



3	Kennzahlen & Fakten
4	Über Cembra
5	CEO-Interview
7	10 Jahre Cembra
8	Mitarbeitende
11	Nachhaltigkeit
13	Bedeutende Entwicklungen
15	Management
16	Finanzüberblick

Dieser Kurzbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.
Der Online-Bericht und der vollständige Geschäftsbericht 2023 sind
verfügbar unter: reports.cembra.ch

Kontakt:

Cembra Money Bank AG, Bändliweg 20, 8048 Zürich, Schweiz

cembra.ch



Kennzahlen & Fakten

In Millionen CHF	2023	2022	2021	2020
Nettoertrag	515.7	508.9	487.0	497.2
Wertberichtigungen für Verluste	-56.9	-40.9	-40.3	-56.4
Total Geschäftsaufwand	-262.6	-257.5	-246.3	-247.4
Reingewinn	158.0	169.3	161.5	152.9
Bilanzsumme	8'088	7'624	7'095	7'244
Nettoforderungen gegenüber Kunden	6'687	6'520	6'207	6'293
Privatkredite	2'370	2'387	2'292	2'408
Fahrzeugfinanzierungen	3'147	2'975	2'820	2'853
Kreditkarten	1'028	1'045	1'030	970
BNPL	141	114	65	62
Eigenkapital	1'250	1'274	1'200	1'127
Aufwand/Ertrags-Verhältnis (in %)	50.9	50.6	50.6	49.8
Eigenkapitalrendite (ROE in %)	12.5	13.7	13.9	13.8
Tier-1 Kapitalquote (in %)	17.2	17.8	18.9	17.7
Vollzeitstellen	902	929	916	928
Kreditrating (S&P)	A-	A-	A-	A-
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)	5.39	5.77	5.50	5.21
Dividende pro Aktie (in CHF)	4.00	3.95	3.85	3.75
Aktienkurs (in CHF)	65.60	76.90	66.45	107.20
Marktkapitalisierung	1'961	2'307	1'993	3'216

CHF
1'960'800'000

betrug die Marktkapitalisierung von Cembra am Jahresende 2023



1'027'000

von Cembra
herausgegebene Kreditkarten



>900

Mitarbeitende aus über 40 Ländern
arbeiten für Cembra



>2'000'000

Kundinnen und Kunden betreuen
wir in unseren Geschäftsbereichen
Lending und Payments



3'700

Autohändler in der Schweiz
werden durch unsere
26 Aussendienstmitarbeitenden betreut



4.00

Dividende pro Aktie wird der
Generalversammlung vorgeschlagen

Cembra ist eine führende Schweizer Anbieterin von Finanzierungslösungen und -dienstleistungen

Produkte

Wir bieten in der Schweiz eine breite Palette an Finanzierungslösungen an:

Privatkredite: Cembra ist eine führende Anbieterin im wettbewerbsintensiven Privatkreditmarkt. Wir bieten einen erstklassigen individuellen Service, und unsere Produkte sind über unsere Filialen in der ganzen Schweiz sowie über unabhängige Vermittler und Online-Kanäle erhältlich.

Fahrzeugfinanzierungen: Cembra ist eine grosse markenunabhängige Anbieterin von Fahrzeugfinanzierungen in der Schweiz. Unsere Produkte werden über ein Vertriebsnetz von rund 3'700 Autohändlern verkauft, die als Vermittler agieren. Eine engagierte Verkaufsabteilung mit 26 Mitarbeitenden im Aussendienst sorgt zusammen mit den Mitarbeitenden in unseren vier Servicezentren für einen individuellen, flexiblen und effizienten Service.

Kreditkarten: Mit rund 1 Million herausgegebenen Kreditkarten zählen wir zu den führenden Kartenanbietern in der Schweiz. Wir bieten ein

Sortiment von Kreditkarten durch Partnerprogramme mit Conforama, FNAC, IKEA, LIPO, SPAR und TCS sowie unsere eigenen Kreditkarten. Die Karten bieten eine Reihe attraktiver Vorzüge wie Loyalitätspunkte, Cashback, keine Jahresgebühren oder personalisiertes Design.

Buy Now Pay Later: Über CembraPay bieten wir Rechnungsfinanzierungsdienste und flexible Zahlungsoptionen sowohl für Online- als auch für Point-of-Sales-Kanäle an.

Versicherungsprodukte: Wir ermöglichen unseren Kundinnen und Kunden Zugang zu verschiedenen Versicherungsprodukten. Kredit- und Leasingversicherungsprodukte bieten finanziellen Schutz bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit, Unfällen, Krankheit oder Erwerbsunfähigkeit. Daneben vermitteln wir an unsere Kreditkartenkunden Reise- oder Flugunfallversicherungen sowie ein Schutzpaket im Falle eines Kartenverlusts. Zusätzlich vermitteln wir Motorfahrzeugversicherungsprodukte.

