

## Geschäftsjahr.

### Vorwort des Präsidenten des Verwaltungsrats und des CEO.



Erich Wild, CEO, und Serge Fehr, Präsident des Verwaltungsrates

Im Jahr 2016 erholte sich die Schweizer Konjunktur, das Bruttoinlandprodukt stieg um 1.5 % und die Arbeitslosigkeit blieb bei 3.3 % stabil. Das Zinsniveau war unverändert und verharrte im teils negativen Bereich. Veränderte Rahmenbedingungen prägten die Konsumkreditbranche. Anfang Jahr traten die Revision des Konsumkreditgesetzes (KKG), eine verlängerte Widerrufsfrist sowie die Werbekonvention in Kraft. Zudem wurde per 1.7.2016 der angepasste Höchstzinssatz von 10 % eingeführt. Das wirtschaftliche Umfeld und die veränderte Regulierung haben sich unterschiedlich auf die Geschäftsfelder der BANK-now AG ausgewirkt. So war die Anzahl der neu abgeschlossenen Kreditverträge weiterhin leicht rückläufig, und das Volumen stagnierte bei CHF 3.92 Mia. Die Zahl der Neuwagenverkäufe ging um 2.0 % auf 317'000 Einheiten zurück. In diesem für das Konsumkreditgeschäft nicht ganz einfachen Umfeld hat sich die BANK-now AG im vergangenen Jahr sehr erfolgreich behauptet.

Der Gewinn nach Steuern betrug CHF 64.8 Mio. und reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um CHF 9.6 Mio., was hauptsächlich auf die Reduktion des Höchstzinssatzes zurückzuführen ist. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis und die Eigenkapitalrendite lagen bei 41 % bzw. 31 %. Diese weiterhin hervorragenden Kennzahlen wurden – trotz Investitionen – insbesondere dank Umsatzwachstum in allen Geschäftsbereichen und weiter verbesserter Risikoparameter erreicht. Der Umsatzzuwachs konnte durch attraktivere Produkt- und Serviceleistungen sowie die verstärkte Zusammenarbeit mit unseren Partnern in der Fahrzeugfinanzierung erreicht werden.

Im Berichtsjahr hat die BANK-now AG ihre Strategie konsequent umgesetzt und grosse Fortschritte in der Digitalisierung erzielt, u.a. mit einem neuen Antragsprozess für mobile Endgeräte und der Online-Identifikation. Zudem konnten wir unser Wachstum durch interne Effektivitäts- und Effizienzgewinne mit leicht reduziertem Personalbestand realisieren.

Die gesamtwirtschaftliche Prognose für die Schweiz ist gut. Es ist davon auszugehen, dass die Arbeitslosenquote leicht sinken und das Preisniveau leicht steigen wird. Unter diesen Voraussetzungen wird ein moderater Anstieg des Konsums erwartet. Die von der Reduktion des Höchstzinssatzes geprägten Rahmenbedingungen werden die Ertragskraft der Konsumkreditbranche weiter reduzieren.

In diesem herausfordernden Umfeld arbeiten wir mit Hochdruck an der weiteren Umsetzung unserer Strategie: Wir optimieren und individualisieren die Kundenansprache und erweitern unser Produkt- und Dienstleistungsangebot. Wir arbeiten an weiteren Verbesserungen in der Risikopolitik sowie an Effizienz- und Effektivitätssteigerungen, um auch in Zukunft eine hohe Ertragskraft zu halten. Wir investieren in die Ausbildung unserer Mitarbeitenden und stärken die Unternehmenskultur. Mit diesen Massnahmen wollen wir auch weiterhin die führende Konsumkreditbank in der Schweiz sein.

Für die Umsetzung unserer Strategie können wir auf einen treuen und soliden Kundenstamm zählen und uns auf unsere engagierten und kompetenten Mitarbeitenden verlassen. Diesen gebührt unser Dank für ihren grossen Einsatz im vergangenen Jahr. Den Kundinnen und Kunden sowie unseren Geschäftspartnern danken wir für das uns entgegengebrachte Vertrauen.

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of a large, rounded 'S' followed by a horizontal line.

Serge Fehr  
Präsident des Verwaltungsrates

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'W. Wild'.

Erich Wild  
CEO

Rückblick 2016.

## Langsame konjunkturelle Erholung – Besorgnis um Altersvorsorge nimmt zu.

Die Wirtschaftsaktivität in der Schweiz normalisierte sich 2016 allmählich. Die Produktion stieg, die Preise blieben aber aufgrund der Aufwertung des Schweizer Frankens im Jahr 2015 rückläufig. Dadurch stärkte sich die Kaufkraft trotz Stagnation der Löhne. Die Binnenkonjunktur erholte sich 2016 weiter, das Bruttoinlandsprodukt stieg um 1.5 %. Die Arbeitslosenquote stagnierte und lag im Jahresdurchschnitt des Berichtsjahrs bei 3.3 %. Gemäss dem «Credit Suisse Sorgenbarometer 2016» waren die Arbeitsplatzsicherheit und neu die Altersvorsorge zwei der drei bedeutendsten Zukunftssorgen der Schweizer.

