

MEDIENMITTEILUNG | LEONTEQ MIT ROBUSTEN ERGEBNISSEN FÜR 2015 UND STARKEN STRATEGISCHEN FORTSCHRITTEN

Zürich, 4. Februar 2016

Leonteq AG (SIX:LEON), unabhängiger Technologie- und Servicepartner für Anlagelösungen, hat heute robuste Resultate für das Jahr 2015 und starke Fortschritte beim Ausbau ihres Plattformpartner-Geschäfts («Finteq») bekanntgegeben.

- **Betriebsertrag +10% auf CHF 219.7 Mio., Ergebnis vor Steuern +15% auf CHF 69.2 Mio., Konzerngewinn +10% auf CHF 68.6 Mio.; getrieben von Wachstum in Leonteqs Finteq-Geschäft.**
- **Kosten pro Einheit weiter auf CHF 7'209 (-10%) reduziert; Skalierbarkeit der Plattform bestätigt; Kosten-Ertrags-Verhältnis um 1 Prozentpunkt auf 69% gesenkt.**
- **Kooperationen (2015 vorangekündigt) mit Deutsche Bank und Bank of Montreal ab heute live. Standard Chartered und Aargauische Kantonalbank heute als neue anvisierte Plattformpartner bekanntgegeben. Pipeline weiterer potenzieller Plattformpartner in Europa und Asien verstärkt.**
- **DBS und Leonteq beenden Zusammenarbeit, aufgrund unterschiedlicher Interessen bezüglich Geschäftsmodell und Exklusivität. Keine materiellen finanziellen Auswirkungen im Vergleich zu 2015 erwartet.**
- **Verwaltungsrat beantragt eine Ausschüttung an die Aktionäre von CHF 1.75 (2014: CHF 1.50) pro Aktie.**
- **David Schmid, derzeit CEO Asien, per sofort zum Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt.**

In CHF Mio. Geschäftsjahr bis 31. Dezember	2015	2014	Veränderung in %
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	228.7	181.1	26%
Erfolg Handelsgeschäft	(4.1)	20.6	(120%)
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	(4.9)	(1.7)	188%
Total Betriebsertrag	219.7	200.0	10%
Personalaufwand	(94.4)	(85.6)	10%
Sachaufwand	(41.5)	(41.9)	(1%)
Abschreibungen	(14.6)	(12.3)	19%
Total Geschäftsaufwand	(150.5)	(139.8)	8%
Ergebnis vor Steuern	69.2	60.2	15%
Ertragssteueraufwand	(0.6)	2.4	(125%)
Konzerngewinn	68.6	62.6	10%

Jan Schoch, CEO Leonteq: «Im Jahr 2015 haben wir einen besonderen Schwerpunkt auf Initiativen und Investitionen gelegt, um unser Plattformpartner-Netzwerk weiter auszubauen. Wir sind auf gutem Weg, in den nächsten fünf Jahren unser Ziel von 30+ Partnern zu erreichen. Unsere Ergebnisse für 2015 waren robust, wenn auch etwas unter den Erwartungen des Managements. Unsere Plattformpartner-Strategie beginnt Früchte zu tragen: so war das Finteq-Geschäft der Haupttreiber für unser Umsatz- und Gewinnwachstum. Wir werden auch 2016 erheblich in unser Partnernetzwerk investieren. Gleichzeitig werden wir das Geschäft mit unserem verstärkten Vertriebsteam und neuen Automatisierungsanwendungen vorantreiben, die das Kundenerlebnis auf der Buy-Side wie auf der Sell-Side weiter stärken. Wir sind sehr gut ins Jahr 2016 gestartet und sind trotz vorherrschender geostrategischer Risiken optimistisch für die weitere Entwicklung unseres Unternehmens in den kommenden Jahren.»

Das ausstehende Volumen von Leonteq Partnerprodukten lag bei CHF 4.7 Mrd. per 31. Dezember 2015, 21% höher als zum Jahresende 2014. Das ausstehende Volumen von Leonteq-Produkten reduzierte sich strategiegemäss um 14% auf CHF 3.2 Mrd. per Jahresende 2015.