Sparprodukte und Einlagen: Privatkunden und institutionellen Anlegern bieten wir Spar- und Anlageprodukte mit attraktiven Zinssätzen an.

Geschichte

Die Wurzeln von Cembra gehen zurück auf das Jahr 1912, als die Banque commerciale et agricole E. Uldry & Cie. in Freiburg gegründet wurde. Aus dieser Bank wurde später die Bank Prokredit. 1999 fusionierte GE Capital die Bank Prokredit mit der 1997 erworbenen Bank Aufina. Im Oktober 2013 löste sich die Bank vom Mutterkonzern GE, wurde an der Börse kotiert und firmierte neu als Cembra Money Bank AG. Anfang 2020 änderten wir unseren Markennamen in Cembra. Unsere Marktstellung konnten wir durch verschiedene Akquisitionen stärken, unter anderem mit dem Erwerb des Konsumkreditanbieters cashgate im Jahr 2019.

Als Namensgeberin der Bank diente die in der Schweiz beheimatete Arve (Pinus cembra), ein robuster und widerstandsfähiger Baum mit starken Wurzeln. Dieser symbolisiert unseren Ursprung und die Stärke unserer Bank.



2013

Cembra ist seit 2013 als unabhängige Schweizer Bank an der SIX Swiss Exchange kotiert.



«Die neue Struktur wird uns helfen, unsere Kunden und Partner noch effizienter zu bedienen.»

Holger Laubenthal, CEO

CEO- Einblicke

CEO Holger Laubenthal spricht über das 10-jährige Bestehen von Cembra, die Highlights des vergangenen Jahres, unsere strategische Transformation, Kundenfokus und Chancen für die Zukunft.

Jubiläumsjahr

2023 haben wir einen wichtigen Meilenstein gefeiert: 10 Jahre Cembra als unabhängige Bank, aber mit Wurzeln, die mehr als ein Jahrhundert zurückreichen. Unsere jahrzehntelange Erfahrung sowie das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden zeugen von der Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen. Gleichzeitig spornt dies uns an, unseren Service für die Kundinnen und Kunden ständig zu verbessern.

Unser Jubiläum war für uns eine Gelegenheit, unsere Marke aufzufrischen, damit sie unsere strategische Transformation besser widerspiegelt. Unsere neue Markenpositionierung ist frischer, leichter und im Einklang mit unserem Versprechen, ansprechbar, gut zugänglich und transparent zu sein.

Transformation

Wir machen gute Fortschritte bei unserer strategischen Transformation. Wir wollen dort sein, wo unsere Kundinnen und Kunden uns brauchen – sei es online oder offline, etwa in

einer Cembra Filiale oder beim Tätigen einer Transaktion. Als Teil unserer Bestrebungen, näher an unseren Kundinnen und Kunden zu sein, erweitern wir unser Produktangebot und verbessern das Kundenerlebnis kontinuierlich.

Erfolge

Wir freuen uns über unsere soliden Ergebnisse für 2023, die unser anhaltendes profitables Wachstum widerspiegeln. Im vergangenen Jahr haben wir mit CembraPay einen der führenden Schweizer Anbieter von Rechnungskauf-Lösungen geschaffen. Wir freuen uns über die Zusammenarbeit mit TWINT und über die erfolgreiche Erweiterung unseres Portfolios an Co-Branding-Karten. Die Einführung unserer neuen IT-Plattform für unser Leasinggeschäft war erfolgreich und stellte einen wichtigen Meilenstein in unserer laufenden Transformation dar. Ich bin sehr zufrieden mit der engagierten Arbeit unserer Teams.

Sehr wichtig für mich war die erneute Anerkennung durch die Organisation Great Place to Work. Diese Auszeichnung macht uns stolz,

denn wir wollen einen attraktiven Arbeitsplatz bieten, an dem man sein Bestes geben kann und gerne Zeit mit Kolleginnen und Kollegen verbringt.

Chancen

Per Januar 2024 haben wir unsere Organisationsstruktur vereinfacht. Wir haben unsere Kernprodukte in zwei Geschäftsbereichen gebündelt: Lending, dazu gehören Fahrzeugfinanzierungen und Privatkredite, und Payments mit dem Kreditkarten- und Buy Now Pay Later-Geschäft. Diese neue schlanke und effiziente Struktur wird dazu beitragen, unsere Kundinnen und Kunden noch effizienter zu bedienen.

