BANK now

Jetzt oder nie.
Der vierte Geschäftsbericht.

2010.

BANK-now AG auf einen Blick.

	2010	2009
Erfolgsrechnung (in CHF).		
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	237'185'168	196'308'435
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	–3'759'273	–8'634'549
Übriger ordentlicher Erfolg	–80'104	506'871
Geschäftsaufwand	–84'745'504	–76'949'448
Bruttogewinn	**148'600'287**	**111'231'309**
Abschreibungen, Wertberichtigungen, Verluste, ausserordentlicher Erfolg	–29'509'912	–35'908'241
Steuern	–25'727'191	–16'206'227
Jahresgewinn	**93'363'184**	**59'116'841**
Bilanz (in CHF) per 31.12.		
Bilanzsumme	**3'350'652'545**	**2'945'137'714**
Forderungen gegenüber Kunden	2'890'391'064	2'687'895'501
Verpflichtungen gegenüber Banken	2'927'400'000	2'596'400'000
Eigene Mittel (vor Gewinnverteilung)	327'937'121	244'573'937
Personalbestand.		
Anzahl Mitarbeitende (umgerechnet auf Vollzeitstellen)	**297**	**283**
Filialnetz.		
Anzahl Filialen (Aarau, Baden, Basel, Bern, Biel, Brig, Chur, Genf, Lausanne, Luzern, Manno, Neuenburg, Olten, Rapperswil, Schaffhausen, Sion, St. Gallen, St. Moritz, Winterthur, Zürich Altstetten, Zürich Oerlikon)	**21**	**21**

Inhaltsverzeichnis.

1 Vorwort des Präsidenten des Verwaltungsrats und des CEO. 4
2 Bericht über das Geschäftsjahr 2010. 8
3 Corporate Governance. 14
4 Jahresrechnung. 20
5 Anhang zur Jahresrechnung. 26
6 Informationen zur Bilanz. 34
7 Informationen zu den Ausserbilanzgeschäften. 44
8 Informationen zur Erfolgsrechnung. 46
9 Bericht der Revisionsstelle. 48

1 Vorwort des Präsidenten des Verwaltungsrats und des CEO.

Hanspeter Kurzmeyer, Präsident des Verwaltungsrats

Erich Wild, CEO

Die BANK-now AG hat im Geschäftsjahr 2010 mit einem Jahresgewinn von CHF 93.4 Mio. ein ausgezeichnetes Ergebnis erzielt. Ihre Ausleihungen steigerte sie auf CHF 2'890.4 Mio., was einer Zunahme um 7.5% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im gleichen Zeitraum entwickelten sich die Risikoparameter ebenfalls besser als erwartet.

Die Schweizer Wirtschaft hat sich 2010 gut entwickelt, nachdem die Vorjahre noch stark von den Folgen der globalen Finanzkrise geprägt waren. Gleichzeit verblieben die Unsicherheiten bei der Bewertung zukünftiger Entwicklungen. Gerade in den vergangenen Jahren hat sich deutlich gezeigt, dass Unternehmen mit einer klaren Strategie und ausgeprägtem Leistungswillen im Schweizer Markt auch unter diesen Rahmenbedingungen erfolgreich sein können.

Von Beginn an fokussiert die Strategie der BANK-now AG auf ihr Kerngeschäft – die Konsumfinanzierung. Dabei orientiert sie sich an so einfachen wie wirkungsvollen Leitwerten: Im Zentrum stehen nämlich «Beste Partnerschaft» gegenüber Kunden und Geschäftspartnern sowie «überlegene Leistung». Mit Innovationen bei Produkten und Dienstleistungen, vorbildlichem Kundenservice und der zuverlässigen und kompetenten Zusammenarbeit mit ihren Kooperationspartnern hat die BANK-now AG auch in ihrem vierten Geschäftsjahr bewiesen, dass sie ausgezeichnete Leistungen erbringt. Die erneute Stärkung der Marktposition der Bank verdeutlicht, wie wichtig diese Leistungen für Kunden und Geschäftspartner sind.

Es ist Teil der Kultur der BANK-now AG, dass sie ausgezeichnete Ergebnisse zum Ansporn nimmt, ihre Leistungsbereitschaft und -fähigkeit gegenüber den Kunden und Geschäftspartnern auch im kommenden Jahr unter Beweis zu stellen und konsequent weiterzuentwickeln.

Wir danken unseren Mitarbeitenden dafür, dass sie unsere Bank tagtäglich mit hoher Kompetenz nach aussen vertreten und unser Leistungsversprechen mit grossem Engagement erfüllen. Ebenso danken wir unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Geschäftspartnern für das uns entgegengebrachte Vertrauen.

Hanspeter Kurzmeyer
Präsident des Verwaltungsrats

Erich Wild
CEO

Schneller geht's nicht.

Kreative Inserateplatzierungen unterstützen die Kernbotschaft

Ausgangslage.

Markt fordert schnell verfügbare Kredite.

Erkenntnisse aus der Analyse des Kundenverhaltens und der Marktforschung hatten BANK-now auf das Bedürfnis nach rasch verfügbaren Krediten über kleinere Finanzierungsbeträge hingewiesen. Bei traditionellen Kreditangeboten steht das Bargeld im Allgemeinen erst nach einer siebentägigen Frist zur Verfügung.

Ziele und Zielgruppen.

Traumerfüllung für alle Beteiligten.

Im Vordergrund stand die Bereitstellung des schnellsten Kredits der Schweiz, bei dem der Kreditbetrag dem Kunden innerhalb weniger Stunden zur Verfügung steht. Das Angebot sollte sich an Kunden und Interessenten richten, die sich mit einem rasch verfügbaren Kreditbetrag schnell und einfach einen Traum erfüllen wollen. Damit wurden folgende Ziele angestrebt:

- Steigerung des Kundennutzens durch ein auf das spezifische Kundenbedürfnis nach «rascher Kreditverfügbarkeit» ausgerichtetes Angebot
- Steigerung von Attraktivität und Bekanntheit durch einen USP
- Einlösen des Leistungsversprechens nach «überlegener Leistung»
- Gewinnung von Neukunden
- Steigerung der Kundenfrequenzen in den BANK-now Filialen

Konzept und Umsetzung.

CREDIT-now Express – Bargeld in 4 Stunden.

Im Zentrum standen die Entwicklung und das Angebot eines neuen Kreditprodukts, bei dem der Kreditbetrag nach spätestens vier Stunden zur Verfügung steht. Zur Vereinfachung der Kreditauszahlung wurde das Kreditangebot um eine Prepaid-Karte (Easy Cash von Swiss Bankers) ergänzt, auf welcher der gewünschte Betrag nach erfolgter Kreditbewilligung unverzüglich gutgeschrieben wird. Um die Vorgabe «Bargeld in 4 Stunden» einhalten zu können, mussten die internen Prozesse (insbesondere auch der Bewilligungsprozess) angepasst und auf Geschwindigkeit ausgerichtet werden. Selbstverständlich ohne dabei die Qualität der Kreditprüfung zu vernachlässigen.

Bei der Kommunikation wurde der USP «Bargeld in 4 Stunden» bei allen Kommunikationsmassnahmen mit klaren Botschaften ins Zentrum gerückt. Eine breit angelegte cross-mediale Kampagne mit TV, Inseraten, Plakaten, Internet und Ambient-Aktionen sorgte im Frühling und Herbst für die gewünschte Bekanntheit im Markt.

Resultate und Reaktionen.

Erhöhte Frequenz in den Filialen.

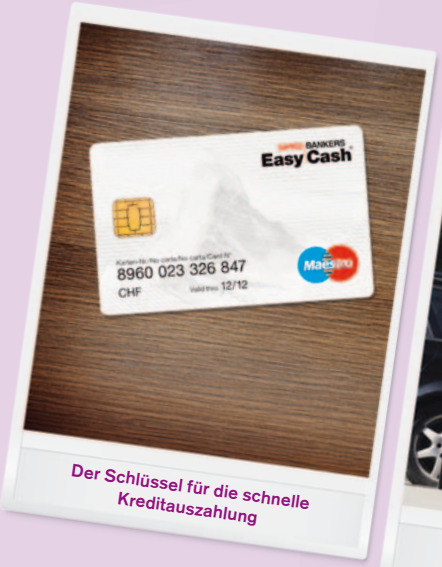
Schon in den ersten Monaten gingen viele positive Kundenreaktionen bei BANK-now ein. Die Nachfrage der Kunden lag von Beginn weg über den Erwartungen und hält unvermindert an. Ebenso hat sich, wie angestrebt, die Kundenfrequenz in den BANK-now Filialen erhöht. Mit CREDIT-now Express verfügt BANK-now über ein vom Markt stark nachgefragtes Leuchtturmprodukt.

CREDIT-now Express.

RailPoster erreichen die mobile Zielgruppe optimal

Die Express-Broschüre mit allen relevanten Informationen

Hängekartons mit Dispenser: Bargeld zum Greifen nahe



Der Schlüssel für die schnelle Kreditauszahlung

Quelle: APG Marketing, Zürich

Gezielter Plakateinsatz stärkt die Filialen

2 Bericht über das Geschäftsjahr 2010.

Unterschiedliche Entwicklungen im Schweizer Konsumfinanzierungsmarkt.

Die Schweizer Wirtschaft hat sich 2010 in einem schwierigen makroökonomischen Umfeld gut behauptet. Nachdem das Bruttoinlandprodukt im Vorjahr noch rückläufig war, konnte 2010 bereits wieder ein ansprechendes Wachstum verzeichnet werden. Dies widerspiegelt sich unter anderem in der Zunahme des privaten Konsums und in der abnehmenden Arbeitslosenquote.

Von diesen positiven Entwicklungen profitierte der für die Konsumfinanzierung wichtige Personenwagenmarkt: Nach einem Rückgang im Vorjahr erholte sich der Neuwagen-Absatz im Schweizer Markt über die vergangenen zwölf Monate. Gemäss Statistik der Vereinigung der Schweizer Automobil-Importeure (Auto-Schweiz) nahm im vergangenen Jahr die Anzahl neu zugelassener Personenwagen auf den Schweizer Strassen um rund 10% zu. Ebenfalls positiv entwickelte sich der Gebrauchtwagenmarkt mit einer gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Anzahl Halterwechsel. Entsprechend deutlich wuchs in diesem Jahr denn auch das in der Schweiz abgeschlossene Leasingvolumen für Personenwagen.