Leonteqs Transaktionsvolumen belief sich auf CHF 20.5 Mrd. im Jahr 2015, praktisch unverändert gegenüber 2014 (CHF 20.4 Mrd.). Diese flache Entwicklung basierte im Wesentlichen auf einer geringeren Nachfrage nach tiefmargigen Dual-Currency-Deposits (DCDs) mit hohen Transaktionsvolumen der Plattformpartner, die gleichzeitig zu einem Anstieg der durchschnittlichen Gesamtmarke auf dem Transaktionsvolumen auf 107 Basispunkte (+ 9%) führte. Die übrigen Plattformpartner-Produkte hatten mit CHF 10.4 Mrd. im Jahr 2015 (+41%) einen massgeblichen Anteil am Transaktionsvolumen. Die Finteq-Quote (Anteil des von Leonteqs Plattformpartnern generierten Transaktionsvolumens) stieg auf 58%, von 55% im Jahr 2014.

Der Betriebsertrag stieg gegenüber dem Vorjahr um 10% auf CHF 219.7 Mio., basierend vor allem auf dem Anstieg des Erfolgs aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um 26% auf CHF 228.7 Mio. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft lag bei CHF -4.1 Mio., gegenüber CHF 20.6 Mio. im Jahr 2014. Der Rückgang ist auf geringere Beiträge aus Hedging-Aktivitäten zurückzuführen, die den Minderertrag aus der Anlage beschaffter Mittel (resultierend aus der Strategie des Unternehmens, nach wie vor Erlöse risikoarm zu investieren) auf Leonteqs eigenen Produkten nicht ausgleichen konnte. Aufgrund höherer Margenfinanzierungszahlungen an Gegenparteien sank der Erfolg aus dem Zinsengeschäft von CHF -1.7 Mio. im Jahr 2014 auf CHF -4.9 Mio. im Jahr 2015.

Dank striktem Kostenmanagement stieg der Betriebsaufwand im Jahr 2015 um moderate 8% auf CHF 150.5 Mio. – dies vor allem im Zusammenhang mit der regionalen Expansion und der erhöhten Mitarbeiterzahl. Der um 10% auf CHF 94.4 Mio. gestiegene Personalaufwand reflektiert in erster Linie Neueinstellungen in den strategischen Wachstumsbereichen IT und Vertrieb. Der Sachaufwand verringerte sich um 1% auf CHF 41.5 Mio. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis lag bei 69%, im Vergleich zu 70% im Jahr 2014. Die um 10% auf CHF 7'209 reduzierten Kosten pro Einheit (Geschäftsaufwand der Segmente *Banking Platform Partners* und *Leonteq Production* pro emittiertes Produkt) unterstreichen die Skalierbarkeit der Plattform.

Der Gewinn vor Steuern stieg im Vorjahresvergleich um 15% auf CHF 69.2 Mio., während der Konzerngewinn um 10% auf CHF 68.6 Mio. zunahm. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung am 24. März 2016 eine Dividende von CHF 1.75 (2014: CHF 1.50) pro Aktie – in Form einer in der Schweiz verrechnungssteuerfreien Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven – vorschlagen.

SEGMENTRESULTATE

Sowohl das Segment *Banking Platform Partners* als auch das Segment *Insurance Platform Partners* waren im Jahr 2015 substanzielle Treiber für Leonteqs Umsatz- und Gewinnwachstum. Der Geschäftsbereich *Banking Platform Partners* wies 2015 einen Anstieg des Betriebsertrag von 20% auf CHF 99.7 Mio. und einem Anstieg des Vorsteuerergebnisses von 25% auf CHF 55.3 Mio. aus. Der Betriebsertrag des Bereichs *Insurance Platform Partners* stieg um 19% auf CHF 25.7 Mio., und das Vorsteuerergebnis erhöhte sich um 26% auf CHF 17.0 Mio. Das Segment *Leonteq Production* erwirtschaftete einen Betriebsertrag von CHF 94.3 Mio. (-1% im Vergleich zu 2014), und eine Steigerung des Vorsteuerergebnisses von 7% auf CHF 34.8 Mio.