Im Bereich Payments liegt unser Schwerpunkt nach der erfolgreichen Migration unseres eigenen Kreditkartenportfolios Certo! nun auf Wachstum. Das Kreditkarten- und das BNPL-Geschäft ergänzen sich perfekt. Wir haben unseren Kundenstamm dank des BNPL-Geschäfts verdoppelt und wollen nun die Konsumentinnen und Konsumenten mit unserer Produktpalette noch umfassender bedienen.

Im Autogeschäft werden wir im Laufe des Jahres alle unsere Partner auf die neue Leasing-Plattform migrieren. Wir freuen uns auf die Vereinfachung und verbesserten Dienstleistungen, die diese neue Plattform mit sich bringen wird.

Kundschaft

Unsere Kundinnen und Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Geschäfts. Ihre Bedürfnisse verändern sich laufend, und entsprechend entwickeln wir unser Portfolio und unsere Dienstleistungen weiter. Wir wissen, dass wir nicht immer alles perfekt machen, aber zentral für mich ist, dass wir unseren Kundinnen und Kunden zuhören, eine Beziehung zu ihnen aufbauen, rasch reagieren und ständig nach Verbesserungen streben.

Herausforderungen

Wir arbeiten in einem volatilen Umfeld. Glücklicherweise bietet der Schweizer Markt im Vergleich zu anderen Regionen eine gewisse Stabilität. Eine grosse Herausforderung war der rasante Anstieg der Zinssätze im vergangenen Jahr, den wir aber mit entsprechenden Preisanpassungen erfolgreich bewältigen konnten.

Unser Umfeld ist sehr dynamisch und wettbewerbsorientiert, und die Ansprüche der Konsumentinnen und Konsumenten ändern ständig. Aber wir schauen es von der positiven Seite an: Dadurch bleiben wir am Ball.

Ziele

Wir haben eine klare Strategie für den Zeitraum von 2022 bis 2026 und konzentrieren uns auf deren Umsetzung. Unser Ziel ist es, unsere Marktpräsenz auszubauen und unsere einzigartige Produktvielfalt zu nutzen, um unsere Kundinnen und Kunden umfassend und genau dort zu betreuen, wo ihre Bedürfnisse liegen. Nachhaltigkeit ist uns weiterhin ein grosses Anliegen, und wir sind stolz auf die Anerkennung, die wir von führenden ESG-Rating-Agenturen erhalten haben.

Wir wollen auch in Zukunft eine verlässliche Bank für unsere Partner und unsere Kundschaft sein, eine attraktive Arbeitgeberin sowie eine lohnende Anlage für unsere Aktionärinnen und Aktionäre.



«Wir freuen uns über unsere soliden Ergebnisse für 2023, die unser anhaltendes profitables Wachstum widerspiegeln.»

Holger Laubenthal, CEO

10 Jahre Cembra

2023 feierten wir unser 10-jähriges Jubiläum als Cembra – und präsentierten zu diesem Anlass unseren aufgefrischten Markenauftritt, der sich in diesem Kurzbericht widerspiegelt.

Am 30. Oktober 2013 ging die frühere GE Money Bank mit neuem Namen erfolgreich an die Börse. Unsere Geschichte reicht aber viel weiter zurück, nämlich bis ins Jahr 1912. In unserer über 100-jährigen Reise hat sich die Bank einige Male neu erfunden. Dies gilt insbesondere auch für die letzten Jahre und die strategische sowie kulturelle Transformation, in der wir uns befinden. Für diese Widerstandsfähigkeit und Stärke steht auch unser Name Cembra, der auf die lateinische Bezeichnung für die Arve Pinus cembra zurückgeht, ein robuster und widerstandsfähiger Baum mit starken Wurzeln. Dieser symbolisiert unsere Bank und ihren Ursprung.

Heute, 10 Jahre nach unserer Neuausrichtung als Cembra, sind wir stolz darauf, eine der führenden Schweizer Anbieterinnen von Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen zu sein. Das haben wir unseren Kundinnen und Kunden, Aktionärinnen und Aktionären, Partnern und Mitarbeitenden zu verdanken, die uns auf diesem spannenden Weg begleitet haben und uns täglich ihr Vertrauen und Engagement schenken.

Unsere Mitarbeitenden sind das Herz unserer Bank und der Schlüssel zu unserem Erfolg. Deshalb möchten wir sie hier zu Wort kommen lassen und stellen auf den folgenden Seiten einige unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor.



100 +

Jahre Erfahrung als Finanzierungs-
dienstleisterin in der Schweiz



10

Jahre
Cembra



>900

Mitarbeitende



>2

Millionen
Kundinnen und Kunden

Was macht Cembra aus?



1



2



3



4



5



6



1

Thomas Uhlmann
Governance Specialist
Seit 2020 bei Cembra

«Durch den Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus unterschiedlichen Ländern bereichern wir uns gegenseitig, machen wertvolle Erfahrungen und entwickeln uns stetig weiter.»



