

MEDIENMITTEILUNG | LEONTEQ GIBT JAHRESRESULTATE 2013 BEKANNT

Zürich, 27. Februar 2014

Leonteq AG (SIX: LEON), in Zürich ansässiger Entwicklungs- und Infrastrukturpartner für Anlagelösungen, erzielte für das Geschäftsjahr 2013 dank erhöhter Kundenaktivität und eines günstigen Umfelds für Renditeoptimierungsprodukte ein starkes Resultat. Eine erfreuliche Geschäftsentwicklung wurde vor allem in Asien und in der EU-Region verzeichnet. Gegenüber 2012 stiegen das Transaktionsvolumen um 30% auf CHF 15.7 Mrd. und der Betriebsertrag um 24% auf CHF 158.4 Mio. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis verbesserte sich um 10 Prozentpunkte auf 73%. Der Konzerngewinn erhöhte sich um 89% auf CHF 38.8 Mio. Leonteq hat weiter in ihre eigenentwickelte IT- und Investment-Plattform investiert und machte weitere Fortschritte in der Implementierung ihrer White-labeling-Kernstrategie. Dies zeigte sich unter anderem am erhöhten Anteil der White-labeling-Partner am Betriebsertrag des Unternehmens (+20 Prozentpunkte auf 44%) und an der Reduktion der Kosten pro emittiertes Produkt (-15%). Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Ausschüttung an die Aktionäre von CHF 2 (2012: CHF 1) pro Aktie vorschlagen. Leonteq ist bezüglich ihrer weiteren Geschäftsentwicklung optimistisch, bleibt sich aber möglicher Herausforderungen angesichts des fragilen wirtschaftlichen und regulatorischen Umfelds bewusst. Mit Blick auf seine White-labeling-Strategie hat das Unternehmen eine Absichtserklärung mit einem grösseren Institut in Asien unterzeichnet. Zudem hat Leonteq eine White-labeling-Partnerschaft mit der in Lugano ansässigen Cornèr Bank mit einem Potenzial an CHF 150 Mio. zusätzlichem ausstehendem Volumen pro Jahr gestartet.

In CHF Mio., Geschäftsjahr bis 31. Dezember	2013	2012	%
Transaktionsvolumen (in CHF Mrd.)	15.7	12.1	30%
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	135.9	120.9	12%
Erfolg Handelsgeschäft	24.9	7.0	256%
Übriger Betriebserfolg	(2.4)	(0.1)	NM
Total Betriebsertrag	158.4	127.8	24%
<i>In bp des Transaktionsvolumens</i>	<i>101</i>	<i>106</i>	<i>(5%)</i>
Personalaufwand	(69.1)	(60.8)	14%
Abschreibungen	(9.0)	(9.3)	(3%)
Sachaufwand	(36.8)	(35.8)	3%
Total Geschäftsaufwand	(114.9)	(105.9)	8%
<i>Kosten-Ertrags-Verhältnis</i>	<i>73%</i>	<i>83%</i>	<i>(10pp)</i>
Ergebnis vor Steuern	43.5	21.9	99%
Ertragssteueraufwand	(4.7)	(1.4)	236%
Konzerngewinn	38.8	20.5	89%

Die Kundenbasis von Leonteq umfasste 658 Kunden im Jahr 2013, verglichen mit 580 Kunden im Jahr 2012 (+13%). Die Kundenbindungsquote betrug 77%, gegenüber 74% im Vorjahr. Das Transaktionsvolumen stieg im

Jahresvergleich um 30% auf CHF 15.7 Mrd. Die durchschnittliche Marge auf dem Transaktionsvolumen belief sich auf 101 Basispunkte. Der Rückgang um 5% gegenüber 2012 reflektiert hauptsächlich tiefere Margen auf Leonteqs eigenen Produkten, nachdem das diversifizierte Bond-Portfolio aufgelöst und entsprechend das Risiko-Rendite-Profil verbessert wurde.

In Einklang mit Leonteqs verstärktem Fokus auf skalierbare, automatisierte Anlageprodukte reduzierte sich die Anzahl grosser Transaktionen ⁽¹⁾ im Jahr 2013 um fast die Hälfte auf 11 Transaktionen. Diese trugen 6% (2012: 22%) zum Betriebsertrag bei, womit nun auch die Erträge besser diversifiziert sind.