REGIONALE ENTWICKLUNG

Der Betriebsertrag in Asien stieg um 28% auf CHF 23.9 Mio. im Vorjahresvergleich. Europa entwickelte sich mit einem Betriebsertrag von CHF 95.9 Mio. (+ 2%) stabil. Der Betriebsertrag in der Schweiz stieg um 14% auf CHF 99.9 Mio. Gemäss ihrer internationalen Wachstumsstrategie hat Leonteq die Mitarbeiterbasis ausserhalb der Schweiz deutlich erhöht (+38%) und neue Räumlichkeiten in Paris, Hongkong und London bezogen. Im Lauf des Jahres 2016 wird Leonteq an der Europaallee in Zürich einen neuen Hauptsitz beziehen, der unter einem Dach Raum für alle in Zürich ansässigen Mitarbeitenden und für weiteres Personalwachstum bietet.

KAPITAL- UND RISIKOENTWICKLUNG

Leonteqs anrechenbares Gesamtkapital belief sich auf CHF 388.2 Mio. per 31. Dezember 2015, im Vergleich zu CHF 352.6 Mio. zum 31. Dezember 2014. Die BIZ-Gesamtkapitalquote lag bei 26.2% zum 31. Dezember 2015, gegenüber 30.2% am Jahresende 2014. Die von der FINMA geforderten Eigenmittel stiegen um 27% auf CHF 118.3 Mio. Dies war bedingt durch Veränderungen im Produktmix (insbesondere eine Erhöhung der Credit-Linked Notes) und höhere Marktvolatilitäten zum Jahresende 2015.

ENDE DER ZUSAMMENARBEIT MIT DBS

Leonteq, DBS, Avaloq und Numerix haben die Zusammenarbeit bei der Entwicklung und Einführung eines integrierten Multi-Issuer-Vertriebssystems aufgrund von unterschiedlichen Interessen bezüglich Geschäftsmodell und Exklusivität beendet.

Leonteq wird die Einführung von Automatisierungslösungen für die Buy-Side selbständig sowie mit anderen Partnern wie Avaloq fortführen.

Darüber hinaus ist auch die DBS-Leonteq Kooperation im Vertrieb von aktiengebundenen strukturierten Anlageprodukten beendet. DBS' Anteil am gesamten Transaktionsvolumen lag 2015 bei 6%. Somit werden im Vorjahresvergleich keine materiellen Auswirkungen auf Leonteqs Ergebnisse erwartet.

Leonteq bedauert, dass die Zusammenarbeit mit DBS zu Ende ging, ist aber überzeugt, dass ihre offene Plattform, das Kernstück ihres Geschäftsmodells, spezifischen Anforderungen einer breiten Palette von neuen und zukünftigen Partnern gerecht wird.

PLATTFORMPARTNERNETZWERK

Insgesamt hat Leonteq 2015 grosse Fortschritte beim weiteren Ausbau ihres Partnernetzwerks für die Entwicklung und den Vertrieb von strukturierten Anlageprodukten erzielt. Zudem hat Leonteq ihr Vertriebsnetz auf 904 aktiv handelnde Distributionspartner im Jahr 2015, von 802 im Jahr 2014 (+13%), erweitert.

Mit den folgenden, 2015 vorangekündigten Plattformpartnern wurden nun Vereinbarungen abgeschlossen und die Zusammenarbeit gestartet:

- **Deutsche Bank**
Ab sofort sind strukturierte Anlageprodukte der Deutschen Bank auf der Leonteq-Plattform für den Vertrieb in Europa und der Schweiz erhältlich, und eine mögliche Erweiterung nach Asien ist in Verhandlung. Die Kooperation ermöglicht Leonteq-Kunden, von der breiten Palette aktiengebundener Anlageprodukte der Deutschen Bank und gleichzeitig von verschiedenen Dienstleistungen auf der Leonteq-Plattform wie automatischer Strukturierung, Dokumentation, Handel und Produkt lancierung in Echtzeit, After-Sales-Informationen und Preisfestsetzung zu profitieren. Die Deutsche Bank wiederum erhält Zugang zu weiteren Kundensegmenten im Bereich von massgeschneiderten, flow-orientierten Produkten, wo Leonteq gut etabliert ist. Die vollständige Automatisierung der Kooperation soll im Laufe des Jahres 2016 erfolgen.
- **Bank of Montreal (BMO)**
Ab sofort stehen Bank of Montreal Anlageprodukte auf der Leonteq-Plattform für den Vertrieb in der Schweiz sowie in ausgewählten Ländern Europas und Asiens zur Verfügung. Im Rahmen dieser Kooperation kann Leonteq BMOs Expertise bei institutionellen Lösungen für ihre Kundschaft nutzen und BMO im Gegenzug Zugang zu Leonteqs umfangreichem Kundennetzwerk bieten.