3

Christophe Busson
Business Service Manager
Seit 2008 bei Cembra

«Wir Mitarbeitenden haben die Möglichkeit, flexibel und selbstständig zu lernen und uns jeden Tag im Rahmen unserer Arbeit neu zu erfinden. Das ist für mich eine grosse Stärke von Cembra.»



2

Meera Kaneswaran
Team Manager Operations Transformation
Seit 2008 bei Cembra

«Ich schätze die Möglichkeiten, die mir Cembra bietet. Die Bank unterstützt mich bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung meiner Fähigkeiten und meiner persönlichen Entwicklung.»



6

Dagmar Winkler Basler
Governance and Internal Regulations Manager
Seit 1996 bei Cembra

«Die Menschen machen bei Cembra den Unterschied. Ich durfte bereits vielfältige Aufgaben in verschiedenen Abteilungen im In- und Ausland übernehmen und habe dabei stets mit tollen Teams gearbeitet.»



4

Dr. Aleksandra Bašič
Team Manager Financial
Regulations & Analytics
Seit 2018 bei Cembra

«Cembra bringt einzigartige Mitarbeitende hervor. Und sie wiederum machen Cembra aus. Wir sind ein starkes Team, das sich gegenseitig inspiriert und motiviert.»



5

Mike Strahm
Head of Growth & Distribution Payments
Seit 2022 bei Cembra

«Das Motto «Just Do It» ist für mich nicht nur ein Leitspruch, sondern meine tägliche Realität. Die Flexibilität und Unterstützung, die ich bei Cembra erfahre, ermöglichen es mir, kontinuierlich über mich selbst hinauszuwachsen.»

Im Gespräch

Nathalie Räth
Trainerin
People & Culture
Seit 1998 bei Cembra



Moreno, was war 2023 dein spannendstes Projekt?

Die Umstellung auf eine neue IT-Plattform, die ich 2023 begleiten durfte. Wir starteten den Systemwechsel mit unserem Autogeschäft. In diesem Geschäftsbereich arbeiteten wir bisher mit mehreren Systemen gleichzeitig. Zudem wurden viele Prozesse manuell ausgeführt. Mit der neuen Lösung sind alle unsere Produkte und Angebote auf einer einzigen Plattform vereint und komplett automatisiert.

Weshalb wurde die Umstellung notwendig?

Der Markt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Der Systemwechsel ermöglicht uns ein schlankes, effizientes und digitalisiertes Autoleasinggeschäft. Für unsere Partner bedeutet dies schnellerer Service, einfachere Prozesse und erweiterte Produkte und Services.

Worauf bist du stolz, wenn du auf das vergangene Jahr blickst, Nathalie?

Die Systemumstellung war auch für mich ein Highlight, da ich für das Training der Mitarbeitenden einen sogenannten Blended-Learning-Ansatz entwickeln durfte. Dieser sieht vor, dass Mitarbeitende zu 60 Prozent selbstorientiert lernen und zu 40 Prozent von Coaches begleitet werden. Im Zuge unserer Strategie wollen wir bei Cembra eine selbstorganisierte Lernkultur etablieren. Blended Learning ist ideal dafür.

Kannst du bereits feststellen, dass die Mitarbeitenden den kulturellen Wandel hin zu einer lernenden Organisation verinnerlicht haben?

Wir sind auf gutem Weg. Gerade mit der Umstellung auf die neue Leasing-Plattform ist der Wandel vom physischen Training zum selbstgesteuerten Lernen angekommen. Es ist eine neue Lernkultur, die wir bei Cembra haben.

Was ist dein persönliches Take-away aus diesem Projekt?

Ich finde es toll, dass wir bei diesem Projekt unterschiedliche strategische Punkte verbinden konnten. Der Systemwechsel wurde gesamtheitlich angeschaut: Nebst einer neuen Leasing-Plattform wurde das Trainingskonzept modernisiert.

Stimmt, so erreichen wir eine Effizienzsteigerung bei der Nutzung des neuen Systems und bei den Schulungen der Mitarbeitenden.

Moreno Rovito
Head Product Auto
Seit 2015 bei Cembra



Unsere Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit

Die Sicherung der Nachhaltigkeit bleibt ein wichtiger Teil unserer Strategie. 2023 haben wir Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusstes Verhalten in der gesamten Organisation weiter gefördert. Unsere fünf wichtigsten Nachhaltigkeitsziele sind: Kundenorientierung, verantwortungsvolle Kreditvergabe, Mitarbeitende und deren Entwicklung, Umweltverantwortung und Geschäftsintegrität.