## Leicht rückläufiger Markt für Barkredite und Fahrzeugfinanzierung.

Gemäss Zahlen der Zentralstelle für Kreditinformation (ZEK) reduzierte sich das Marktvolumen im Barkreditgeschäft um 1.9 % auf CHF 6.3 Mia. Die neu abgeschlossenen Kredite gingen gegenüber dem Vorjahr um 0.7 % ebenfalls leicht zurück.

Im Bereich Fahrzeugfinanzierung war das vergangene Jahr gemäss auto-schweiz, der Vereinigung Schweizer Automobil-Generalimporteure, deutlich besser als erwartet. Allerdings nahm der Neuwagenverkauf, von dem die Entwicklung dieses Geschäftsfelds stark abhängig ist, 2016 gegenüber dem Vorjahr um 2.0 % ab. Diese Abnahme ist vor allem auf ein sehr starkes Vorjahr, das vom Frankenschock profitierte, zurückzuführen. 2016 wurden 317'000 neue Autos verkauft. Dagegen hat sich der Occasionsmarkt leicht positiv entwickelt: Im Vergleich zum Jahr 2015 gab es 1.6 % mehr Halterwechsel.

Der Konkurrenzdruck in der Branche blieb weiterhin hoch.

## Entwicklung in den Geschäftsfeldern der Bank.

Die BANK-now AG ist als spezialisierte Anbieterin von Konsumfinanzierungen in den Bereichen Kreditfinanzierung und Fahrzeugfinanzierung tätig.

### **Kreditfinanzierung:**

Die Strategie zur Stärkung des Direktgeschäfts wurde 2016 fortgesetzt. In einem stagnierenden Markt wuchs das Neugeschäft in diesem Kanal um 5 %. Dazu beigetragen hat u.a. das Mitte 2016 lancierte Produkt CREDIT-now Flex und das um die Filiale Uster erweiterte Filialnetz. Des Weiteren wurde die Kundenansprache durch den verbesserten Online-Antragsprozess für mobile Endgeräte und die Einführung der Online-Identifikation verbessert. Im Vermittlernetz, dem zweiten Standbein im Kreditgeschäft, haben wir unsere Strategie konsequent weiterverfolgt und sichern mit hohen Ansprüchen an unsere Partner die Qualität. Die verstärkte Zusammenarbeit mit unseren Partnern liess in diesem Bereich das Neugeschäft um 10 % wachsen. Dank verbessertem Risikomanagement reduzierten sich die Risikokosten im Geschäftsfeld Kreditfinanzierung deutlich.

### **Fahrzeugfinanzierung:**

Die BANK-now AG bietet leasing- und kreditbasierte Finanzierungslösungen für den Kauf neuer und gebrauchter Motorfahrzeuge an. Sie kooperiert als markenunabhängige Finanzierungspartnerin mit Schweizer Garagen und Händlern von Personenwagen, Motorrädern, Caravans und Booten. Exklusive Partnerschaften mit Herstellern und Importeuren in der Retail- wie auch der Wholesale-Finanzierung haben eine grosse Bedeutung. Das Neugeschäft konnte in einem rückläufigen Neuwagenmarkt in diesem Bereich 2016 deutlich um 5 % erhöht werden. Dies ist auf die Weiterentwicklung unserer Vertriebspartnerplattform, verbesserte Serviceleistungen und die engere Zusammenarbeit mit unseren strategischen Partnern zurückzuführen.

In beiden Geschäftsfeldern konnte die Effizienz deutlich gesteigert werden, wodurch das zusätzliche Neugeschäft mit einem leicht reduzierten Personalbestand abgewickelt werden konnte.

### Mitarbeitende.

Per Ende 2016 beschäftigte die BANK-now AG am Hauptsitz in Horgen und in 25 Filialen in der ganzen Schweiz 292 Mitarbeitende (umgerechnet auf Vollzeitstellen) und 18 Auszubildende. Der Personalbestand liegt um 6 % unter demjenigen des Vorjahres. Die Reduktion ist auf interne Produktivitätssteigerungen zurückzuführen.

### Infrastruktur.

Im Geschäftsjahr wurden weitere Elemente der IT-Zielarchitektur realisiert. Sie sind die Voraussetzung für die Umsetzung weiterer Massnahmen in den kommenden Jahren. Aufgrund der Investitionen in unsere Infrastruktur erhöhten sich die Abschreibungen.

