privat- und Firmenkundengeschäft große Chancen. Die von anderen Anbietern umworbenen Kunden erwarten hier attraktive Angebote und fortschrittliche Lösungen.



„Kreditkarten werden immer stärker zu einem wichtigen Leistungsinhalt im Wettbewerb um das Privatgirokonto. Im Firmenkundengeschäft werden Sparkassen immer stärker damit konfrontiert, dass verschiedene Zahlungsdienstleister

zunehmend selbst banknahe Produkte anbieten. Durch Produktinnovationen können wir zukünftig den Handel noch stärker für eine höhere Kartenakzeptanz motivieren. Das Bild wird durch eine stärker zielgruppenorientierte Produktpositionierung abgerundet. Die Sparkassen-Kreditkarte ist hier ein exzellentes Angebot. Dank der Kreditkartenoffensive ist sie auch in den Köpfen vieler Sparkassenmitarbeiter angekommen. Hier gilt es, in Zukunft noch intensiver am Markt zu agieren.“

Wolfgang Adamiok,
Direktor beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband, Berlin

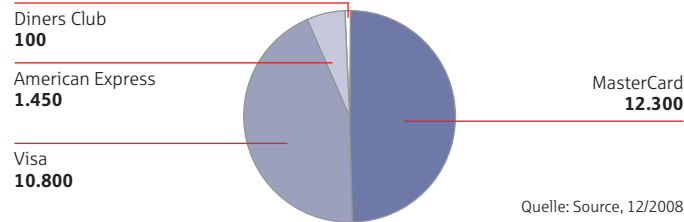
Das Kreditkartengeschäft ist von einem aggressiven Wettbewerb geprägt. Konkurrenten versuchen, mit Dumping-Konditionen Marktanteile an sich zu reißen. Die Antwort der Sparkassen muss angesichts des Preiskampfes in der Qualitätsführerschaft liegen. Sicherheit, Seriosität, Stabilität – die bewährten Eigenschaften der Sparkassen-Finanzgruppe sind dabei gefragt. Denn in Zukunft wird der Zugang zu attraktiven Zielgruppen noch lukrativer sein.

Die Kreditkarte trägt bis zu 20 Prozent zum Deckungsbeitrag eines durchschnittlichen Privatkunden bei. Als integraler Bestandteil im Sparkassen-Finanzkonzept eignet sie sich zur ganzheitlichen Ansprache und Betreuung der Kunden, zum Beispiel über Kontomodelle. Ob im Privatkundensektor, für Firmenkunden oder im Co-Branding: Auch als Kundenbindungsinstrument gewinnt die Kreditkarte zunehmend an Bedeutung.

Überzeugende Gründe sprechen für eine stärkere Gewichtung der Kreditkarte. Mit dem Zusammenwachsen der Verbandsrechenzentren ergibt sich nicht zuletzt auch aus technischer Sicht Handlungsbedarf. Setzen Sie das Thema auf Ihre Agenda – und nutzen Sie das Know-how der BCS als kompetenten Partner.

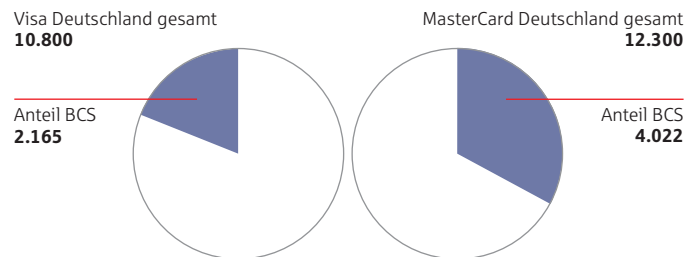
Kreditkartenmarkt in Deutschland

Stückzahlen in Tausend



Marktanteil der BCS

Stückzahlen in Tausend



DARÜBER SOLLTEN WIR SPRECHEN:

- Wo Sie in puncto Kreditkarten im Vergleich zu anderen Sparkassen und Wettbewerbern stehen.
- Wie Sie Potenziale ausschöpfen können.
- Wie Sie im Kartengeschäft höhere Erträge realisieren können.
- Wie Sie Kreditkarten zur individuell geprägten Visitenkarte Ihres Instituts machen.
- Wie Sie Konkurrenzangeboten aktiv begegnen.
- Wie Sie Ihr Kreditkartengeschäft wirtschaftlich gestalten können.



5

Wo gewinnen Sie Vorsprung?