Der Markt für Konsumkredite konnte der konjunkturellen Entwicklung nicht im gleichen Masse folgen. Das Volumen der neu abgeschlossenen Konsumkredite in der Schweiz ging gemäss der Zentralstelle für Kreditinformation (ZEK) 2010 um 8.1% zurück und verzeichnete damit zum zweiten Mal in Folge einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr. Erstmals seit Jahren hat 2010 auch der gesamtschweizerische Bestand ausstehender Konsumkredite abgenommen. Allerdings hat dazu wesentlich der Umstand beigetragen, dass seit dem 1. Januar 2010 die Margenbesteuerung infolge einer Änderung in der Mehrwertsteuer-Gesetzgebung aufgehoben wurde. Dies führte dazu, dass bislang typischerweise über Teilzahlungskaufverträge finanzierte Fahrzeuge deutlich häufiger über Leasing finanziert wurden und damit eine Verschiebung innerhalb der Finanzierungsformen stattfand.

Erfreuliche Entwicklung bei den Ausleihungen in allen Geschäftsfeldern der Bank.

Die BANK-now AG ist als spezialisierter Anbieter von Konsumfinanzierungen in den Bereichen «Barkredit», «Konsumfinanzierung am Point of Sale (POS)» sowie in der «Fahrzeugfinanzierung» tätig. Trotz unterschiedlicher Marktbedingungen entwickelten sich die Bestände in all diesen Geschäftsfeldern positiv.

Barkredit: Der Barkreditmarkt war im vergangenen Jahr sowohl von einer schwächeren Nachfrage als auch von intensivem Wettbewerb geprägt und präsentierte sich entsprechend herausfordernd. Die BANK-now AG konnte sich in diesem Umfeld gut behaupten. Bei leicht rückläufigem Neugeschäft steigerte sie die Ausleihungen der unter der Marke «CREDIT-now» angebotenen Barkredite gegenüber dem Vorjahr um 7.9% und baute ihren Marktanteil weiter aus. Dank dem ausgezeichneten Kundenservice, einem breit abgestützten Vertriebsnetz sowie Innovationen im Produkt- und Serviceangebot gewann die BANK-now AG zusätzliche Kunden und Interessenten. Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang die hohe Nachfrage nach dem neuen Produkt «CREDIT-now Express», das dem Kundenbedürfnis nach einer sehr raschen Finanzierung von kleineren Beträgen Rechnung trägt. Ausserdem hat die BANK-now AG die Sprachenvielfalt in der Kundenberatung ausgebaut sowie für Kunden portugiesischer und albanischer Muttersprache zusätzlich eigene Kontaktstellen im Kundenzentrum aufgebaut. Auch damit stellte die BANK-now AG im vergangenen Jahr ihre Nähe zu den Kunden unter Beweis.

Konsumgüterfinanzierung am Point of Sale (POS): Bei der Konsumgüterfinanzierung am POS arbeitet die BANK-now AG mit Unternehmen zusammen, die typischerweise Produkte in den Bereichen Möbel, Electronics, Computer oder Haushalt anbieten. Die BANK-now AG stellt dabei Lösungen zur Verfügung, die den Konsumenten verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten eröffnen sowie die Partnerunternehmen bei deren Absatzförderung unterstützen. Die Umsätze in diesem Geschäftsfeld entwickelten sich den Erwartungen entsprechend und bewegten sich über dem Vorjahresniveau.

Fahrzeugfinanzierung: Bei der Fahrzeugfinanzierung arbeitet die BANK-now AG mit Garagen und Händlern von Motorfahrzeugen aller Marken zusammen. Sie bietet dabei leasing- und kreditbasierte Finanzierungslösungen für den Absatz neuer und gebrauchter Motorfahrzeuge. Der Geschäftsverlauf im Bereich der Fahrzeugfinanzierung ist stark geprägt durch die Verkaufszahlen der Partnerunternehmen. Die BANK-now AG profitierte im vergangenen Geschäftsjahr vom allgemein positiven Markttrend und konnte sowohl das Neugeschäft als auch den Ausleihbestand gegenüber dem Vorjahr deutlich stärken. Bei den Finanzierungsformen für Gebrauchtfahrzeuge war eine Verschiebung von kreditbasierten Finanzierungen hin zu Leasing festzustellen, was zu weiten Teilen der veränderten Mehrwertsteuer-Gesetzgebung zugeschrieben werden kann. Besonders erfreulich war die Entwicklung bei den bestehenden Kooperationen mit Importeuren wie Porsche und Harley-Davidson. Gleichzeitig konnten mit Hyundai und Ducati zwei weitere namhafte Partner gewonnen werden, für welche die BANK-now AG die Retailfinanzierungen bereitstellt.

Mitarbeitende.
Im Zuge des positiven Geschäftsverlaufs baute die BANK-now AG ihren Personalbestand leicht aus. Per Ende 2010 beschäftigte sie im Kundenzentrum in Horgen und in den 21 Filialen in der ganzen Schweiz 297 Mitarbeitende und 21 Lehrlinge. Dies zeigt, dass sich die BANK-now AG im Markt auch als attraktiver Arbeitgeber etabliert hat. Durch gezielte Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden sowie deren konsequente Einbindung in ihr Brand-Engagement-Programm stellt die BANK-now AG sicher, dass ihre Mitarbeitenden sich laufend weiterentwickeln und die Markenwerte der BANK-now AG in ihrem Berufsalltag umsetzen. Davon profitieren auch die Kunden und Geschäftspartner der BANK-now AG, die zusammen mit den Mitarbeitenden das Ziel der «besten Partnerschaft» erst möglich machen.

Ausleihungen.
Die gesamten Kundenausleihungen vor Wertberichtigungen und Rückstellungen konnten gegenüber dem Vorjahr erneut gesteigert werden. Dank einem Wachstum von 7% betrugen die gesamten Ausleihungen per Ende 2010 CHF 2'983.3 Mio.

Risikoverlauf.
Die umsichtige und langfristig ausgerichtete Kredit- und Risikopolitik hat sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr bewährt, und die Risikopositionen entwickelten sich leicht besser als erwartet. Zu verdanken ist dies den bereits im Vorjahr eingeleiteten Massnahmen zur Risikooptimierung, der konsequenten Umsetzung der Kreditvergaberichtlinien, aber auch der positiven konjunkturellen Entwicklung in der Schweiz.

Verglichen mit dem Vorjahr hatte die BANK-now AG 2010 um CHF 6.5 Mio. geringere Risikokosten (Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste sowie ausserordentlicher Erfolg) zu tragen. Während sich die effektiven Verluste durch Kredit- und Leasingausfälle zwar etwas erhöht haben, verbesserte sich andererseits das Kreditportfolio im Vergleich zum Vorjahr. Dies führte zu einer Anpassung der relevanten Parameter im Wertberichtigungsmodell und zur Auflösung von Wertberichtigungen in Höhe von CHF 17.9 Mio.

Zinsentwicklung.

Der Zinsertrag ist die wichtigste Ertragskomponente der BANK-now AG. Dank der positiven Entwicklung bei den Ausleihungen und einer stabilen Margenentwicklung konnte das Zinsergebnis gegenüber dem Vorjahr um 21 % auf CHF 237 Mio. gesteigert werden.

Eigene Mittel und Liquidität.

Gemäss den regulatorischen Vorschriften zur Eigenmittelunterlegung ist die Kapitalbasis der BANK-now AG per 31.12.2010 komfortabel. Die Liquiditätssituation ist ebenfalls sehr solide.

Gewinnausweis.

Im Geschäftsjahr 2010 hat die BANK-now AG einen Jahresgewinn von CHF 93.4 Mio. erarbeitet. Dieses Ergebnis ist auch unter Berücksichtigung der darin enthaltenen ausserordentlichen Auflösung nicht benötigter Wertberichtigungen aus den Vorjahren sehr erfreulich und widerspiegelt den guten Geschäftsgang im vierten Geschäftsjahr der Bank sowie die Leistung ihrer Mitarbeitenden.

Ausblick 2011.

Die Schweizer Wirtschaft hat 2010 ein kräftiges Wirtschaftswachstum verzeichnet. Für 2011 sind die Wachstumserwartungen zurückhaltender. Die Expertengruppe des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco) prognostizierte im Dezember 2010 ein BIP-Wachstum von 1.5 % für das Jahr 2011. Dank einer robusten Konjunktur und einer stabilen bzw. leicht rückläufigen Arbeitslosenquote dürfte die Abschwächung aber moderat verlaufen. Im Gleichschritt wird von einem etwas geringeren Wachstum bei den Konsumausgaben ausgegangen. Vor diesem Hintergrund erwartet die BANK-now AG auch im Gesamtmarkt für Konsumfinanzierungen 2011 nur eine schwache Wachstumsdynamik.

Die BANK-now AG will in diesem Umfeld ihre Marktposition weiter ausbauen. Mit einer noch stärkeren Ausrichtung auf die lokalen Kundenbedürfnisse im Kreditgeschäft, dem Ausbau des Dienstleistungsangebots sowie weiteren Vertriebskooperationen im Bereich Fahrzeugfinanzierung will sie ihre Position als führende Anbieterin von Konsumfinanzierung in der Schweiz weiter stärken. Gleichzeitig wird die BANK-now AG ihre auf Nachhaltigkeit und Kontinuität ausgerichtete Kreditvergabepolitik konsequent weiterführen und sich bei Kunden und Vertriebspartnern als «bester Partner» beweisen.

Hyundai Finance als neuer Brand.

Unterlagen für das persönliche Kundengespräch

Ausgangslage.

Chancen werden genutzt.

Ein wesentlicher Bestandteil der Strategie im Bereich Fahrzeugfinanzierung besteht darin, mit grösseren Partnerschaften – insbesondere mit Importeurgesellschaften – zu wachsen. Hyundai hatte bislang kein eigenes Finanzierungsangebot zur Absatzförderung ihrer Fahrzeuge. Zeitgleich forcierten die Mitbewerber Leasing als Verkaufsförderungsinstrument und erhöhten damit den Handlungsdruck auf Hyundai. Für BANK-now ergab sich damit die Chance für eine Partnerschaft.

Ziele und Zielgruppen.

Fahrzeugfinanzierung im Look and Feel von Hyundai.

