

# Creditcard: meer dan alleen een betaalmiddel

Nederland is van oudsher typisch een land van debetkaarten in tegenstelling tot de meer Angelsaksische markten. Toch begint de Nederlandse markt steeds meer volwassen te worden in het gebruik van creditcards en wint de creditcard steeds meer terrein. Dat constateert Marjolein Gerritsen, Directeur Klant & Markt van International Card Services (ICS), de Nederlandse marktleider op het gebied van creditcard-uitgifte. Dat heeft volgens haar niet alleen te maken met het betaalgemak, maar ook met de steeds uitgebreidere mogelijkheden die een creditcard biedt. En dat gaat verder dan uitsluitend betalen.



**MARJOLEIN GERRITSEN,**  
Directeur Klant & Markt van International  
Card Services (ICS)

ICS bestaat al bijna dertig jaar en heeft volgens Gerritsen aan de wieg gestaan van de introductie van creditcards in Nederland. "We geven niet alleen onder eigen naam creditcards uit, maar ook door middel van partnerships met banken, retailers, zoals de Bijenkorf, en organisaties zoals de ANWB. Dat varieert van het aanbieden van een basic kaartprogramma tot een tailor-made propositie waarbij we aansluiten bij de beleving die de partner voor ogen heeft, zodat we samen de beoogde doelstellingen waar kunnen maken."

## VOORDELEN

In totaal is ICS verantwoordelijk voor ruim drie miljoen creditcards in Nederland. Een portefeuille die volgens Gerritsen groei-

ende is. "We merken dat het gebruik van de creditcard toeneemt, zowel onder consumenten als bij zakelijk gebruik. Belangrijke voordelen van betalen met de creditcard zijn de aankoopverzekering - vrijwel alle aankopen zijn standaard 180 dagen verzekerd tegen verlies, diefstal en beschadiging - en de aflevergarantie. Dat betekent dat een klant die online iets met zijn ICS creditcard betaalt dat niet wordt geleverd, of niet op tijd of verkeerd is geleverd, zijn geld terugkrijgt.

Het feit dat de helft van onze creditcards inmiddels contactloos betalen ondersteunt, garandeert bovendien een nog snellere checkout in de fysieke wereld. Voor de (klein)zakelijke markt biedt een

creditcard ook de nodige voordelen. Zo kan de gebruiker eenvoudig privé van zakelijke uitgaven scheiden, is er meer grip op de zakelijke kosten en resulteert het in minder administratieve en boekhoudkundige handelingen."

## TOEGEVOEGDE WAARDE

Het reserveren van een hotel of het boeken van een huurauto zijn bij uitstek handelingen waarvoor een creditcard nodig is. "Ook in e-commerce wordt meer en meer gebruik gemaakt van de mogelijkheid te betalen met een creditcard. Het is voor retailers heel eenvoudig om een creditcard te accepteren en het biedt een toegevoegde waarde, een extra service naar de klanten. Retailers bieden hun

klanten steeds meer een waaier van betaalopties."

## TOEGANGSMIDDEL

Een mooi voorbeeld van de toegevoegde waarde die een creditcard kan bieden, bewijst Transport for London (TfL), een overheidsorganisatie die verantwoordelijk is voor het (weg)verkeer en (openbaar) vervoer in de Londense agglomeratie. Gerritsen: "De poortjes herkennen de creditcard en je hebt daarmee meteen je ticket in handen. Reizigers hoeven dus geen extra handeling meer te verrichten en kunnen zo het treinstation in- en uitlopen, waarna het bedrag automatisch wordt afgeschreven. De kaart fungeert in dat geval niet alleen als betaalmiddel, maar ook als toe-

gangsmiddel. De openbaar vervoermarkt in Europa gaat steeds meer deze kant op."

## WERELDWIJDE ACCEPTATIE

Internet of Things (IoT) is een hot topic waarover veel gesproken wordt. "De creditcard speelt ook daarin een grote rol," zegt Gerritsen. "Door data aan elkaar te knopen is het bijvoorbeeld heel eenvoudig om ervoor te zorgen dat de koelkast gevuld wordt. Grote spelers zijn daar volop mee bezig. Denk aan de automotive sector, de witgoed sector en de wereld van de vendingmachines (blikjes en snoepgoed). Dergelijke wereldwijd opererende sectoren zijn gebaat bij een wereldwijd geaccepteerd betaalmiddel, zoals Visa of Mastercard. Kortom, er gaan met

de creditcard nog hele mooie ontwikkelingen plaatsvinden in het voordeel van klanten en retailers," besluit Gerritsen. **►**

"De poortjes herkennen de creditcard en je hebt daarmee meteen je ticket in handen"