Umweltverantwortung

Wir nutzen Ressourcen auf nachhaltige Weise und minimieren die negativen Auswirkungen auf Umwelt und Klima kontinuierlich. 2023 haben wir den Stromverbrauch deutlich gesenkt (-32%) und den Anteil der Elektrofahrzeuge an unserer Flotte auf 58% erhöht (2022: 22%).



Geschäftsintegrität

Als verantwortungsbewusste Anbieterin von Finanzierungs-
lösungen gewährleisten wir eine hohe Qualität und Integrität unserer Produkte und Dienstleistungen. Wir handeln nicht nur nach den geltenden strengen gesetzlichen Vorgaben, sondern ergreifen zusätzliche präventive Massnahmen.

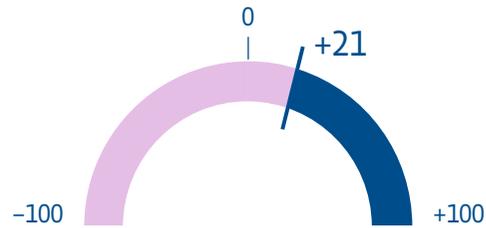


Gender Equality

Wir sind eines von nur elf Unternehmen in der Schweiz, die 2023 in den Bloomberg Gender-Equality Index aufgenommen wurden. Die Bewertung bezieht sich auf geschlechtsbezogene Kriterien wie Frauen in Führungspositionen, Lohn-gleichheit, integrative Kultur, Richt-linien gegen sexuelle Belästigung und Transparenz.

Gute ESG-Ratings

Cembra nimmt aktiv an mehre-ren ESG-Ratings führender ESG-Rating-Agenturen teil, um sowohl die Nachhaltigkeits-performance des Unterneh-mens aufzuzeigen als auch relevante Verbesserungsberei-che zu erkennen. Im Mai 2023 bestätigte MSCI das ESG-Rating von Cembra mit AAA, und unser «Low ESG Risk»-Ra-ting von Sustainalytics wurde erneut bekräftigt.



Kundenzufriedenheit

Der Net Promoter Score (NPS) ist einer der wichtigsten Indikatoren für Kundenzufriedenheit. 2023 betrug der neue, auf fortlaufender Basis gemessene NPS-Gesamtwert von Cembra +21 auf einer Skala von -100 bis +100. Gründe für den Rückgang des NPS sind unter anderem die Auswirkungen von Zins- und Gebührenerhöhungen. Unser Ziel ist es, durch laufende und geplante Initiativen mittelfristig wieder einen NPS von mindestens +30 zu erreichen.



Elektromobilität

Cembra finanziert Elektromobilität in der Schweiz. Wir gehen davon aus, dass der Anteil des Elektrofahr-zeugleasings an den Gesamteinnahmen von Cembra zunehmen wird, da das Angebot an ge-brauchten E-Fahrzeugen weiter steigen wird.



Engagement für die Gemeinschaft

2023 haben wir unsere langfristig ausgerichteten Aktivitäten zum gesellschaftlichen Engagement fortgesetzt. Die unternehmensweite Initiative Cembra Volunteers bietet allen Mitarbeitenden die Möglichkeit, sich ehrenamtlich zu engagieren.

Great Place to Work

Alle zwei Jahre messen wir die Zufriedenheit und das Engagement unserer Mitarbeitenden. Die Organisation Great Place to Work hat uns 2023 als einer der «Best Workplaces Schweiz» und «Best Workplaces Europa» ausgezeichnet.



Diversität

Cembra beschäftigt Mitarbei-tende aus über 40 Nationen. Wir schätzen die Internationalität und die kulturellen Hintergrün-de unserer Mitarbeitenden und fördern auch die Vielfalt in Bezug auf Geschlecht und Alter.