Dank der Partnerschaft mit Hyundai sollte dem Importeur ein umfassendes Produktangebot zur Absatzfinanzierung im Look and Feel von Hyundai bereitgestellt werden, damit der Kunde bei Hyundai zukünftig alles aus einer Hand erhält: Fahrzeug, Service und Fahrzeugfinanzierung. Hyundai ihrerseits beabsichtigte, ihren Händlern einen klar erkennbaren Mehrwert zu bieten – mit hochstehendem Service, professioneller Betreuung sowie auf die Marktbearbeitung zugeschnittenen Finanzierungsdienstleistungen. Ziele, die BANK-now gerne als Auftrag entgegennahm, ganz im Sinne des eigenen Leitwerts «Beste Partnerschaft».

Konzeptidee und Massnahmen.

Integriertes Marketing im Rahmen der Partnerschaft.

Die gemeinsam mit dem Importeur erarbeitete Lösung enthielt mehrere Bestandteile.

Hyundai Finance: Um einen integrierten Marktauftritt gewährleisten zu können, wurde der Brand «Hyundai Finance» ins Leben gerufen. Zusammen mit dem Importeur wurde auf Whitelabelling-Basis ein umfassendes Angebot mit Leasing-, Teilzahlungskauf- und Kreditfinanzierung und optimal angepassten Konditionen erarbeitet, das den Händlern anschliessend zur Absatzförderung zur Verfügung gestellt wurde.

Integration der Finanzierungsangebote in die Marktbearbeitung: Finanzierungsangebote sind ein wesentlicher Bestandteil der Marktbearbeitungsaktivitäten im Automobilgeschäft. Im Rahmen der partnerschaftlichen Kooperation erfolgte deshalb von Anfang an eine integrierte und aufeinander abgestimmte Marketingplanung unter Einbezug von massgeschneiderten Finanzierungsaktionen.

Service, Betreuung und Tools: BANK-now verfügt über langjährige Erfahrung in der Fahrzeugfinanzierung. Die Geschäftsprozesse sind eingespielt und gewährleisten eine hohe Dienstleistungsqualität. Dank der Kooperation mit BANK-now im Rahmen von «Hyundai Finance» konnten der Importeur sowie die Händler von Beginn weg auf einen einwandfreien Service, eine erstklassige Aussendienstbetreuung sowie Tools und weitere Instrumente zur Verkaufsförderung zählen.

Resultate und Reaktionen.

Hohe Betreuungsqualität wird geschätzt.

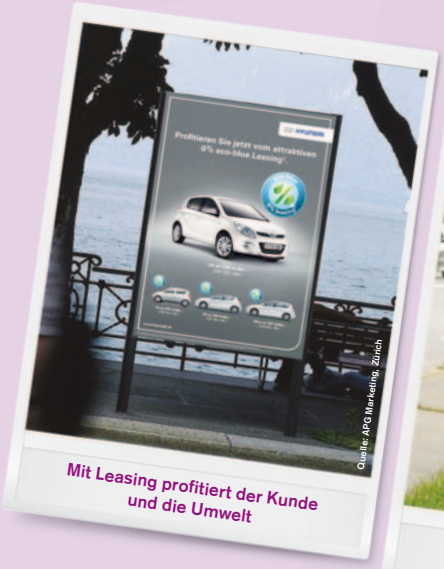
Nach den intensiven Planungs- und Vorbereitungsaufgaben konnte «Hyundai Finance» am 2.8.2010 wie geplant lanciert werden. Begleitet von abgestimmten Kommunikations- und Marktbearbeitungsmassnahmen wurde das neue Finanzierungsangebot bei den Hyundai-Händlern eingeführt. Einmal mehr zeigte sich, dass ein partnerschaftliches Vorgehen, detaillierte Vorbereitung und eine effiziente Umsetzung von Erfolg gekrönt werden. Das Echo bei den angeschlossenen Händlern war durchwegs positiv. Dabei wurden insbesondere der einheitliche Auftritt von «Hyundai Finance» sowie die hohe Betreuungsqualität und der schnelle Service von BANK-now geschätzt.

Hyundai Finance auch auf der Website ein zentrales Thema

Leasing als starkes Verkaufsförderungsinstrument bei Hyundai

HYUNDAI FINANCE

0% eco-blue Leasing als zusätzlicher Kundennutzen



Quelle: APG Marketing, Zürich

Mit Leasing profitiert der Kunde und die Umwelt

Quelle: APG Marketing, Zürich

Hyundai Finance als Steilpass für die WM-Promotion

3 Corporate Governance.

Verwaltungsrat.

Der Verwaltungsrat ist das oberste Leitungsorgan der BANK-now AG. Ihm obliegt die Oberleitung, Aufsicht und Kontrolle der BANK-now AG im Rahmen des Gesetzes, der Statuten und der Konzernrichtlinien der Credit Suisse Group AG («Konzernmutter»). Per 31.12.2010 setzt sich der Verwaltungsrat wie folgt zusammen:

Hanspeter Kurzmeyer, Präsident
Dr. Christoph Brunner, Vizepräsident
Dr. Felix Graber, Mitglied
Dr. Dominik Hammer, Mitglied (bis 31.12.2010)

Neueintritt als Mitglied des Verwaltungsrats per 1.1.2011:
Reto Müller.

Im Rahmen seiner Aufsichts- und Kontrollfunktion wird der Verwaltungsrat der BANK-now AG durch folgende Ausschüsse unterstützt:

Audit Committee: Das Audit Committee besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Per 31.12.2010 setzt sich das Gremium wie folgt zusammen:

Dr. Felix Graber, Vorsitzender
Dr. Christoph Brunner, Mitglied
Dr. Dominik Hammer, Mitglied (bis 31.12.2010)

Neueintritt als Mitglied des Audit Committee per 1.1.2011:
Reto Müller.

Das Audit Committee lässt sich mindestens einmal pro Jahr von der Konzernrevision und von der Revisionsstelle über die durchgeführten Revisionen und die dabei gemachten Feststellungen Bericht erstatten, insbesondere über die Zweckmässigkeit des Rechnungswesens und des Risikomanagements. Es lässt sich ferner die Revisionspläne und allfällige Anträge zur Verbesserung der internen Kontrollsysteme vorlegen.

Es erhält regelmässig Berichte über wesentliche Risiken, die Geschäftsentwicklung, wesentliche rechtliche Angelegenheiten und Gerichtsverfahren, wesentliche regulatorische und Compliance-relevante Angelegenheiten, wesentliche Verstösse gegen Vorschriften sowie die ergriffenen Massnahmen. In schwerwiegenden Fällen berichtet das Audit Committee dem Gesamtverwaltungsrat über die Vorkommnisse. Das Audit Committee prüft periodisch die Berichte der Konzernrevision sowie die Berichte der Revisionsstelle. Das Audit Committee informiert den Gesamtverwaltungsrat jährlich über seine Tätigkeit. In dringenden Fällen informiert es den Verwaltungsratspräsidenten unverzüglich. Das Audit Committee ist berechtigt, Anträge an den Verwaltungsrat zu stellen.

Nomination und Compensation Committee: Das Nomination und Compensation Committee besteht aus mindestens zwei Mitgliedern. Per 31.12.2010 setzt sich das Gremium wie folgt zusammen:

Hanspeter Kurzmeyer, Vorsitzender
Dr. Christoph Brunner, Mitglied

Es begutachtet zuhanden des Verwaltungsrats die vorzulegenden Ernennungsvorschläge, legt im Rahmen der Konzernrichtlinien die Bezüge der Mitglieder der Geschäftsleitung fest und stellt dem Verwaltungsrat Antrag über die Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats sowie des Verwaltungsratspräsidenten.

Die Geschäftsleitung der BANK-now AG ist verantwortlich für die Umsetzung der durch den Verwaltungsrat vorgegebenen Geschäftspolitik.

Geschäftsleitung.

Die Geschäftsleitung der BANK-now AG setzt sich per 31.12.2010 wie folgt zusammen (von links nach rechts):

Daniel Tanner, Leiter Customer Center Kreditfinanzierung
Urs Eggenberger, Leiter Strategic Accounts Fahrzeugfinanzierung
Hugo Müller, Leiter Strategic Accounts Kredit
Erich Wild, CEO
Dr. Oliver Lipke, CFO
Alfred Zwahlen, Leiter Verkauf Fahrzeugfinanzierung
Tim Ackermann, Leiter Risk Management
Thomas Bärlocher, Leiter Verkauf Kreditfinanzierung
Patrick Arnet, Leiter Innovation

Prüfungsorgane und Aktionariat.

Zur Unterstützung der Geschäftsleitung bei der Umsetzung der Geschäftspolitik bestehen zusätzlich drei Fachausschüsse:

Kreditausschuss: Der Kreditausschuss besteht aus mindestens drei Mitgliedern der Geschäftsleitung und einem Konzernvertreter. Im Rahmen seiner Kompetenzen ordnet der Kreditausschuss Massnahmen zur operativen Steuerung des Kreditportfolios an und legt im Rahmen der Konzernrichtlinien die Kreditpolitik und -richtlinien der BANK-now AG fest. Im Weiteren nimmt der Kreditausschuss eine angemessene Überwachung der gesamten Risikosituation aus der Geschäftstätigkeit vor und analysiert, beurteilt und überwacht das Kreditportfolio. Er identifiziert weitere Risiken, die sich aus der Geschäftstätigkeit ergeben, und erlässt die zu ihrer Überwachung notwendigen Weisungen sowie die entsprechende Kompetenzordnung. Zudem unterbreitet er dem Verwaltungsrat Anträge bezüglich der Höhe des Risikokapitals, Standards zur Berechnung von Kreditäquivalenten sowie zusätzlicher Limiten zur Abdeckung und Überwachung weiterer Risiken.

Asset & Liability Management-Ausschuss: Der Asset & Liability Management-Ausschuss besteht aus mindestens drei Mitgliedern der Geschäftsleitung und einem Konzernvertreter. Seine zentrale Aufgabe besteht in der Steuerung der Bilanz im Rahmen der Konzernrichtlinien. Dazu gehören die Überwachung, Steuerung und Begrenzung der Zinsänderungs- und Bilanzstrukturrisiken sowie die Planung, Überwachung und Steuerung der gesetzlichen Eigenmittelausstattung und Liquidität auf Gesamtbankebene.

