

## Schwerpunkte.

Vertrieb Fahrzeugfinanzierung.

Neuer strategischer Partner.



Seit über zehn Jahren wickelt BANK-now als unabhängige Finanzierungsgesellschaft in der Schweiz das Fahrzeugfinanzierungsgeschäft für namhafte Fahrzeughersteller ab.

Das Leistungsspektrum von BANK-now umfasst hierbei insbesondere:

- > White-Label Retail Leasing
- > Lagerwagenfinanzierung und Demoleasing
- > Hohe Service-Level-Standards
- > Point-of-Sale-Tools sowie Integration in die Wertschöpfungskette der Partner über Schnittstellen

Mazda (Suisse) SA hat sich entschieden, das Fahrzeugfinanzierungsgeschäft in der Schweiz einem neuen Partner zu übertragen. BANK-now konnte das Ausschreibungsverfahren im Geschäftsjahr 2021 für sich entscheiden.

Ausschlaggebend war für Mazda (Suisse) SA nach eigenen Angaben unter anderem, dass BANK-now mit ihrem erfahrenen und leidenschaftlichen Team eine der führenden Consumer-Finance-Banken der Schweiz ist und als solche über ausgezeichnete Kenntnisse des Automobilmarkts verfügt.

Am 1. November 2021 startete die Kooperation unter dem Namen «Mazda Finance», und beide Parteien können auf eine erfolgreiche und reibungslose Startphase zurückblicken.

BANK-now freut sich auf eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit in den nächsten Jahren.

Legal- und Compliance.

## Datenschutzgesetz.



Das Datenschutzgesetz bezweckt den Schutz der Persönlichkeit und der Grundrechte von natürlichen Personen, deren Personendaten verarbeitet werden. Die Arbeit mit den Daten muss rechtmässig und verhältnismässig erfolgen.

Für BANK-now hat der Schutz der Daten ihrer Kunden und Partner einen ausserordentlich hohen Stellenwert. Aus diesem Grund hat die Bank bereits 2020 damit begonnen zu analysieren, welche Anforderungen das revidierte Datenschutzgesetz an die internen Prozesse stellt.

Mittels eines eigens dafür geschaffenen Projekts setzt BANK-now die neuen Vorgaben konsequent um. Trotz teilweise grosser Herausforderungen kommen die Arbeiten gut voran, sodass die Einhaltung der geltenden Regelungen bei Inkrafttreten des revidierten Datenschutzgesetzes sichergestellt ist.

Für BANK-now hat die Einhaltung der Gesetzgebung sowie der regulatorischen Vorgaben höchsten Stellenwert. Wir sind überzeugt, dass wir durch den erweiterten Schutz der Daten unserer Kunden und Partner die vertrauensvolle Zusammenarbeit und Partnerschaft weiter ausbauen können.

Vertrieb Kreditfinanzierung.

## CSX Kredit – neues digitales Privatkreditangebot für Kunden der Credit Suisse.



Seit dem Bestehen von BANK-now ist im Vertrieb von Privatkrediten die Zusammenarbeit zwischen BANK-now und ihrer Muttergesellschaft Credit Suisse ein wesentliches Element der Vertriebsstrategie. So können Kundinnen und Kunden der Credit Suisse bereits seit vielen Jahren über die klassischen Vertriebskanäle der Credit Suisse das Privatkredit-Angebot von BANK-now in Anspruch nehmen.

Im August 2021 wurde dieses Angebot dank der strategischen Zusammenarbeit zwischen BANK-now und dem Unternehmensbereich Digital Banking der Credit Suisse um CSX Kredit erweitert: Mit CSX Kredit können Kundinnen und Kunden der Credit Suisse nun über die CSX Mobile App oder über Credit Suisse Direct auf dem Computer bequem und in nur wenigen Schritten digital ihren Privatkredit bei BANK-now beantragen.