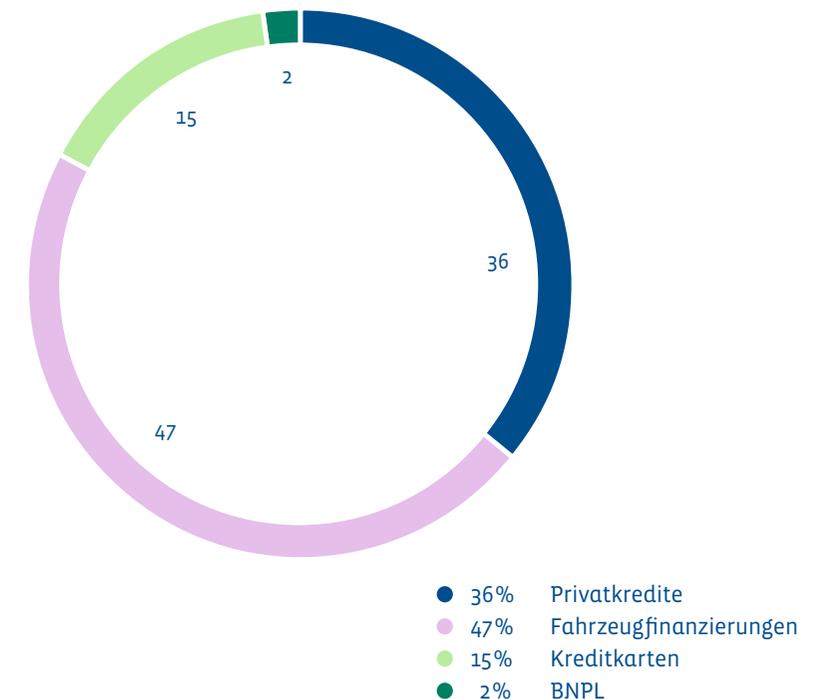
Verantwortungsvolle Kreditvergabe

Das Unternehmen handelt nicht nur nach strengen gesetz-lichen Vorgaben, sondern er-greift auch zusätzliche präven-tive Massnahmen im Inter-esse der Kundinnen und Kun-den und der Gruppe.

Anhaltender Fokus auf profitables Wachstum

Das solide Jahresergebnis ist der Beweis für unseren anhaltenden Fokus auf profitables Wachstum. Auf die gestiegenen Finanzierungskosten reagierten wir entschlossen mit geeigneten Preisanpassungen. Dies wirkte sich in der zweiten Jahreshälfte positiv auf die Nettozinsmarge aus. Unsere Nettoforderungen sind weiter gestiegen, was unsere starke Marktposition verdeutlicht. Mit unseren laufenden Investitionen in die strategische Transformation und unserer Kostendisziplin sind wir auf gutem Weg, unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen.

Nettoforderungen in %



Marktanteil unserer Produkte

In einem wettbewerbsintensiven Umfeld hatte die Gruppe einen geschätzten Marktanteil von rund 38% der ausstehenden Konsumkredite.

Die Gruppe schätzt ihren Marktanteil im Autoleasing auf rund 20% des gesamten ausstehenden Leasingvolumens per Dezember 2023.

Unser Marktanteil, gemessen an der Anzahl der im Umlauf befindlichen Kreditkarten, blieb 2023 stabil bei 12%. Der Anteil der über Near Field Communications (NFC) abgewickelten Transaktionen betrug 17%.

Cembra hält über ihre Tochtergesellschaften Cembra Pay und Swissbilling einen Marktanteil von 30–40% am BNPL-Markt.

Entwicklungen

Am 19. April 2023 lancierte Cembra den neuen Geschäftsbereich CembraPay und bündelte darin ihre Tochtergesellschaften Swissbilling und Byjuno. Die Einführung der neuen Marke war ein weiterer Schritt im Ausbau unserer Aktivitäten im wachsenden Bereich Buy Now Pay Later (BNPL).

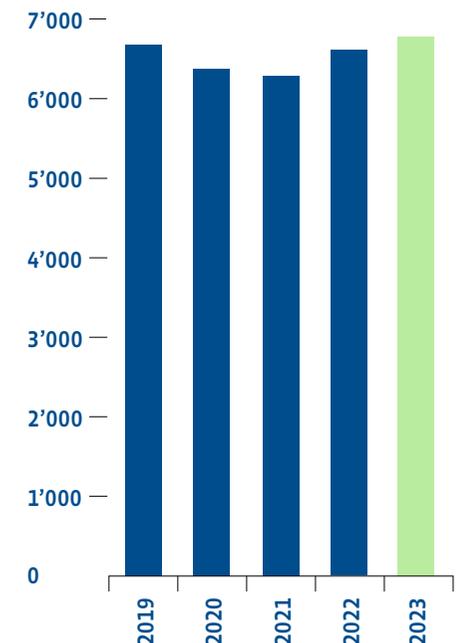
Am 21. April 2023 fand die Generalversammlung von Cembra in Zürich statt. Die Aktionärinnen und Aktionäre stimmten allen Anträgen des Verwaltungsrats zu. Franco Morra wurde zum Verwaltungsratspräsidenten gewählt. Er trat die Nachfolge von Felix Weber an, der sich nach zehn Jahren im Amt nicht mehr zur Wiederwahl stellte. Alle anderen Verwaltungsratsmitglieder wurden für eine weitere Amtsdauer von einem Jahr wiedergewählt.

Am 17. August 2023 führte Cembra eine neue App-Funktion ein, die Kreditkartenkundinnen und -kunden mehr Schutz bietet. Cembra ist die erste Schweizer Bank, die eine Lösung für die integrierte digitale Abwicklung von Zahlungsrückforderungen direkt in ihrer Kreditkarten-App einführt. Damit kann die Bank ihren Kundinnen und Kunden einen einfachen und schnellen Service anbieten, der zum Verbraucherschutz bei Online-Zahlungen beiträgt.