Operational-Risk-Ausschuss: Der Operational-Risk-Ausschuss besteht aus dem CEO, mindestens einem weiteren Mitglied der Geschäftsleitung sowie weiteren Mitgliedern. Der Ausschuss ist verantwortlich für das angemessene Management der operationellen Risiken. Ihm obliegen – im Rahmen der Konzernrichtlinien – der Erlass der Politik für den Umgang mit operationellen Risiken sowie die Überwachung ihrer Umsetzung. Zudem genehmigt er Methoden und Massnahmen zur Identifikation, Beurteilung, Überwachung und Steuerung von operationellen Risiken und überwacht deren Anwendung.

Die Revisionsstelle der BANK-now AG wird jährlich von der Generalversammlung neu gewählt. Als Revisionsstelle der BANK-now AG amtet die KPMG AG.

Die BANK-now AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Credit Suisse Group AG.

Kundenbetreuung in der Muttersprache.

Visitenkarten für die persönliche Empfehlung

Ausgangslage.

Analysen ergeben Handlungsbedarf.

Ein wesentlicher Bestandteil der Strategie von BANK-now ist es, sich durch Service und Qualität im Markt für Konsumfinanzierungen zu differenzieren. Aus Analysen war BANK-now bekannt, dass sie sich bei Kunden mit Migrationshintergrund bislang nur ungenügend positionieren konnte.

Ziele und Zielgruppen.

Differenzierung im Markt.

Das neue Leistungsangebot sollte sich sowohl an bestehende als auch an potenzielle Kunden im Kreditbereich richten. Aufgrund der Populationsgrössen und der vermuteten Nachfrage nach einem Service in der jeweiligen Muttersprache fokussierte BANK-now zuerst auf die in der Schweiz wohnhaften Personen mit portugiesischer oder albanischer Muttersprache. Im Vordergrund standen die nachfolgenden Ziele:

- Einlösen unseres Leistungsversprechens von «überlegener Leistung» und «Bester Partnerschaft»
- Einzigartiger Service für ausgewählte Kundengruppen durch Kundenansprache und -betreuung in der jeweiligen Muttersprache und damit Differenzierung im Markt
- Steigerung von Bekanntheit, Attraktivität und Marktanteil in relevanten Kundensegmenten mit Migrationshintergrund

Konzept und Umsetzung.

Serviceleistungen in Portugiesisch und Albanisch.

Die Lösung bestand im Aufbau und Betrieb von sprach- bzw. ethniespezifischen Marketing- und Serviceleistungen, dank deren Kunden mit portugiesischer und albanischer Muttersprache in der von ihnen gepflegten Sprache beraten werden können.

Sprachen-Desk: Im Vordergrund stand der Aufbau einer nachhaltigen, auf Vertrauen und Authentizität beruhenden Kundenbeziehung. Die Basis dazu legte die Einrichtung von entsprechenden Kundenberaterteams aus Mitarbeitenden mit der jeweiligen Muttersprache. Dank der kulturellen und sprachlichen Vielfalt im Kundenzentrum von BANK-now gelang es, diese Desks mit Beratern aus dem bestehenden Mitarbeiterstamm zu besetzen. Bereits ab Februar 2010 konnte damit BANK-now als erste Konsumfinanzierungsbank ihren Kunden einen durchgehenden Service auf höchstem Niveau in albanischer und portugiesischer Sprache anbieten. Und schon kurz nach der Kommunikation dieses neuen Angebots liefen die Telefone an den neuen Sprachen-Desks heiss.

Anpassung von Dokumenten und Korrespondenz: Um mit den Kunden auch auf schriftlichem Weg in ihrer Muttersprache kommunizieren zu können, wurden Dokumente und Korrespondenzunterlagen ebenfalls in den entsprechenden Sprachen bereitgestellt. Auch dies ein Novum, das von Kundenseite sehr geschätzt wird.

Marketingmassnahmen: Um die neuen Dienstleistungen bei den entsprechenden Kundensegmenten bekannt zu machen, wurden neue Werbemassnahmen in der jeweiligen Sprache konzipiert und in gezielt ausgewählten Medien platziert. Zudem wurden in Kundenmailings und Zeitungsinseraten die Mitarbeitenden der Beraterteams abgebildet und so ein hoher Grad an Nähe und persönlicher Beratung kommuniziert. Zur Ansprache von Neukunden wurden ausserdem auf der Website von BANK-now separate Subsites in den jeweiligen Sprachen aufgeschaltet.

Resultate und Reaktionen.

Wichtiger Beitrag zur Vertrauensbildung.

Die Resonanz bei Kunden und Interessenten war sehr erfreulich und lag deutlich über den Erwartungen. Die überlegene Serviceleistung hat das Vertrauen unserer Kunden in BANK-now als bevorzugten Partner für die Erfüllung ihrer Träume nachhaltig gestärkt.

Ethno-Marketing.

Plakate am Einkaufsort der Zielgruppe

Die CREDIT-now Website ist in sieben Sprachen verfügbar

Berater-Inserate in einem portugiesischen Magazin

Kundenmailings unterstreichen Beratungskompetenz

4 Jahresrechnung.

Bilanz (in CHF).

	31.12.2010	31.12.2009
Aktiven		
Flüssige Mittel	610’977	1’084’564
Forderungen gegenüber Banken	395’013’803	195’616’124
Forderungen gegenüber Kunden	2’890’391’064	2’687’895’501
Finanzanlagen	365’429	785’838
Rechnungsabgrenzungen	61’203’761	57’253’874
Sonstige Aktiven	3’067’511	2’501’813
Total Aktiven	**3’350’652’545**	**2’945’137’714**
Total nachrangige Forderungen	–	–
Total Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften und qualifiziert Beteiligten	395’013’404	195’615’726
Passiven		
Verpflichtungen gegenüber Banken	2’927’400’000	2’596’400’000
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	55’704’573	56’881’669
Kassenobligationen	4’869’000	11’606’000
Rechnungsabgrenzungen	28’461’298	32’793’575
Sonstige Passiven	1’943’602	1’987’140
Wertberichtigungen und Rückstellungen	4’336’951	895’393
Gesellschaftskapital	30’000’000	30’000’000
Allgemeine gesetzliche Reserve	204’503’396	155’403’396
Bilanzgewinn		
– Gewinnvortrag	70’541	53’700
– Jahresgewinn	93’363’184	59’116’841
Total Passiven	**3’350’652’545**	**2’945’137’714**
Total nachrangige Verpflichtungen	50’000’000	50’000’000
Total Verpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften und qualifiziert Beteiligten	2’977’496’724	2’646’551’914

Ausserbilanzgeschäfte (in CHF).

	31.12.2010	31.12.2009
Eventualverpflichtungen	–	–
Unwiderrufliche Zusagen	92’919’611	87’867’724
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	–	–
Verpflichtungskredite	–	–
Derivative Finanzinstrumente	–	–
Treuhandgeschäfte	–	–

Erfolgsrechnung (in CHF).

	2010	2009
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	277'231'738	247'891'331
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	163'722	211'469
Zinsaufwand	–40'210'292	–51'794'365
Subtotal Erfolg Zinsengeschäft	**237'185'168**	**196'308'435**
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	31'012'444	25'027'876
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	—	11'640
Kommissionsaufwand	–34'771'717	–33'674'065
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	**–3'759'273**	**–8'634'549**
Übriger ordentlicher Erfolg		
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	–80'104	506'871
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	**–80'104**	**506'871**
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	–42'355'872	–37'302'948
Sachaufwand	–42'389'632	–39'646'500
Subtotal Geschäftsaufwand	**–84'745'504**	**–76'949'448**
Jahresgewinn		
Bruttogewinn	**148'600'287**	**111'231'309**
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	–29'509'912*	–49'154'857*
Zwischenergebnis	**119'090'375**	**62'076'452**
Ausserordentlicher Ertrag	3'376'558*	13'246'616*
Ausserordentlicher Aufwand	–3'376'558*	—
Steuern	–25'727'191	–16'206'227
Jahresgewinn	**93'363'184**	**59'116'841**

Antrag zur Gewinnverwendung (in CHF).

	2010	2009
Jahresgewinn	93'363'184	59'116'841
Gewinnvortrag	70'541	53'700
Bilanzgewinn	**93'433'725**	**59'170'541**
– Zuweisung an die allgemeine gesetzliche Reserve	–8'400'000	–49'100'000
– Dividendenausschüttung	–85'000'000	–10'000'000
Gewinnvortrag	**33'725**	**70'541**

Mittelflussrechnung (in CHF).

	Mittelherkunft 2010	Mittelverwendung 2010	Mittelherkunft 2009	Mittelverwendung 2009
Mittelfluss aus Betrieb und Kapital	**78’522’577**	—	**8’926’065**	—
Mittelfluss aus operativem Ergebnis (Innenfinanzierung)	**78’522’577**	—	**8’926’065**	—
Jahresgewinn	93’363’184	—	59’116’841	—
Wertberichtigungen und Rückstellungen	3’441’558	—	—	51’305
Aktive Rechnungsabgrenzungen	—	3’949’888	4’343’192	—
Passive Rechnungsabgrenzungen	—	4’332’277	3’117’337	—
Gewinnausschüttung Vorjahr	—	10’000’000	—	57’600’000
Mittelfluss aus dem Bankgeschäft	—	**78’522’577**	—	**8’926’065**
Mittelfluss aus dem Interbankgeschäft	**131’602’322**	—	**324’571’606**	—
Verpflichtungen gegenüber Banken	331’000’000	—	415’500’000	—
Forderungen gegenüber Banken	—	199’397’678	—	90’928’394
Mittelfluss aus Kundengeschäften	—	**209’989’249**	—	**333’222’467**
Kassenobligationen	—	6’737’000	—	12’982’000
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	—	1’177’095	—	1’463’962
Forderungen gegenüber Kunden	—	202’495’563	—	318’813’629
Finanzanlagen	420’409	—	37’124	—
Übrige Bilanzpositionen	—	**609’237**	**188’434**	—
Sonstige Aktiven	—	565’698	1’667’742	—
Sonstige Passiven	—	43’539	—	1’479’308
Liquidität	**473’587**	—	—	**463’638**
Flüssige Mittel	473’587	—	—	463’638

* Siehe Erläuterungen zu wesentlichen Verlusten, ausserordentlichen Erträgen und Aufwänden sowie von frei werdenden Wertberichtigungen und Rückstellungen auf Seite 47.

Beste Partnerschaft auch am Messestand.