Die Integration von J.P.Morgan als Emittentin auf Leonteqs Plattform ist im zweiten Halbjahr 2015 vorangeschritten. Leonteq beabsichtigt, J.P.Morgans Ressourcen im Risikomanagement zu nutzen, um die Skalierbarkeit der Plattform weiter zu erhöhen. Die Vorbereitungen für den Start der Kooperationen mit Malayan Banking Berhad (Maybank), Raiffeisen Schweiz, Swiss Life und der Mobiliar (alle 2015 vorangekündigt) machen weiter Fortschritte.

Darüber hinaus gab Leonteq heute geplante Kooperationen mit den folgenden anvisierten Plattformpartnern bekannt:

- **Standard Chartered**
Die Zusammenarbeit ermöglicht es Leonteq, ihr Angebot um strukturierte Anlageprodukte von Standard Chartered Bank, einer der weltweit internationalsten Banken mit einer Bilanzsumme von USD 695 Mrd. (ca. CHF 695 Mrd.), einem Standard and Poor's A+ LT Issuer-Credit-Rating sowie einem Moody's Aa2 LT Banks-Deposits-Rating, zu erweitern und von der hohen Markenbekanntheit von Standard Chartered zu profitieren. Leonteq wird Standard Chartered Bank in verschiedenen Bereichen entlang der Wertschöpfungskette strukturierter Produkte unterstützen, wie Strukturierung, Vertrieb, Dokumentation, Entwicklung und Life-Cycle-Management. Leonteqs automatisierte Plattform und breit aufgestelltes Vertriebsnetz in Europa und Asien eröffnen Standard Chartered Zugang zu neuen Märkten und einer erweiterten Gruppe qualifizierter Anleger. Erste Anlageprodukte von Standard Chartered werden voraussichtlich im ersten Quartal 2016 auf Leonteqs Plattform in der Schweiz, in Hongkong und in Singapur verfügbar sein.
- **Aargauische Kantonalbank (AKB)**
Die AKB, eine der führenden Schweizer Kantonalbanken mit einer Bilanzsumme von CHF 24.3 Mrd. per 31.12.2015, und Leonteq haben eine Kooperation bei strukturierten Anlageprodukten vereinbart, in der Leonteq als Emittentin die Produktentwicklung auf ihrer Plattform übernimmt und AKB (Standard & Poor's AA+ Rating) als Garantin fungiert. Der Vertrieb erfolgt in der Schweiz über beide Unternehmen und international über Leonteq. Erste von AKB garantierte Produkte werden im Lauf des zweiten Quartals 2016 auf Leonteqs Plattform verfügbar sein.

UPDATE SMART-DATA-INITIATIVE

Leonteq hat ihre Technologieplattform mit neuen Technologien und Anwendungen im Zusammenhang mit ihrer Smart-Data-Initiative erweitert, um den Kundenservice für Vertriebspartner und End-Investoren weiter zu verbessern. Neue Anwendungen umfassen den Equity Screener, den Underlying Optimizer und Leonteq Trends. Die Gesamtaktivität auf der Plattform hat sich deutlich erhöht. Die Anzahl Preisstellungen stieg im Jahr 2015 um 57% auf 1.2 Mio.

VERÄNDERUNGEN IN DER GESCHÄFTSLEITUNG

David Schmid, derzeit CEO Asien, ist mit sofortiger Wirkung zum Leiter Vertrieb und zu einem zusätzlichen Mitglied der Geschäftsleitung ernannt worden. Er wird Leonteqs Vertrieb weltweit leiten und dabei auf seinem Erfahrungsschatz bei Leonteq von acht Jahren aufbauen, in denen er die Expansion in Asien massgeblich vorantrieb und davor die Verkaufsbemühungen in der Schweiz unterstützte.