Entwicklungen vorwegnehmen, Produkte für die Zukunft schaffen, Wettbewerber auf Distanz halten: Für die strategischen Seiten des Kreditkartengeschäfts bringen wir Ihnen unser umfangreiches Wissen ins Haus. Damit sind Sie schneller am Markt und direkt beim Kunden.



„Nah dran am Thema, nah dran am Markt, nah dran an den Möglichkeiten.

Wenn wir beim Service vor Ort zusammen mit Ihnen neue Marketingstrategien und Aktionen zur Neukunden-Akquisition entwickeln, dann orientieren wir uns im Denken und

Handeln an hoher Produktivität und passgenauen Konzepten. Im unmittelbaren Kontakt miteinander zu arbeiten, erhöht die Wertschöpfung. Denn dabei entstehen noch immer die besten Ideen. Darum sind unsere Besuche direkt bei den Sparkassen so wertvoll.“

Werner Hallek, Leiter Vertrieb BCS

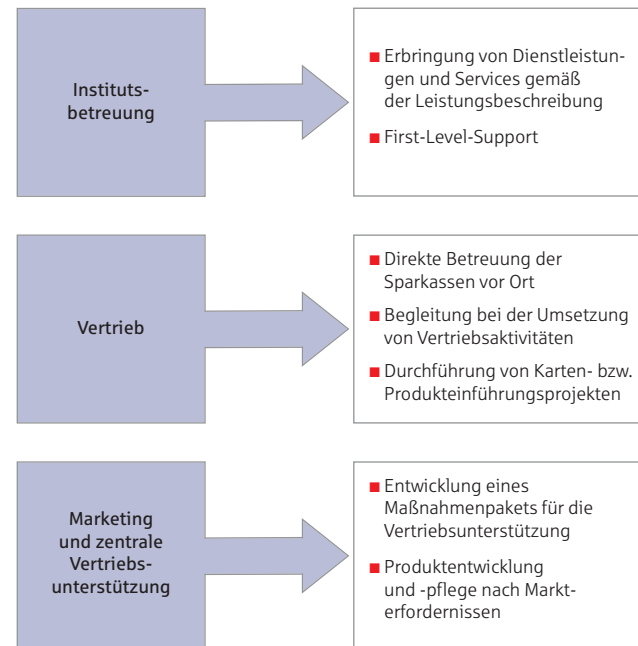
Die Arbeit der BCS ist getragen vom bewährten, vertrauensvollen Geschäftsprinzip der Sparkassen-Finanzgruppe.

Umfangreiches Spezialwissen am Kreditkartenmarkt, verbunden mit einer Vielzahl an Best-practice-Beispielen zeichnet uns aus. Unsere Erfahrung verschafft Ihnen einen Vorsprung vor dem Wettbewerb, der um Ihre Kunden wirbt.

Die institutsübergreifende Kompetenz der BCS lässt sich nahtlos in die Ressourcen Ihres Hauses integrieren. Wir decken Ihren Bedarf an fachlicher Information und personeller Unterstützung. Alles, was Sie brauchen, um in Ihrem Kreditkartengeschäft zusätzliche Erträge zu erzielen, bekommen Sie bei uns aus einer Hand.

Wir liefern Ihnen die Benchmarks für die künftige Positionierung Ihres Kreditkartengeschäfts. Komplettlösungen halten Aufwand und Kosten transparent und überschaubar. Eine klar profilierte Produktpolitik unterstützt eine unverwechselbare Markenstrategie. Vielfältige Marketing- und Vertriebsunterstützung bringt Ihr Angebot bei den Kunden nachhaltig in Erinnerung und führt zu erhöhtem Absatz.

Unsere Leistungen für Ihren Erfolg: Vertriebs- und Betreuungskonzept der BCS



► DARÜBER SOLLTEN WIR SPRECHEN:

- Wie die Kreditkarten in Ihrer Vertriebsstrategie bestens positioniert sind.
- Wie eine Komplettlösung für Ihr Institut aussehen kann.
- Wie sich Kreditkarten optimal in Ihre Kontomodelle integrieren lassen.
- Welche Vorteile unser „Service vor Ort“ für Sie hat.

6

Wie viel Leistung können Sie abrufen?

Alles, was mit der Kreditkarte und deren Einsatz in Ihrem Institut zusammenhängt, können Sie als Dienstleistung der BCS in Anspruch nehmen. Von der Technik bis zum Marketing, von der Schulung bis zur Beratung, von der Sicherheit bis zum persönlichen Service – wir bieten Ihnen das komplette Produktmanagement.