Der Messestand mit starker Branding-Wirkung

Ausgangslage.

Präsenz seit dem ersten Tag.

Die Auto Zürich Car Show ist die bedeutendste Automesse in der Deutschschweiz und fand vom 11. bis 14. November 2010 bereits zum 24. Mal statt. BANK-now und vormals Credit Suisse Leasing sind seit Beginn im Jahr 1986 an der Veranstaltung vertreten. Anfangs als Aussteller und seit 15 Jahren auch als Co-Sponsor.

Ziele und Zielgruppen.

Partnerschaften festigen.

Die BANK-now Lounge sollte auch 2010 als gut frequentierter Treffpunkt für Garagisten und deren Verkäufer dienen und als Plattform für die Kontaktpflege im Sinne von «Beste Partnerschaft» genutzt werden. Dies mit folgenden Zielen:

- Partnerpflege und -bindung durch Key Account Managers
- Kontaktaufnahme zu und Akquisition von potenziellen Vertriebspartnern (Prospects)
- Gewinnung von Endkunden

Im Fokus des Kontaktinteresses standen neben den 60'000 Messebesuchern und Verkäufern anderer Aussteller primär die Partner und Prospects der Region Zürich und Umgebung.

Konzeptidee und Massnahmen.

Kontaktpflege auf allen Ebenen.

Zur intensiveren Zielgruppenbearbeitung war BANK-now mit einem in zwei Zonen aufgeteilten Messestand präsent. Einmal die Public Zone für Produktinformationen und Verkaufsgespräche und zum anderen die VIP-Lounge für Vertriebspartner und besondere Gäste. Für Frequenz in der Public Zone sorgte das Tresorspiel, das mit Flyern auf der Auto Zürich Car Show beworben wurde. Nebst dem Tresor verfügte die Public Zone über eine Sitzecke für individuelle Beratungen. In der VIP-Lounge bildete eine angenehme und ruhige Atmosphäre den Rahmen für gewinnbringende Gespräche.

Resultate und Reaktionen.

Tresorspiel als Frequenzbringer.

Die Besucherzahl von knapp 60'000 machte deutlich, dass die Auto Zürich Car Show für BANK-now als Autofinanzierer ein wichtiger Anlass im Jahreskalender ist. Während der Messetage besuchten über 300 Vertriebspartner durchschnittlich drei Mal unsere VIP-Lounge, was die hohe Attraktivität unserer Marke und Produkte widerspiegelt. Für das Tresorspiel wurden 14'000 Flyer verteilt, worauf mehr als 4'000 Besucher den Tresorcode in der BANK-now Public Zone knacken wollten. Diese erfreuliche Besucherzahl zeigt, wie gut sich BANK-now am Messestand als «Bester Partner» präsentieren konnte.

Auto Zürich Car Show.

Ein Anziehungspunkt für Kunden und Partner

Die Traumwelt im Inneren des Messestandes

Die VIP-Lounge für regen Austausch

Der Tresor als Publikumsmagnet

Über 4'000 Besucher versuchten ihr Glück

Aktive Pflege von «Bester Partnerschaft»

5 Anhang zur Jahresrechnung.

Erläuterung über die Geschäftstätigkeit, Angabe des Personalbestands.

Geschäftszweck.

Die BANK-now AG mit Hauptsitz in Horgen ist mit 21 Filialen im Konsumkredit- und Leasinggeschäft tätig. Der Geschäftszweck umfasst die Gewährung von Konsumkrediten an Private sowie das Konsumgüter-Leasinggeschäft für Private und kleinere Unternehmungen. Es werden keine Vermögensverwaltungs- und Treuhandgeschäfte getätigt.

Personalbestand.

Ihre Dienstleistungen erbringt die Bank mit insgesamt 297 Beschäftigten per Ende 2010, berechnet auf Basis von Vollzeitstellen (283 per 31.12.2009).

Für die Vergütungen von sämtlichen Mitarbeitern der BANK-now AG wird das Vergütungsreglement und daraus folgende Richtlinien von der Credit Suisse Group AG vollumfänglich angewendet. Für weitere Details wird auf den ausführlichen Geschäftsbericht 2010 der Credit Suisse Group AG (Kapital IV – Corporate Governance und Vergütung) verwiesen.

Bilanzgeschäft.

Die wichtigste Ertragsquelle der Bank ist das Zinsdifferenzgeschäft. Die Kreditgewährung erfolgt an Schweizer und ausländische Kunden mit Wohnsitz in der Schweiz sowie – in untergeordnetem Masse – an Grenzgänger in Form von Konsumkrediten. Beim Leasinggeschäft dient das finanzierte Objekt als Sicherheit. Leasing wird sowohl an private als auch gewerbliche Kunden vergeben. Dabei ist der Anteil an gewerblichen Kunden von geringerem Umfang.

Zusätzlich vermittelt die Bank zusammen mit den Kernkreditgeschäften eine Ratenschutzversicherung für die Risiken Arbeitslosigkeit, Arbeits- und Erwerbsunfähigkeit.

Die Refinanzierung erfolgt ausschliesslich über Konzerngesellschaften der Credit Suisse Gruppe.

Aus der Fusion mit der City Bank AG besteht ein Bestand von Kassenobligationen, die bei Verfall laufend zurückbezahlt werden. Es werden keine neuen Kassenobligationen-Verpflichtungen mehr eingegangen.

Markt-, Zins- und Kreditpolitik sind die Basis für das Risikomanagement. Sie werden mindestens jährlich von der Bankleitung auf ihre Angemessenheit überprüft. Für einzelne Risiken bestehen klare Limiten, deren Einhaltung laufend überwacht wird und die bei Bedarf angepasst werden.

Die Bankleitung wird mittels eines stufengerechten Informationssystems über die Vermögens-, Finanz-, Liquiditäts- und Ertragslage und die damit verbundenen Risiken unterrichtet.

Aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit im Konsumkredit- und Leasinggeschäft unterliegt die BANK-now AG hauptsächlich Ausfall- und operationellen Risiken. Diese werden im Risk Management der BANK-now AG, einem eigenen Bereich, dem ein Geschäftsleitungsmitglied vorsteht, durch entsprechende Massnahmen überwacht. Den Veränderungen wird laufend Rechnung getragen. Im Kapitel Risikomanagement legen wir die wichtigsten Aspekte im Management der einzelnen Risikokategorien dar.

Risikobeurteilung des Verwaltungsrats der BANK-now AG.

In Übereinstimmung mit den Bestimmungen des Obligationenrechts muss die BANK-now AG Informationen zur Durchführung einer Risikobeurteilung offenlegen. Der Verwaltungsrat hat, basierend auf den allgemeinen Risiken, welche für die Credit Suisse Group AG und ihre Tochtergesellschaften identifiziert worden sind, eine Risikobeurteilung durchgeführt. Bei der Durchführung der Risikobeurteilung hat der Verwaltungsrat die bestehenden Risikoweisungen der Credit Suisse Gruppe und der BANK-now AG und die entsprechende Richtlinien und internen Weisungen beachtet.

Ausfallrisiken.

Die Risikopolitik der BANK-now AG definiert sämtliche Engagements, aus denen der Bank ein Verlust entstehen kann. Diese Engagements können sowohl Kunden als auch Vertriebspartner im Bereich des Fahrzeug-Leasinggeschäfts betreffen. Der Kundenkreis der Bank umfasst grösstenteils natürliche Personen und in einem wesentlich geringeren Umfang kleine Unternehmungen. Die Ausleihungen dienen grösstenteils der Finanzierung von Konsumgütern. Die Bank positioniert sich im Massengeschäft. Klumpenrisiken können aufgrund der grossen Anzahl von Kreditnehmern mit tiefen Kreditbeträgen daher ausgeschlossen werden. Die Kreditrisiken werden mittels eingehender Überprüfung bei der Einreichung des Kreditantrags minimiert und während der Laufzeit vom Risk Management überwacht.

Die Überprüfung bei der Antragstellung erfolgt über ein Scoringsystem, das den Kreditnehmer zum Zeitpunkt der Antragstellung aufgrund von verschiedenen Merkmalen bewertet und das Ausfallrisiko zukünftiger Perioden prognostiziert. Reichen die Antragsinformationen für einen automatisierten Systementscheid nicht aus, wird der Antrag an ein Manual Underwriting Team übergeben, das nach festgelegten Regeln den Kreditentscheid trifft. Das System mit den definierten Prozessen stellt ebenfalls die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen sicher, dabei insbesondere jene des Konsumkreditgesetzes (KKG) sowie der dazugehörigen Verordnung. Während der Laufzeit erfolgt sowohl eine automatisierte als auch eine manuelle Überwachung des Portfolios durch das Risk Management. Die Überprüfung erstreckt sich auf Zahlungsrückstände, Abschreibungen sowie andere notwendige Indikatoren.

Operationelle und IT-Risiken.

Die allgemeinen Betriebsrisiken werden durch Reglemente und Weisungen beschränkt. Ausserdem ist eine Intranet-gestützte Applikation zur periodischen Durchführung von Führungskontrollen installiert. Diese bildet das Rückgrat des internen Kontrollsystems (IKS) der BANK-now AG. Die Überwachung der korrekten und zeitgerechten Protokollierung dieser Kontrollen durch alle Geschäftsbereiche obliegt dem Risk Management. Die BANK-now AG ist im Massengeschäft positioniert. Die effiziente und kostengünstige Abwicklung dieser

Geschäfte erfordert einen standardisierten Prozess, der durch einen starken Einsatz von Informationstechnologie geprägt ist. Die Abhängigkeit der Bank von der Verfügbarkeit und Sicherheit der eingesetzten Informationstechnologie ist erheblich. Die Bank minimiert diese Risiken durch verschiedene Massnahmen. Das eingesetzte IT-System wird von der Credit Suisse betrieben. Die BANK-now AG kann sich dabei auf eine redundante Informatikinfrastruktur in zwei Rechenzentren verlassen. Die Informatikproduktion ist von der Programmentwicklung getrennt. Die im Rahmen der Weiterentwicklung des IT-Systems zu realisierenden Projekte unterliegen einem klaren und strukturierten Projektvorgehen. Die entwickelten Programm- und Softwareelemente durchlaufen ausserdem zahlreiche Teststufen bis zu ihrer Migration in die produktive Umgebung. Die Notfallplanung stützt sich auf das bewährte Vorgehen hinsichtlich Business Continuity Planning der Konzernmutter.