Am 25. August 2023 gab Cembra bekannt, dass der Schweizer Zahlungsanbieter TWINT in Zusammenarbeit mit Swissbilling (Teil von CembraPay) schrittweise die neue Funktion «Später bezahlen» einführt, die das Abwickeln von Zahlungen noch flexibler macht. Nutzerinnen und Nutzer können bei bestimmten Händlern wählen, ob sie sofort oder in 30 Tagen bezahlen wollen. Damit denken TWINT und Cembra den klassischen Rechnungskauf neu.

Am 30. Oktober 2023 nahm Cembra ihr zehnjähriges Jubiläum zum Anlass, ihren Markenauftritt aufzufrischen. Im Rahmen ihrer strategischen Transformation in ein digitaleres Geschäftsmodell mit einem erweiterten Angebot wurde die Positionierung geschärft und die Marke weiterentwickelt.

Nettoforderungen in Millionen CHF





Senior Leadership Team

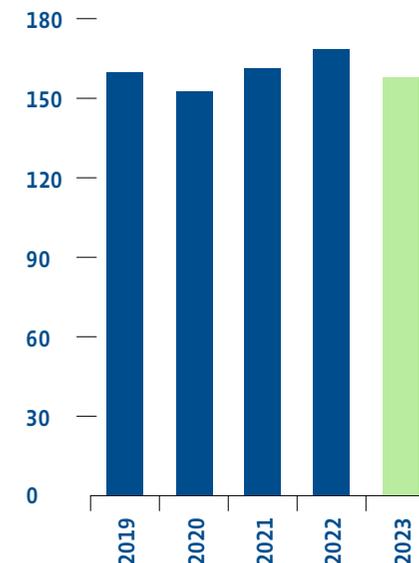
Von links: Christian Stolz (Business Unit Leader Payments), Peter Schnellmann* (Business Unit Leader Lending), Annekathrin Krügel-Falkenberg (Head People and Culture), Pascal Perritaz* (Chief Financial Officer), Holger Laubenthal* (Chief Executive Officer), Volker Gloe* (Chief Risk Officer), Christian Schmitt* (Chief Technology Officer), Eric Anliker* (General Counsel), Alona Eiduka* (Chief Operating Officer).

* Mitglied der Geschäftsleitung

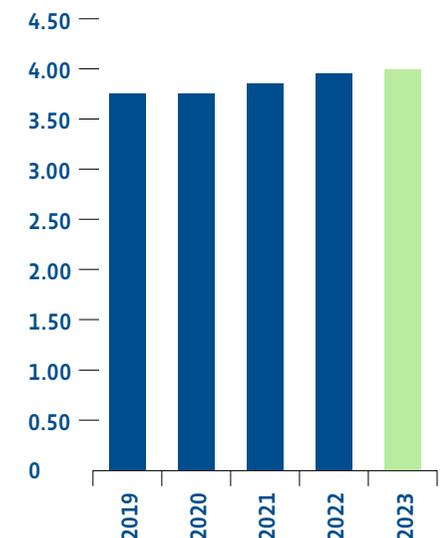
Cembra erzielte 2023 ein solides Ergebnis

Der Reingewinn belief sich auf CHF 158.0 Millionen oder CHF 5.39 pro Aktie, was einem Rückgang von 7% gegenüber dem Rekordergebnis von 2022 entspricht. Die Nettoerträge stiegen um 1%, wobei die höheren Gebühreneinnahmen den niedrigeren Nettozinsertrag mehr als ausgleichen konnten. Die Verlustquote blieb mit 0.8% robust. Die Eigenkapitalrendite belief sich auf 12.5%, und die Tier 1-Kapitalquote lag bei 17.2%. Der Generalversammlung wird eine erhöhte Dividende von CHF 4.00 vorgeschlagen.

Reingewinn in CHF Millionen



Dividende pro Aktie in CHF



Solide Geschäftsentwicklung

Im Jahr 2023 baute Cembra ihr Geschäft selektiv weiter aus und passte als Reaktion auf das veränderte Zinsumfeld die Preise an. Die gesamten Nettoforderungen der Gruppe beliefen sich zum 31. Dezember 2023 auf CHF 6.7 Milliarden, was einem Anstieg von 3% gegenüber dem 31. Dezember 2022 entspricht.

Im Privatkreditgeschäft sanken die Nettoforderungen im Jahr 2023 um 1% auf CHF 2.4 Milliarden. Die Zinserträge stiegen um 5% auf CHF 171.5 Millionen, bei einer Rendite von 7.0%.