„Kreditkarten sind ein echtes Basisprodukt. Einfach in der Erklärung, stark in der Leistung. Bei allen Fragen, die sich in der täglichen Arbeit für Sie ergeben, können Sie auf unsere Beratung und eine reibungslose technische Umsetzung vertrauen. Über unsere Service-Hotline stehen Ihnen direkte Ansprechpartner zur Verfügung. Auch beim Marketing ergeben sich hier vielfältige Möglichkeiten, unsere Dienstleistungen und Ideen abzurufen. So sind wir sicher, dass Sie sich dank unserer Mehrwertleistungen von der Konkurrenz abheben und Ihre Kunden wirklich begeistern.“

Sascha Piniek,
Teamleiter Institutsbetreuung, BCS



Unser Servicepaket deckt das gesamte Spektrum des Kreditkarten-Processings und -Marketings ab. Seine einzelnen Bestandteile sind genauso wie die Gesamtleistung individuell auf Ihre Bedürfnisse anpassbar. Dazu zählen die Bereiche:

- Marketing und Vertriebsunterstützung
- Karteninhaberservices
- Vertrieb vor Ort
- Transaktionsservice
- Sicherheit, Prävention und Betrugsabwicklung
- Risikosteuerung

Servicelevel, Wirtschaftlichkeit, Innovationskraft: Mit unserem bewährten und ständig an aktuelle Entwicklungen angepassten Qualitätsmanagement ist eine starke Performance aller Kreditkartenprodukte sichergestellt. Ihr Kreditkartengeschäft ist damit stets auf dem neuesten Stand der Entwicklung und im besten Sinn des Wortes wettbewerbsfähig.

Ihre Kunden können sich darauf verlassen, dass ihre Kreditkarte jederzeit sicher und zuverlässig die volle Leistung bringt. Der Wert der Kreditkarte als starkes Instrument zur Kundenbindung – als Visitenkarte Ihres Instituts im täglichen Zahlungsverkehr – kommt somit nachhaltig zum Tragen.



► DARÜBER SOLLTEN WIR SPRECHEN:

- Wie Sie Ihre Ressourcen mit unseren Leistungen optimieren.
- Wie Sie die Zahl der Kreditkarteninhaber und die Intensität der Kartennutzung erhöhen.
- Welche Bausteine unseres Angebots für Sie attraktiv sind – oder ob eine Komplettlösung das wirtschaftlichste Ergebnis bringt.

7

Wie verhelfen wir Ihnen zu mehr Ertrag?

Kreditkarten sind eine wertvolle Dienstleistung für Ihre Kunden.

Wir zeigen Ihnen geeignete Wege und stellen die Werkzeuge bereit, über die Sie Neukunden gewinnen, Bestandskunden zu mehr Nutzung anregen – und mehr Ertrag generieren.



„Eine starke Antriebskraft unserer Arbeit ist die Steigerung Ihres Ertrags aus dem Kreditkartengeschäft. Wir arbeiten dabei mit fundierten Zahlen und belegbaren Beispielen. Daraus leiten wir aussagefähige Benchmarks ab. Auf dieser Grundlage er-

arbeiten wir mit Ihnen institutsindividuelle Konzepte und Strategien, die Ihren Geschäftsplan untermauern. Dies gilt für die Expansion Ihres Marktanteils genauso wie für die Konkurrenzanalyse oder das Absichern und Vertiefen Ihres Bestandsgeschäfts.“