Rechtliche Risiken.
Die Bank hat für die Begrenzung der rechtlichen Risiken alle notwendigen Massnahmen veranlasst. Die Ausgestaltung von Verträgen sowie die notwendigen Abklärungen werden in Zusammenarbeit mit konzerninternen und externen Spezialisten vorgenommen.

Compliance-Risiken.
Die Fachstelle Compliance der BANK-now AG stellt sicher, dass die Prozesse der Bank im Einklang mit den regulatorischen Vorgaben und Sorgfaltspflichten stehen. Sie sorgt dafür, dass die internen Weisungen und Richtlinien den regulatorischen Vorgaben entsprechen. Ein Service Level Agreement regelt zudem den Rückgriff auf Experten der Konzernmutter, falls es um Spezialabklärungen geht. Zudem finden periodische Konsultationen mit den Experten der Credit Suisse statt. Abgeleitete Massnahmen werden implementiert.

Zinsänderungsrisiken.
Die Zinsänderungsrisiken werden zentral durch den quartalsweise tagenden Asset & Liability Management-Ausschuss (ALMA) der BANK-now AG gesteuert und überwacht. Die Bank achtet auf eine fristenkongruente Refinanzierung. Sie stützt sich dabei auf ein Prepaymentmodell, dem die effektiven Laufzeiten der Kreditgeschäfte zugrunde liegen.

Gemäss ALMA-Beschluss soll das Zinsrisiko, ausgedrückt in der Barwertveränderung des Eigenkapitals bei einer Parallelverschiebung der CHF-Zinskurve (unterjährig LIBOR-, überjährig Swap-Sätze) um 0.01 % (DV01), dabei möglichst klein gehalten werden.

Liquiditätsrisiken.
Die Zahlungsbereitschaft der BANK-now AG wird im Rahmen der bankgesetzlichen Bestimmungen täglich überwacht und gewährleistet. Das ALMA-Gremium wird quartalsweise über den Stand in Kenntnis gesetzt.

Marktrisiken.
Die BANK-now AG hält keine Finanzanlagen in Wertschriften und Fremdwährungen, die Marktrisiken beinhalten, und sie betreibt kein aktives Handelsgeschäft.

Auslagerung von Geschäftsbereichen (Outsourcing).
Einzelne Geschäftsbereiche sind an die Credit Suisse ausgelagert. Neben Ausbau und Betrieb des IT-Systems handelt es sich um administrative Dienstleistungen wie zum Beispiel Personaladministration und Telefonie. Die für konzerninterne Auslagerungen relevanten Grundsätze vom FINMA-RS 08/7 «Outsourcing Banken» sind in Outsourcingvereinbarungen (Service Level Agreements) berücksichtigt. Die Verrechnungen für die erbrachten Dienstleistungen werden unter dem Sachaufwand ausgewiesen.

Aufsichtsrechtliche Eigenmittelunterlegung der Risiken.
Seit 2008 basiert die Eigenmittelunterlegung auf den aufsichtsrechtlichen Vorschriften, die mit «Basel II» bezeichnet werden. Die BANK-now AG musste 2010 nur Kreditrisiken und operationelle Risiken mit Eigenmitteln unterlegen. Da sie keine Fremdwährungs- oder Handelsgeschäfte betreibt, entfallen Eigenmittelerfordernisse für Marktrisiken.

Die Ermittlung der notwendigen Eigenmittel erfolgte mittels eines neuen Modellverfahrens gemäss dem IRB-Ansatz gestützt auf Art. 38 der Verordnung über die Eigenmittel und Risikoverteilung für Banken und Effektenhändler (Eigenmittelverordnung). Dieser Ansatz wurde 2008 von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) für die BANK-now AG bewilligt.

Für weitergehende Informationen zur konsolidierten Publikation der Credit Suisse Group AG betreffend Basel II verweisen wir auf den separaten «Basel II Säule 3»-Bericht der Credit Suisse Group AG, der auf www.credit-suisse.com/investors/de verfügbar sein wird.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

Allgemeine Grundsätze.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze richten sich nach den obligationenrechtlichen, bankengesetzlichen und statutarischen Bestimmungen, nach den Richtlinien zu den Rechnungslegungsvorschriften der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA («FINMA-RS 08/2 Rechnungslegung Banken») sowie nach den konzernintern erlassenen Richtlinien.

Erfassung und Bilanzierung.

Sämtliche Geschäftsvorfälle werden am Abschlusstag in den Büchern erfasst und ab diesem Zeitpunkt für die Erfolgsermittlung bewertet. Die abgeschlossenen Geschäfte werden bis zum Erfüllungstag als Ausserbilanzgeschäfte ausgewiesen. Ab Erfüllungstag werden die Geschäfte in der Bilanz ausgewiesen.

Flüssige Mittel, Forderungen gegenüber Kunden und Banken, Passivgelder.

Flüssige Mittel, Forderungen gegenüber Banken sowie Passivgelder werden zum Nominalwert bilanziert. Aufgelaufene Zinsen werden entsprechend abgegrenzt.

Forderungen gegenüber Kunden werden zum Nominalwert, vermindert um die Wertberichtigungen, bilanziert. Die Leasingfinanzierungen werden zum amortisierten Objektwert zuzüglich der fälligen, nicht bezahlten Raten, Verzugszinsen und Spesen bilanziert. Der Anteil der Forderungen gegenüber Kunden im Ausland ist von untergeordneter Bedeutung.

Die BANK-now AG hat keine Aktiven zur Sicherung eigener Verpflichtungen verpfändet oder abgetreten. Es bestehen keine Aktiven unter Eigentumsvorbehalt.

Verpflichtungen gegenüber Kunden sowie von der ehemaligen City Bank AG ausgegebene Kassenobligationen werden zum Nominalwert bilanziert. Die BANK-now AG ist keine Verpflichtungskredite eingegangen.

Forderungen und Verpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften und qualifiziert Beteiligten.

Forderungen und Verpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften und qualifiziert Beteiligten werden zum Nominalwert verbucht. Die Konditionen sind mit denjenigen gegenüber unabhängigen Dritten vergleichbar.

Als qualifiziert Beteiligte gelten natürliche und juristische Personen, die direkt oder indirekt mit mindestens 10% des Kapitals oder der Stimmen an der Bank beteiligt sind oder deren Geschäftstätigkeit auf andere Weise massgebend beeinflussen können.

Finanzanlagen.
Die BANK-now AG hält per 31.12.2010 keine Handelsbestände in Wertschriften und auch keine eigenen Kassenobligationen in den Finanzanlagen. Ebenso bestehen per 31.12.2010 keine offenen derivativen Finanzinstrumente.

Die von der City Bank AG (fusioniert mit BANK-now AG per 1.10.2006) geführten Finanzanlagen, festverzinsliche Schuldtitel mit Absicht der langfristigen Anlage (Haltung bis Endfälligkeit), wurden vor der Fusion im ersten Semester 2006 von der City Bank AG verkauft. Diese festverzinslichen Schuldtitel wurden nach der Accrual-Methode bewertet. Zinsenbezogene realisierte Gewinne aus vorzeitiger Veräusserung werden über die Restlaufzeit, das heisst bis zur ursprünglichen Endfälligkeit, abgegrenzt und dem Erfolg aus dem Zinsengeschäft zugewiesen. Anlässlich der Fusion per 1.10.2006 war kein aktiver Bestand bilanziert. Bis zum 31.12.2010 wurden diese Abgrenzungen vollständig auf Null zurückgeführt.

Aus dem Kreditgeschäft übernommene und zur Veräusserung bestimmte Objekte (Fahrzeuge) werden unter Finanzanlagen ausgewiesen und zum Niederstwert bilanziert. Die Verkaufserlöse werden als Erfolg aus Finanzanlagen betrachtet und entsprechend verbucht.

Sachanlagen.
Die BANK-now AG hat sowohl Büromobiliar als auch IT-Hardware von der Credit Suisse gemietet. Anschaffungen von geringfügigem Wert werden direkt der Erfolgsrechnung belastet.

Aktivierte Gründungs-, Kapitalerhöhungs- und Organisationskosten.
Es wurden keine solchen Kosten aktiviert.

Aktive und passive Rechnungsabgrenzungen.
Abgrenzungen von Aufwand und Ertrag erfolgen periodengerecht auf den Bilanzstichtag. An Dritte vergütete Kreditvermittlungskommissionen und direkte Prüfungskosten (Loan Origination Costs, LOC) werden aktiviert und bei Produkten mit fester Laufzeit über die jeweilige Vertragslaufzeit linear zulasten des Kommissions- resp. Personalaufwands abgeschrieben.

Vorsorgeverpflichtungen.
Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der BANK-now AG sind in der Regel rechtlich selbständigen Vorsorgeplänen angeschlossen, die von der Bank unabhängig sind. Diese Vorsorgepläne können sowohl auf dem Leistungsprimat als auch auf dem Beitragsprimat beruhen und umfassen neben der Alters- und Hinterlassenenrente auch andere Vorsorgemodelle wie Alterslebensversicherungen und Krankenkassenleistungen, die vom Arbeitgeber gegenüber ehemaligen, pensionierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbracht werden. Der Aufwand für Vorsorgeverpflichtungen wird im Personalaufwand ausgewiesen. Für Vorsorgepläne mit Beitragsprimat entspricht der Aufwand dem Arbeitgeberbeitrag der entsprechenden Zeit, für die der Arbeitnehmer seine Arbeitsleistung erbracht hat. Gemäss RRV und Swiss GAAP FER 16 wird der Aufwand für Vorsorgepläne mit Leistungsprimat nach einer versicherungsmathematischen Bewertung der Vorsorgeverpflichtung errechnet, für die der Arbeitnehmer seine Arbeitsleistung erbracht hat. Diese Vorsorgeverpflichtung entspricht dem versicherungsmathematischen Barwert für die anrechenbare Versicherungsdauer des Arbeitnehmers und berücksichtigt die Zukunft durch Einbezug von statistischen Wahrscheinlichkeiten wie Tod und Invalidität.

Laufende Steuern.
Gewinn- und Kapitalsteuern werden in Übereinstimmung mit den lokalen steuerlichen Gewinn- und Kapitalermittlungsvorschriften berechnet und als Aufwand der Rechnungsperiode erfasst, in der die entsprechenden Gewinne anfallen. Aus dem laufenden Gewinn geschuldete direkte Steuern werden als passive Rechnungsabgrenzungen verbucht.