Der Vorteil dieses neuen Angebots für die Kunden der Credit Suisse liegt auf der Hand: Neben Konto-, Zahlungs-, Hypotheken-, Anlage- und Versicherungslösungen können diese nun auch ihr Bedürfnis nach einfachen Finanzierungen ohne Deckungsbedarf digital und aus einer Hand via CSX abdecken und gleichzeitig von der langjährigen Erfahrung von BANK-now im Bereich Privatkredite profitieren.

Entsprechend dient CSX Kredit beiden Kooperationspartnern zur Erreichung ihrer Ziele. Während das wachsende Ökosystem digitaler Angebote von CSX um eine weitere attraktive Produktlösung erweitert werden konnte, kann sich BANK-now damit ein breiteres, digital affines Kundensegment erschliessen und ihre Reichweite weiter ausbauen.

Strategie.

## Roadmap 2024 – Erreichtes.



Die Digitalisierung bei BANK-now kommt in schnellen Schritten weiter voran. Wir haben unsere strategische Digitalisierungs-Roadmap zu Beginn des Geschäftsjahrs 2020 in Pakete unterteilt und setzen die entsprechenden Projektpakete konsequent und gemäss Zeitplan um. Die ersten Früchte sind bereits sichtbar:

Seit Juni 2021 können Daten von Ausweisen, die Kunden im Antragsprozess selbst einscannen, automatisiert herausgelesen und geprüft werden. Die Möglichkeit des Scannings erhöht nicht nur die Bequemlichkeit für die Kunden, sondern verbessert auch die Qualität der an BANK-now übermittelten Daten. Von diesem neuen Service profitieren seit November 2021 auch unsere Vertriebspartner.

Die Digitalisierung bietet auch spannende Lernprozesse. Dank künstlicher Intelligenz wird es bald möglich sein, die Daten sämtlicher Kundendokumente, die für die Prüfung der Kreditanfragen notwendig sind, automatisiert auszuwerten. Mit der Entwicklung verschiedener Prototypen testen wir die Möglichkeiten des Machine Learnings aus und bereiten die Funktionalität der Dokumentenauswertung vor. Damit nähern wir uns einem sehr wichtigen Meilenstein in der Realisierung unserer Digitalisierungs-Roadmap.

Informationstechnologie.

## API – Grundlage für neue Geschäftsmodelle und Leistungen.



Die Digitalisierung und die Corona-Pandemie haben das Tempo des Bedarfs an «Online Sales» im Markt massiv beschleunigt. BANK-now hat diesen Trend früh erkannt und die notwendigen Schritte eingeleitet: Mit der offenen Zielarchitektur der IT-Landschaft stellt BANK-now ihren Geschäftspartnern ein attraktives Angebot an APIs für die Kredit- und Fahrzeugfinanzierung zur Verfügung.

APIs (Application Programming Interfaces) sind Schnittstellen, wiederverwendbare einzelne Module, die unterschiedliche IT-Systeme miteinander verbinden. Über die verschiedenen Schnittstellen auf der API-Plattform von BANK-now können Daten und Funktionen mit externen Partnern ausgetauscht werden. Die APIs bilden somit die Grundlage für eine effiziente, flexible und einfache Zusammenarbeit.

Die Bank verfügt deshalb neben einer API-Strategie auch über ein API Delivery Team mit dediziertem Know-how und Expertise. Verschiedene APIs sind bereits produktiv im Einsatz, und die Weiterentwicklung ist in vollem Gange. Die API-Plattform von BANK-now basiert auf den neusten Technologien und ist bestens gerüstet für die Zukunft.

Mit dem API-Angebot von BANK-now werden neue Geschäftsmodelle und Leistungen möglich, die je nach Bedarf individuell zusammengestellt werden können. Für die Partner ergeben sich wesentliche Vorteile, indem der Finanzierungsablauf direkt in die eigenen Systeme integriert, Medienbrüche reduziert und individuelle Customer Journeys angeboten werden können.