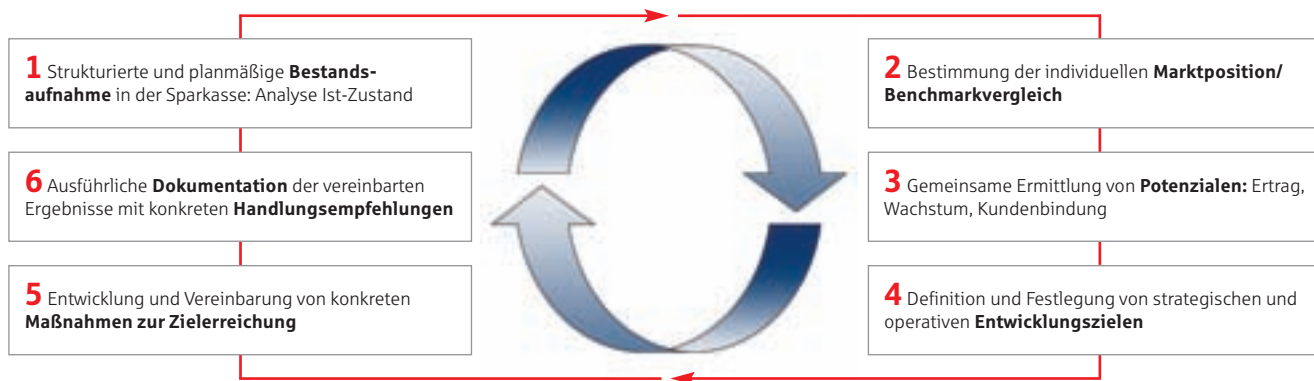
Markus Tintrop, Vertrieb BCS

Für die Unterstützung Ihres Vertriebs haben wir einen überschaubaren Maßnahmenkatalog entwickelt, der mit der Kreditkarten Offensive des DSGVO kompatibel ist und diesen ergänzt. Mit diesem Instrument sind Sie frei in der Wahl der Mittel und des Zeitpunkts für Ihre Marktbearbeitung. Wir berücksichtigen Ihren Wunsch nach Autonomie. Sie geben die Ziele vor, wir liefern den Leitfaden. In bewährter Praxis

verfeinern und individualisieren wir vorhandene Werkzeuge stets gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern.

So entstehen Innovation und Fortschritt, die zu Ihrem Geschäftserfolg beitragen. So verbessern sich Produkte und Service dauerhaft zur Zufriedenheit Ihrer Kunden. Und so wirken alle Maßnahmen zeitgenau und zielgruppengerecht.

Eins greift ins andere: So unterstützt Sie unser Vertrieb vor Ort



DARÜBER SOLLTEN WIR SPRECHEN:

- Wie Sie Ihre Kunden zur stärkeren Nutzung ihrer Kreditkarten bewegen.
- Wie Sie mehr Umsatz auf bestehende Karten bringen.
- Wie Sie mit Ihren Kreditkartenkunden erfolgreich ins Gespräch kommen.
- Wie Sie über ein Upgrade der Kreditkarten den Ertrag erhöhen.
- Wie Sie mit unseren Mehrwertleistungen die Zufriedenheit Ihrer Kunden verbessern.



8

Für wen mischen wir die Karten?

Für jede Lebensphase und Vermögenssituation bieten wir die passende Kreditkarte für Ihre Kunden – von der MasterCard® X-TENSION für junge Leute bis zur Platinum Kreditkarte für vermögende Privatkunden. Wir gestalten Komfort und Nutzen des Markenartikels „Sparkassen-Kreditkarte“ mit Bedacht und zielgruppenorientiert.



„Im modernen Zahlungsverkehr sind Kreditkarten optimal geeignet, um die persönlichen Bedürfnisse der Kunden eins zu eins abzubilden. Die mit der Karte verbundenen Dienstleistungen werden unmittelbar als Service

Ihres Instituts wahrgenommen. Wir beherrschen die Produktgestaltung und liefern Ihnen zielgruppengenaue Produkte. Darüber hinaus unterstützen wir Sie beim regelmäßigen und fortlaufenden Dialog mit Ihren Kunden. So machen wir aus einem Stück Plastik ein Stück persönlichen Mehrwert – und helfen, Kunden dauerhaft an Ihr Institut zu binden.“

Thorsten Wischow, Vertrieb BCS



Im Produkt Kreditkarte sehen wir mehr als ein bloßes Zahlungsinstrument. Komfortable Zusatznutzen machen es zum attraktiven Vielzweckbegleiter für Ihre Kunden. Je häufiger die Kreditkarte im Einsatz ist, desto erfreulicher fällt ihr Deckungsbeitrag aus. Für Versicherungsleistungen, Mehrwertleistungen und Bonussysteme holen wir darüber hinaus starke Partner an Bord.

Für das Kreditkartengeschäft unterstützt die BCS die Segmentierung nach Zielgruppen durch technische und strategische Werkzeuge. Unsere Kundeninstitute erhalten damit die Voraussetzungen für eine optimale Vertriebssteuerung und ein nachhaltiges Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Welche Wünsche und Bedürfnisse Ihr Kunde auch hat: Wir stellen Ihnen ein geeignetes Kreditkartenprodukt zur Verfügung, das zu Ihrem Kunden und zu Ihrem Institut passt. Sie heben sich damit deutlich von anderen Produkten und den Mitbewerbern ab.