Die Gesellschaft gehört der MWST-Gruppe der Credit Suisse Gruppe an und haftet solidarisch für deren MWST-Verbindlichkeiten gegenüber der Steuerbehörde. Per 1.1.2010 ist ein neues MWST-Gesetz in Kraft getreten. Aufgrund eines Systemwechsels von der Margenbesteuerung zum fiktiven Vorsteuerabzug kann die BANK-now AG eine einmalige Rückforderung der Vorsteuer auf den margenbesteuerten Objekten, die sich per 31.12.2009 im Bestand der BANK-now AG befunden haben, geltend machen. Grundlage der Berechnung ist gemäss Vorgaben der Eidg. Steuerverwaltung der Zeitwert des Objekts per 31.12.2009, der sich aus einer jährlichen Abschreibung von 20% auf dem Erwerbspreis ergibt.

Wertberichtigungen und Rückstellungen.
Wertberichtigungen werden auf Basis eines Modells, das zusammen mit der Fachstelle der Konzernmutter im Rahmen der «Basel II»-Umsetzung erarbeitet wurde, berechnet. Das Wertberichtigungsmodell wird periodisch einem Review unterzogen. Der letzte Review hat im Juni 2010 stattgefunden.

Es wird mittels statistischer Verfahren pro Einzelengagement eine Ausfallwahrscheinlichkeit auf 1-Jahres-Basis ermittelt, auf deren Grundlage ein Wertberichtigungsbetrag berechnet wird. Die Wertberichtigungen für Kreditverluste beinhalten zwei Komponenten: spezifisch identifizierte Kreditverluste und latent im Kreditportfolio vorhandene Ausfallrisiken, die sich auf Forderungen beziehen, bei denen nicht bereits Einzelwertberichtigungsbedarf identifiziert wurde. Forderungen gegenüber Kunden werden spätestens dann als Ausfälle eingestuft, wenn die vertraglich vereinbarten Zahlungen (Raten) für Kapital und/oder Zinsen mehr als 90 Tage ausstehend sind. Zinsen, die mehr als 90 Tage ausstehend sind, gelten als überfällig. Überfällige Zinsen und Zinsen, deren Eingang gefährdet ist, werden nicht vereinnahmt.

Die pauschalierten Einzelwertberichtigungen und Pauschalwertberichtigungen für Kreditrisiken und gefährdete Zinsen werden direkt von den Aktiven abgezogen. Frei werdende Rückstellungen wurden zugunsten der Erfolgsrechnung verbucht.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.
Im Jahre 2010 waren keine Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zu verzeichnen.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.
Es gab keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die zusätzliche Angaben oder eine Korrektur der Jahresrechnung 2010 erfordern würden.

6 Informationen zur Bilanz.

Übersicht über die Deckungen von Ausleihungen und Ausserbilanzgeschäften (in CHF).

Übersicht nach Deckungen	Hypothekarische Deckung	Andere Deckung*	Ohne Deckung	Total
Ausleihungen				
Forderungen gegenüber Kunden	—	5'562'796	2'884'828'268	2'890'391'064
Total Ausleihungen 31.12.2010	—	**5'562'796**	**2'884'828'268**	**2'890'391'064**
31.12.2009	—	6'718'670	2'681'176'831	2'687'895'501
Ausserbilanzgeschäfte				
Eventualverpflichtungen	—	—	—	—
Unwiderrufliche Zusagen	—	—	92'916'611	92'916'611
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	—	—	—	—
Verpflichtungskredite	—	—	—	—
Total Ausserbilanz 31.12.2010	—	—	**92'916'611**	**92'916'611**
31.12.2009	—	—	87'867'724	87'867'724

Gefährdete Forderungen (in CHF).

	Bruttoschuld-betrag	Geschätzter Verwertungserlös der Sicherheiten*	Nettoschuld-betrag	Pauschalierte Einzelwert-berichtigung
Berichtsjahr	**137'956'302**	**2'357'721**	**135'598'581**	**62'766'972**
31.12.2009	126'757'073	8'189'756	118'567'317	59'023'656

* Der Liquidationswert der Fahrzeuge, der auch als Deckung von Ausleihungen bzw. als Sicherheit gefährdeter Forderungen herangezogen werden kann, ist nicht mit vertretbarem Aufwand zu ermitteln. Auf eine Offenlegung wurde deshalb verzichtet.

Aufgliederung der Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen, Finanzanlagen und Beteiligungen (in CHF).

	Buchwert 31.12.2010	31.12.2009	Fair Value 31.12.2010	31.12.2009
Finanzanlagen				
Waren (Objekte aus dem Leasinggeschäft)	365'429	785'838	365'429	785'838
Total Finanzanlagen	**365'429**	**785'838**	**365'429**	**785'838**

Anlagespiegel (in CHF).

	Buchwert 31.12.2009	Investitionen	Desinvestitionen	Abschreibungen	Buchwert 31.12.2010
Sachanlagen					
Total Sachanlagen	—	—	—	—	—
Brandversicherungswert übrige Sachanlagen: Die Sachanlagen und das Mobiliar sind gemietet.					—
Verpflichtungen: zukünftige Leasingraten aus Operational Leasing					1'139'216

Sonstige Aktiven und Passiven (in CHF).

	Sonstige Aktiven 31.12.2010	Sonstige Passiven 31.12.2010	Sonstige Aktiven 31.12.2009	Sonstige Passiven 31.12.2009
Indirekte Steuern	167	–32'537	1'218	207'445
Nicht eingelöste Coupons und Kassenobligationen	—	45'834	—	22'566
Ausgleichskonto	—	—	—	163'722
Übrige Aktiven und Passiven	3'067'344	1'930'305	2'500'595	1'593'407
Total	**3'067'511**	**1'943'602**	**2'501'813**	**1'987'140**

Zur Sicherung eigener Verpflichtungen verpfändete oder abgetretene Aktiven und Aktiven unter Eigentumsvorbehalt.

Es sind keine Aktiven verpfändet oder unter Eigentumsvorbehalt abgetreten.

Ausstehende Obligationenanleihen.

Es sind keine ausstehenden Obligationenanleihen vorhanden.

Verpflichtungen gegenüber eigenen Vorsorgeeinrichtungen.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der BANK-now AG sind für die berufliche Vorsorge bei der Pensionskasse der Credit Suisse Group AG (Schweiz) versichert. Dieser Vorsorgeeinrichtung sind die schweizerischen Gruppengesellschaften der Credit Suisse Group AG angeschlossen. Die Pensionskasse der Credit Suisse Group AG (Schweiz) als autonome Vorsorgeeinrichtung besteht in der Rechtsform einer Stiftung und umfasst den Rentenplan unter dem Leistungsprimat oder dem Beitragsprimat und dem Kapitalplan unter dem Beitragsprimat. Per 1. Januar 2010 führte die Pensionskasse der Credit Suisse Group AG (Schweiz) nebst dem bestehenden Leistungsprimat für Neueintretende und jüngere Mitarbeiter das Beitragsprimat ein. Die Pensionskasse der Credit Suisse Group AG (Schweiz) führt für die einzelnen Abschlüsse keine eigene Rechnung, sondern erstellt ihre Jahresrechnung nach den Vorgaben von Swiss GAAP FER 26 für den gesamten Bestand der Versicherten.

Da es sich bei der Pensionskasse der Credit Suisse Group AG (Schweiz) um einen Multi Employer Plan mit vollumfänglicher Solidarität handelt, wird der wirtschaftliche Anteil jedes Instituts am Total der Pensionskasse an der Über- resp. Unterdeckung anhand eines Schlüssels verteilt.

Wirtschaftlicher Nutzen / wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand (in CHF 1'000.–)	Über- / Unterdeckung Anteil BANK-now AG	Wirtschaftlicher Anteil BANK-now AG		Veränderung zum Vorjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand	
	31.12.2010	31.12.2010	31.12.2009		31.12.2010	31.12.2010	31.12.2009
Vorsorgeeinrichtung mit Überdeckung	5'833	–	–	–	285	5'142	3'429

Im Reglement der Pensionskasse ist nicht vorgesehen, dass eine allfällige Überdeckung zur Senkung der Arbeitgeberbeiträge eingesetzt oder für einen anderen wirtschaftlichen Nutzen des Arbeitgebers verwendet werden kann. Aus diesem Grund besteht für die BANK-now AG per 31.12.2010 trotz einer Überdeckung bei der Pensionskasse kein aktivierbarer wirtschaftlicher Anteil. Im Einklang mit den Rechnungslegungsvorschriften der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (RRV-FINMA) ergeben sich für die Bank im Abschluss nach Swiss GAAP FER 16 aus dem Verhältnis zu ihrer Vorsorgeeinrichtung per 31. Dezember 2010 wie auch für das Vorjahr keine bilanzierbaren wirtschaftlichen Nutzen oder Verpflichtungen.

Die BANK-now AG verfügt bei der Pensionskasse der Credit Suisse Group AG (Schweiz) über keine Arbeitgeberreserve.

Wertberichtigungen und Rückstellungen (in CHF).

	31.12.2009
Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken (Delkredere)	99'038'521
Rückstellungen für übrige Geschäftsrisiken	895'393
Total Wertberichtigungen und Rückstellungen	**99'933'914**
– davon mit Aktiven verrechnet	–99'038'521
Total Wertberichtigungen und Rückstellungen gemäss Bilanz	**895'393**

Gesellschaftskapital und Kapitaleigner mit einer Beteiligung von über 5% aller Stimmrechte.

Aktienkapital	CHF Gesamt-nominalwert 31.12.2010	Stückzahl 31.12.2010	CHF Gesamt-nominalwert 31.12.2009	Stückzahl 31.12.2009
Nominalwert CHF 100.00	30'000'000	300'000	30'000'000	300'000
Total Gesellschaftskapital	**30'000'000**	**300'000**	**30'000'000**	**300'000**

Bedeutende Aktionäre	Nominal	Anteil in %	Nominal	Anteil in %
Credit Suisse Group AG, Zürich	30'000'000	100.00	30'000'000	100.00

Das gesamte Gesellschaftskapital ist im Berichtsjahr dividendenberechtigt. Es besteht weder genehmigtes noch bedingtes Gesellschaftskapital.