AUSBLICK

Leonteq wird 2016 weiterhin erheblich in die Erweiterung ihres Plattformpartner-Netzwerks investieren, mit dem Ziel, auf der starken Pipeline von derzeit mehr als 20 potenziellen Plattformpartnern, gegenüber 9+ im Jahr 2014, aufzubauen. Mit ihrem soliden Geschäftsmodell, einem vergrösserten Vertriebssteam sowie neuen geplanten Anwendungen für die Buy-Side und die Sell-Side bleibt Leonteq zuversichtlich, weiteres gesundes Wachstum zu erzielen.

KONTAKT

Investor Relations

+41 58 800 1031

investorrelations@leonteq.com

Media Relations

+41 58 800 1458

media@leonteq.com

LEONTEQ

Leonteq ist ein unabhängiger Technologie- und Servicepartner für Anlagelösungen mit Hauptsitz in Zürich und Büros in Genf, Monaco, Guernsey, Frankfurt, Paris, London, Amsterdam, Singapur und Hongkong. Das Kernstück von Leonteqs Angebot ist eine eigenentwickelte, innovative IT- und Investmentservice-Plattform, die auf höchste Flexibilität, Transparenz und Service für die Plattform- und Distributionspartner des Unternehmens ausgelegt ist. Die Namenaktien von Leonteq (LEON) sind an der SIX Swiss Exchange kotiert.
www.leonteq.com

LEONTEQ MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ ZU DEN JAHRESRESULTATEN 2015

Heute, am 4. Februar 2016, ab 9.30 Uhr MESZ findet bei SIX Swiss Exchange, Convention Point, Selnaustrasse 30, 8021 Zürich, eine Medien- und Analystenkonferenz mit Jan Schoch, CEO, und Roman Kurmann, CFO, statt.

Einwahlnummern für die Teilnahme per Telefon:

- Schweiz: +41 58 310 50 00
- Grossbritannien: +44 203 059 58 62
- USA: +1 (1) 631 570 5613

Bitte wählen Sie sich 10-15 Minuten vor Beginn der Präsentation ein und fragen Sie nach «Leonteq full-year results 2015».

Die Medienmitteilung, die Präsentation zu den Jahresresultaten 2015 für Medien und Analysten sowie der Jahresbericht 2015 sind auf www.leonteq.com erhältlich.

Ein digitales Playback der Telefonkonferenz steht ab ca. einer Stunde nach der Präsentation für 48 Stunden unter folgenden Nummern zur Verfügung:

- Schweiz: +41 91 612 43 30
- UK: +44 207 108 62 33
- USA: +1 631 982 45 66

Bitte wählen Sie den Zugangscode 19747 gefolgt von der # Taste.

DISCLAIMER

NOT FOR RELEASE OR PUBLICATION IN THE UNITED STATES OF AMERICA, CANADA, JAPAN OR AUSTRALIA

This press release issued by Leonteq (the "Company") serves for information purposes only and does not constitute research. This press release and all materials, documents and information used therein or distributed in the context of this press release do not constitute or form part of and should not be construed as, an offer (public or private) to sell or a solicitation of offers (public or private) to purchase or subscribe for shares or other securities of the Company or any of its affiliates or subsidiaries in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity in any jurisdiction, and may not be used for such purposes. Copies of this press release may not be made available (directly or indirectly) to any person in relation to whom the making available of the press release is restricted or prohibited by law or sent to countries, or distributed in or from countries, to, in or from which this is restricted or prohibited by law.

This press release may contain specific forward-looking statements, e.g. statements including terms like "believe", "assume", "expect", "forecast", "project", "may", "could", "might", "will" or similar expressions. Such forward-looking statements are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors which may result in a substantial divergence between the actual results, financial situation, development or performance of the Company or any of its affiliates or subsidiaries and those explicitly or implicitly presumed in these statements. These factors include, but are not limited to: (1) general market, macroeconomic, governmental and regulatory trends, (2) movements in securities markets, exchange rates and interest rates and (3) other risks and uncertainties inherent in our business. Against the background of these uncertainties, you should not rely on forward-looking statements. Neither the Company nor any of its affiliates or subsidiaries or their respective bodies, executives, employees and advisers assume any responsibility to prepare or disseminate any supplement, amendment, update or revision to any of the information, opinions or forward-looking statements contained in this press release or to adapt them to any change in events, conditions or circumstances, except as required by applicable law or regulation.