Die Nettoforderungen im Bereich Fahrzeugfinanzierungen erhöhten sich im Berichtszeitraum um 6% auf CHF 3.1 Milliarden. Die Zinserträge stiegen um 13% auf CHF 150.8 Millionen, bei einer Rendite von 4.9%.

Im Kreditkartengeschäft sanken die Nettoforderungen per 31. Dezember 2023 um 2% auf CHF 1.0 Milliarden. Die Zinserträge gingen um 1% auf CHF 87.9 Millionen zurück, bei einer Rendite von 8.4%. Die Anzahl der ausgegebenen Karten belief sich am 31. Dezember 2023 auf 1'027'000, was einem Rückgang von 2% entspricht.

Im Bereich Buy Now Pay Later (BNPL) stieg das Rechnungsvolumen im Jahr 2023 um 88% auf CHF 898 Millionen, was sowohl auf die Konsolidierung von CembraPay (ehemals Byjuno) als auch auf organisches Wachstum zurückzuführen war. Die Kommissions- und Gebühreneinnahmen aus BNPL wurden mit CHF 39.4 Millionen mehr als verdoppelt.

Anstieg bei Nettoerträgen durch Gebühreneinnahmen getrieben

Der Nettoertrag stieg im Jahr 2023 um 1% auf CHF 515.7 Millionen, wobei die Kommissions- und Gebühreneinnahmen den tieferen Zinserfolg mehr als ausgleichen konnte. Der Nettozinsertrag verringerte sich um 3% auf CHF 347.2 Millionen, da der Zinsaufwand aufgrund der gestiegenen Refinanzierungskosten auf CHF 74.9 Millionen anstieg.

Anhaltend robuste Verlustquote

Die Wertberichtigungen für Verluste erhöhten sich auf CHF 56.9 Millionen, was die erwartete Normalisierung der Verlustquote widerspiegelte. Dies resultierte in einer Verlustquote von 0.8% im Jahr 2023.

Erhöhte Dividende vorgeschlagen

Cembra ist weiterhin sehr gut kapitalisiert, mit einer starken Tier 1-Kapitalquote von 17.2%. In Anbetracht der soliden Ergebnisse wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividende von CHF 4.00 pro Aktie vorschlagen.

Fortschritte in der Strategieumsetzung

In einem weiteren Schritt der Transformation hat Cembra ihre Organisationsstruktur vereinfacht und bedient ihre Kundinnen und Kunden nun über zwei Geschäftsbereiche: Lending und Payments. Weiter wird Cembra die Technologie- und Dienstleistungskompetenz ihres hochqualifizierten Teams in Riga, Lettland, stärker nutzen, um Dienstleistungen für weitere Bereiche des Unternehmens zu erbringen. Darüber hinaus prüft Cembra die Auslagerung bestimmter Prozesse im Bereich der Kundenbetreuung. Mit diesen Massnahmen plant das Unternehmen, den Personalbestand bis Ende 2024 auf rund 830 Vollzeitstellen zu reduzieren.



+3%

Nettoforderungen

Erfolgsrechnung & Bilanz

In Millionen CHF	2023	2022	Differenz in %
Zinsertrag	422.1	385.6	9
Zinsaufwand	-74.9	-29.4	>100
Zinserfolg	347.2	356.2	-3
Ertrag aus Kommissionen und Gebühren	168.5	152.7	10
Nettoertrag	515.7	508.9	1
Wertberichtigung für Verluste	-56.9	-40.9	39
Personalaufwand	-137.0	-135.5	1
Sachaufwand	-125.6	-122.0	3
Total Geschäftsaufwand	-262.6	-257.5	2
Ergebnis vor Steuern	196.2	210.5	-7
Ertragssteueraufwand	-38.1	-41.2	-7
Reingewinn	158.1	169.3	-7
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)	5.39	5.77	

Per 31. Dezember, in Millionen CHF	2023	2022	Differenz in %
Aktiven			
Flüssige Mittel und Forderungen gegenüber Banken	922	633	46
Nettoforderungen gegenüber Kunden	6'687	6'520	3
Sonstige Aktiven	479	471	2
Total Aktiven	8'088	7'624	6
Passiven			
Kundeneinlagen	3'497	3'513	0
Kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	3'098	2'613	19
Sonstige Passiven	244	223	9
Total Verbindlichkeiten	6'838	6'349	8
Aktienkapital	30	30	0
Kapitalreserven	259	258	0
Eigene Aktien	-37	-37	0
Bilanzgewinn	998	1'010	-1
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung	1	13	-96
Total Eigenkapital	1'250	1'274	-2
Total Passiven	8'088	7'624	6