### Filialen.

Das Filialnetz ist weiterhin ein wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Die Mitte 2016 eröffnete Filiale in Uster ZH hat sich gut in der Region etabliert. Die Filialen tragen massgeblich zum Wachstum im Kreditdirektgeschäft bei.

### Ausleihungen.

Die Ausleihungen im Leasinggeschäft stiegen um 4 % auf CHF 1.198 Mia. Während der Bestand sich im Kreditdirektgeschäft erhöhte, reduzierte sich der Gesamtbestand der Barkredite um 2 % auf CHF 1.767 Mia. Dieser Rückgang ist auf unsere Strategie im Vermittlergeschäft zurückzuführen. Die gesamten Kundenausleihungen nach Wertberichtigungen nahmen gegenüber dem Vorjahr um 1 % zu.

### Risikoverlauf.

Die langfristig ausgerichtete Kredit- und Risikopolitik hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut bewährt. Durch die konsequente Vermittlerstrategie und eine kontinuierliche Optimierung der Prozesse und Instrumente im Risk Management konnte eine deutliche Verbesserung des Kreditportfolios erzielt werden, und die Risikokosten (Veränderung von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen und Verlusten) reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr nochmals markant um CHF 7.0 Mio. (-16 %).

## 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, die für die Credit Suisse Group AG und ihre Tochtergesellschaften identifiziert worden sind, eine Risikobeurteilung durchgeführt. Dabei hat der Verwaltungsrat die bestehenden Risikoweisungen der Credit Suisse Group AG und der BANK-now AG sowie die entsprechenden Richtlinien und internen Weisungen beachtet.

## Zinsentwicklung und Kommissionsaufwendungen.

Der Zinsertrag ist die wichtigste Ertragskomponente der BANK-now AG. Aufgrund der Reduktion des Höchstzinssatzes auf 10 % per 1.7.2016, leicht rückläufiger Zinsen in der Fahrzeugfinanzierung und eines leicht rückläufigen Vermittlerbestands ging der Zinsertrag im Berichtsjahr gegenüber 2015 um CHF 19.2 Mio. (-8 %) zurück.

## Eigene Mittel und Liquidität.

Die regulatorischen Vorschriften zur Eigenmittelunterlegung und die Liquiditätserfordernisse werden von der BANK-now AG per 31.12.2016 komfortabel eingehalten. BANK-now ist gemäss FINMA-Entscheid vom 6.6.2016 von der Einhaltung der Liquiditätsanforderungen nach RS 2015/2 «Liquiditätsrisiken Banken» auf Stufe Einzelinstitut befreit.

## Gewinnausweis.

Im Geschäftsjahr 2016 erzielte die BANK-now AG einen Jahresgewinn von CHF 64.8 Mio. (-13 %). Der Gewinnrückgang ist hauptsächlich auf die Einführung des Höchstzinssatzes zurückzuführen. Das Ergebnis 2016 ist in Anbetracht der Einführung des reduzierten Höchstzinssatzes sehr erfreulich.

## Ausblick 2017.

Die für 2017 prognostizierte wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz geht von einem Wachstum von 1.8 % und einer leicht reduzierten Arbeitslosenquote von 3.2 % aus. Die wirtschaftlich bedingte Zuwanderung wird sich weiter abschwächen. Die Zinsen werden teilweise weiterhin deutlich negativ bleiben. Aufgrund des mit 0.3 % prognostizierten Preisanstiegs und einer schwach ausfallenden Lohnentwicklung dürfte der private Konsum moderat um 0.9 % zunehmen.

Im ersten Quartal 2017 wird die Eigentümerschaft der BANK-now AG von der Credit Suisse Group AG an die Credit Suisse (Schweiz) AG übertragen werden. Die BANK-now AG wird unter der neuen Eigentümerschaft ihre Geschäftstätigkeit in unveränderter Form weiterführen.

Der per 1.7.2016 für Barkredite auf 10 % reduzierte Höchstzinssatz wird weiterhin dazu führen, dass die Zinsmargen schrumpfen. Die BANK-now AG geht davon aus, dass sich dadurch der Jahresgewinn im Berichtsjahr 2017 um ca. 10-15 % reduzieren wird – abhängig vom Konkurrenz- und Nachfrageverhalten. Die BANK-now AG wird ihre eingeschlagene Strategie weiterverfolgen und diese so konsequent und so rasch wie möglich umsetzen. Insbesondere werden wir die Kundenansprache weiter optimieren und individualisieren, das Produkt- und Dienstleistungsangebot ausbauen, die Risikopolitik weiter optimieren, die Effizienz und Effektivität verbessern sowie in die Qualität unserer Mitarbeitenden und in die Unternehmenskultur investieren.