Mit Offenlegungsmitteilung, welche die Gruppe am 1. Februar 2010 erhielt, bestätigte die Crescent Holding GmbH, eine von der Olayan Group kontrollierte Gesellschaft, dass sie per 30. Januar 2010 weiterhin eine Beteiligung von 78.4 Mio. Aktien beziehungsweise 6.60% der Namenaktien der Credit Suisse Group AG hielt.
Mit Offenlegungsmitteilung, welche die Gruppe am 27. August 2010 erhielt, wurde der Gruppe mitgeteilt, dass Qatar Holding Netherlands B.V. per 28. April 2010 73.2 Mio. Aktien beziehungsweise 6.17% der Namenaktien der Credit Suisse Group AG hielt.

Zweckkonforme Verwendung	Änderung der Zweck-bestimmung	Wieder-eingänge, gefährdete Zinsen	Neubildung zulasten der Erfolgs-rechnung	Auflösungen zugunsten der Erfolgs-rechnung	31.12.2010
–41’577’275	—	6’395’181	29’052’681	—	92’909’108
—	—	—	3’441’558	—	4’336’951
–41’577’275	—	**6’395’181**	**32’494’239**	—	**97’246’059**
—	—	—	—	—	–92’909’108
—	—	—	—	—	**4’336’951**

Nachweis des Eigenkapitals (in CHF).

	2010	2009
Eigenkapital am Anfang des Berichtsjahres		
Einbezahltes Gesellschaftskapital	30’000’000	30’000’000
Allgemeine gesetzliche Reserve	155’403’396	149’703’396
Andere Reserven	—	—
+ Bilanzgewinn	59’170’541	63’353’700
Total Eigenkapital am Anfang des Berichtsjahres vor Gewinnverwendung	**244’573’937**	**243’057’096**
– Dividende und andere Ausschüttungen aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres	–10’000’000	–57’600’000
+ Jahresgewinn des Berichtsjahres	93’363’184	59’116’841
Total Eigenkapital am Ende des Berichtsjahres vor Gewinnverwendung	**327’937’121**	**244’573’937**
davon:		
– Gesellschaftskapital	30’000’000	30’000’000
– Allgemeine gesetzliche Reserve	204’503’396	155’403’396
– Andere Reserven	—	—
– Bilanzgewinn	93’433’725	59’170’541

Fälligkeitsstruktur des Umlaufvermögens und des Fremdkapitals (in CHF).

	Auf Sicht
Umlaufvermögen	
Flüssige Mittel	610’977
Forderungen gegenüber Banken	395’013’803
Forderungen gegenüber Kunden	211’698’216
Finanzanlagen	365’429
Total Umlaufvermögen 31.12.2010	**607’688’425**
31.12.2009	197’486’526
Fremdkapital	
Verpflichtungen gegenüber Banken	—
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	141’777
Kassenobligationen	—
Total Fremdkapital 31.12.2010	**141’777**
31.12.2009	162’998

Kündbar	Fällig innert 3 Monaten	Fällig nach 3 Monaten bis 12 Monaten	Fällig nach 12 Monaten bis 5 Jahren	Fällig nach 5 Jahren	Total
—	—	—	—	—	610’977
—	—	—	—	—	395’013’803
—	140’900’524	615’360’559	1’918’604’693	3’827’072	2’890’391’064
—	—	—	—	—	365’429
—	**140’900’524**	**615’360’559**	**1’918’604’693**	**3’827’072**	**3’286’381’273**
—	312’204’842	574’091’408	1’798’854’462	2’744’790	2’885’382’027
—	320’800’000	996’600’000	1’610’000’000	—	2’927’400’000
—	386’258	1’116’647	4’059’892	50’000’000	55’704’573
—	1’944’000	1’495’000	1’430’000	—	4’869’000
—	**323’130’258**	**999’211’647**	**1’615’489’892**	**50’000’000**	**2’987’973’573**
—	260’021’091	822’879’458	1’531’820’547	50’003’575	2’664’887’669

Forderungen und Verpflichtungen gegenüber verbundenen Gesellschaften sowie Organkredite (in CHF).

	31.12.2010	31.12.2009
Forderungen gegenüber verbundenen Gesellschaften	—	—
Verpflichtungen gegenüber verbundenen Gesellschaften	—	—
Organkredite zu Mitarbeiterkonditionen	127'738	157'965

Mit nahestehenden Personen werden Transaktionen zu Konditionen durchgeführt, wie sie für Dritte zur Anwendung gelangen.

Organkredite werden zu Mitarbeiterkonditionen gewährt.

Aktiven und Passiven, aufgegliedert nach In- und Ausland (Domizilprinzip) (in CHF).

	Inland 31.12.2010	Ausland 31.12.2010	Inland 31.12.2009	Ausland 31.12.2009
Aktiven				
Flüssige Mittel	610'977	—	1'084'564	—
Forderungen gegenüber Banken	395'013'803	—	195'616'124	—
Forderungen gegenüber Kunden	2'850'797'191	39'593'873	2'655'172'498	32'723'003
Finanzanlagen	365'429	—	785'838	—
Rechnungsabgrenzungen	61'203'761	—	57'253'874	—
Sonstige Aktiven	3'067'511	—	2'501'813	—
Total Aktiven	**3'311'058'672**	**39'593'873**	**2'912'414'711**	**32'723'003**
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	2'927'400'000	—	2'596'400'000	—
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	55'703'573	1'000	56'881'669	—
Kassenobligationen	4'869'000	—	11'606'000	—
Rechnungsabgrenzungen	28'461'298	—	32'793'575	—
Sonstige Passiven	1'943'602	—	1'987'140	—
Wertberichtigungen und Rückstellungen	4'336'951	—	895'393	—
Gesellschaftskapital	30'000'000	—	30'000'000	—
Allgemeine gesetzliche Reserve	204'503'396	—	155'403'396	—
Bilanzgewinn	93'433'725	—	59'170'541	—
Total Passiven	**3'350'651'545**	**1'000**	**2'945'137'714**	—

Darstellung des Totals der Aktiven, aufgegliedert nach Ländern bzw. Ländergruppen.

	Anteil in CHF per 31.12.2010	Anteil in %	Anteil in CHF per 31.12.2009	Anteil in %
Schweiz	3'311'058'672	98.82	2'912'414'711	98.89
Liechtenstein	13'106'559	0.39	10'930'983	0.37
Übriges Europa	26'487'314	0.79	21'792'020	0.74
Total Aktiven	**3'350'652'545**	**100.00**	**2'945'137'714**	100.00

Bilanz nach Währungen.

Es werden keine Fremdwährungen gehalten.

7 Informationen zu den Ausserbilanzgeschäften.

Informationen zu den Ausserbilanzgeschäften.

Eventualverpflichtungen.
Die BANK-now AG gehört der MWST-Gruppe der Credit Suisse Gruppe an und haftet solidarisch für deren MWST-Verbindlichkeiten gegenüber der Steuerbehörde. Es bestehen keine weiteren Eventualverpflichtungen.

Verpflichtungskredite.
Es bestehen keine Verpflichtungskredite.

Offene derivative Finanzinstrumente.
Es bestehen keine offenen derivativen Finanzinstrumente.

Treuhandgeschäfte.
Es bestehen keine Treuhandgeschäfte.

Verwaltete Vermögen.
Die Geschäftstätigkeit der BANK-now AG führt zu keinen offenlegungspflichtigen Angaben betreffend verwaltete Vermögen.

8 Informationen zur Erfolgsrechnung.

Aufgliederung des Personalaufwands (in CHF).

	2010	2009
Gehälter und Zulagen	32’377’999	29’797’938
Sozialleistungen	7’820’784	5’950’186
Übriger Personalaufwand	2’157’089	1’554’824
Total Personalaufwand	**42’355’872**	**37’302’948**

Aufgliederung des Sachaufwands (in CHF).

	2010	2009
Raumkosten und Energie	4’884’541	5’444’820
Informatik, Maschinen, Mobiliar, Fahrzeuge und übrige Einrichtungen	12’175’175	11’987’155
Übriger Geschäftsaufwand	25’329’916	22’214’525
Total Sachaufwand	**42’389’632**	**39’646’500**

Erläuterungen zu wesentlichen Verlusten, ausserordentlichen Erträgen und Aufwänden sowie von frei werdenden Wertberichtigungen und Rückstellungen.

Im Vorjahr wurden in derselben Periode gebildete und aufgelöste Wertberichtigungen für Ausfallrisiken brutto dargestellt. Die Bildung wurde über die Position «Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste» erfasst und die Auflösung in der Position «Ausserordentlicher Ertrag». Im laufenden Jahr wurde diese Praxis der banküblichen Usanz angepasst, so dass die in derselben Periode gebildeten und aufgelösten Wertberichtigungen für Ausfallrisiken netto über die Position «Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste» erfasst wurden.

Der ausserordentliche Erfolg enthält die in den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen unter «Laufende Steuern» beschriebene einmalige, nicht wiederkehrende Rückerstattung der MWST-Vorsteuer auf margenbesteuerten Objekten, die aufgrund des Systemwechsels von der Margenbesteuerung zum fiktiven Vorsteuerabzug möglich wurde. Der ausserordentliche Aufwand enthält einen entsprechenden Betrag für die einmalige, nicht wiederkehrende Bildung einer Rückstellung in gleicher Höhe, der einer Zahlung der Rückerstattung der MWST an Kunden Rechnung trägt. Dieser ist in der Höhe schätzbar, aber bezüglich der Fälligkeit noch ungewiss.

9 Bericht der Revisionsstelle.

KPMG AG
Audit Financial Services
Badenerstrasse 172
CH-8004 Zurich

P.O. Box
CH-8026 Zurich

Telephone +41 44 249 31 31
Fax +41 44 249 23 19
Internet www.kpmg.ch

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung an die Generalversammlung der

BANK-now AG, Horgen

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der BANK-now AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Mittelflussrechnung und Anhang, Seiten 20 bis 23 und 26 bis 47, für das am 31. Dezember 2010 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2010 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

Mirko Liberto
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

Ralph Dicht
Zugelassener Revisionsexperte

Zürich, 16. März 2011

BANK-now AG
Neugasse 18
Postfach 852
8810 Horgen

Medienstelle.
Telefon 044 657 20 20
www.bank-now.ch

Gestaltung und Produktion.
www.ammarkt.ch

Druck.
www.ud-print.ch