Mit speziellen Kreditkarten für Firmenkunden und für das Co-Branding ergänzen wir das Produktportfolio und vergrößern die Reichweite Ihres Angebots.



► DARÜBER SOLLTEN WIR SPRECHEN:

- Wie sich unsere Kreditkartenprodukte in die ganzheitliche Kundenbetreuung integrieren.
- Welche Kreditkarten zu den jeweiligen Kundengruppen passen.
- Warum sich Kreditkarten in besonderem Maße zur dauerhaften Kundenbindung eignen.
- Wie Kontomodelle mit Kreditkarten für Sie und Ihre Kunden attraktiver werden.

9



Warum sind Sie bei der BCS in guten Händen?

Die komplette Dienstleistung rund um Ihr Kreditkartenprogramm erhalten Sie, abgestimmt auf Ihr Institut, von uns aus einer Hand. Dabei setzen wir Akzente und Schwerpunkte genau dort, wo Sie es wünschen. Zufriedene Kunden bestätigen den Erfolg dieses ganzheitlichen Konzepts.



Service aus einer Hand



„Das Kreditkartengeschäft hat sich langfristig als sichere und zuverlässige Ertragsquelle erwiesen, das einen ordentlichen Deckungsbeitrag im Privatkundengeschäft liefert. Als attraktives Element einer ganzheitlichen und unmittelbaren Kundenbetreuung sichern Kreditkarten auch bei den weichen Faktoren eine interessante Rendite. Der Service ‚alles aus einer Hand‘ durch die BCS ist für uns dabei sehr sinnvoll.“

Carsten Claus,
Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Böblingen

Persönliche Betreuung



„Das Kreditkartengeschäft genießt in unserem Haus eine hohe strategische Bedeutung. Die Kreditkartenerlöse helfen uns, die Erträge aus dem

hart umkämpften Girogeschäft nachhaltig zu sichern und auszubauen. Bei der Ausrichtung unserer Arbeit, bei der Vertriebssteuerung und bei der Umsetzung der Kartenstrategie ist die BCS ein verlässlicher, starker Partner. Die Unterstützung bei der unmittelbaren Umsetzung unserer Ziele und die individuelle, persönliche Betreuung tragen maßgeblich zu unserem Erfolg in diesem bedeutenden Geschäftsfeld bei.“

Heinz Danner,
Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Aschaffenburg-Alzenau

Moderne Kundenorientierung



„Die Institutsbetreuung der BCS ist für uns als Sparkasse mit hohem Anspruch an ein reibungsloses Kreditkartengeschäft erster Ansprechpartner

bei allen kundenbezogenen, organisatorischen und technischen Fragen rund um die Kreditkarte. Mit ihrem hohen Engagement sorgen die persönlichen Ansprechpartner für kompetente und direkte Auskünfte sowie zeitnahes Erledigen der Aufträge. Das ist genau das, was wir unter moderner und kundenorientierter Dienstleistung verstehen.“

Martin Englert,
Leiter Vertriebsmanagement der Hamburger Sparkasse (HASPA)

Umfassendes Know-how



„Trommeln gehört zum Handwerk und insbesondere bei der Kreditkarte lohnt es sich, regelmäßig am Markt Zeichen zu setzen, um neue Kunden

zu gewinnen und bestehende Kunden zu höherer Nutzung anzuregen. Die Betreuung durch die BCS in Sachen Vertriebsunterstützung ist beispielhaft. Uns beeindruckt besonders das umfassende Know-how, die Kreativität im Ansatz und die Effizienz im Teamwork. So sind immer wieder Ideen und Lösungen fürs Marketing entstanden, die haargenau zu uns passen und bei den Kunden Wirkung erzielen.“

Norbert Schöfer,
Abteilungsleiter Passivgeschäft Sparkasse Rhein-Haardt

Kontakt

Bayern Card-Services Türkenstraße 9
80333 München
Internet: www.bayerncard.de

Marketing Tel.: 089/2171-23444
Fax: 089/2171-623444
E-Mail: marketing@bayerncard.de

Institutsbetreuung Tel.: 089/2171-23555
Fax: 0851/9512-8810
E-Mail: institutsbetreuung@bayerncard.de