Der Betriebsertrag erhöhte sich 2013 um 24% auf CHF 158.4 Mio. Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg konnte um 12% auf CHF 135.9 Mio. gesteigert werden. Der Anstieg des Handelserfolgs von CHF 7.0 Mio. auf CHF 24.9 Mio. war in erster Linie auf die deutlich höhere Kundenaktivität im ersten Halbjahr 2013 zurückzuführen. Leonteqs White-labeling-Partner – namentlich die Raiffeisen-Tochter Notenstein Privatbank seit März 2013, EFG International seit ihrer Umwandlung in einen White-labeling-Partner im Oktober 2012, und Helvetia seit Januar 2011 – trugen im Jahr 2013 44% zum Betriebsertrag bei, gegenüber 24% im Jahr 2012.

Der Geschäftsaufwand erhöhte sich im Jahresvergleich um 8% auf CHF 114.9 Mio. Der Personalaufwand nahm um 14% auf CHF 69.1 Mio. zu, dies vor allem aufgrund selektiver Neueinstellungen sowie höherer leistungsabhängiger Entschädigungen im Zuge des starken Geschäftswachstums. Der Sachaufwand stieg moderat um 3% auf CHF 36.8 Mio., obwohl Spezialkosten von CHF 1.8 Mio. für den Aufbau der White-labeling-Kooperation mit der Notenstein Privatbank und die Entkoppelung von EFG International sowie von CHF 1.2 Mio. für den Markenwechsel anfielen. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis verbesserte sich um 10 Prozentpunkte auf 73%, von 83% im Jahr 2012. Der Geschäftsaufwand pro emittiertes Produkt fiel im Jahr 2013 weiter auf CHF 8'500, was gegenüber dem Vorjahr einem Rückgang um 15% und gegenüber 2009 um 65% entspricht. Dies unterstreicht die starke operative Hebelkraft von Leonteqs Plattform, die nicht zuletzt auf die White-labeling-Strategie zurückzuführen ist.

Der Gewinn vor Steuern stieg im Geschäftsjahr 2013 von CHF 21.9 Mio. auf CHF 43.5 Mio. (+99%), und der Konzerngewinn erhöhte sich von CHF 20.5 Mio. auf CHF 38.8 Mio. (+89%). Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 17. April 2014 eine erhöhte Dividende – in Form einer in der Schweiz verrechnungssteuerfreien Ausschüttung aus den Kapitalreserven – von CHF 2 (2012: CHF 1) pro Aktie vorschlagen. Diese Ausschüttung liegt leicht über der zum Zeitpunkt des IPO erwähnten Quote von 30%.

SEGMENTSRESULTATE

Die Division Structured Solutions erhöhte gegenüber 2012 den Betriebsertrag um 30% auf CHF 143.8 Mio. und den Vorsteuergewinn um 116% auf CHF 49.7 Mio.

Die Region Asien steigerte 2013 ihren Betriebsertrag um 148% auf CHF 23.3 Mio. und erzielte einen Vorsteuergewinn von CHF 7.6 Mio., verglichen mit einem Vorsteuerverlust von CHF 3.9 Mio. im Vorjahr. Die EU-Region verzeichnete beim Betriebsertrag einen Anstieg um 87% auf CHF 23.0 Mio. und erhöhte den Vorsteuergewinn von CHF 1.2 Mio. auf CHF 9.8 Mio. Die Kernregion von Leonteq, die mit der Schweiz, Monaco und Guernsey die ersten und bedeutendsten Einheiten des Unternehmens umfasst, konnte 2013 ihren Betriebsertrag um 10% auf CHF 97.5 Mio. und ihren Vorsteuergewinn um 26% auf CHF 32.3 Mio. steigern.

Der Betriebsertrag der Division Asset Management & Pension Solutions stieg 2013 um 12% auf CHF 18.4 Mio., und der Vorsteuergewinn erhöhte sich um 25% auf CHF 8.6 Mio.

KAPITAL- UND RISIKOENTWICKLUNG

Leonteqs anrechenbares Gesamtkapital belief sich per 31. Dezember 2013 auf CHF 147.5 Mio., gegenüber CHF 118.6 Mio. per 31. Dezember 2012. Die BIZ Gesamtkapitalquote betrug 18.1% am Jahresende 2013, verglichen mit 18.0% per Ende 2012. Leonteq verfügt damit über eine hohe Kapitalkraft und finanzielle Stabilität. Aufgrund des avisierten Geschäftswachstums könnte die BIZ Gesamtkapitalquote künftig auf einen tieferen Wert fallen; es wird jedoch erwartet, dass sie deutlich über der FINMA-Anforderung von 10.5% verbleibt.

Das Volumen ausstehender eigener Produkte erhöhte sich von CHF 0.7 Mrd. per Ende 2012 auf CHF 2.7 Mrd. per 31. Dezember 2013, die grosse Mehrheit davon non-COSI. Im Spätsommer 2013 löste Leonteq ihr diversifiziertes Bond-Portfolio auf, um ihr Risiko-Rendite-Profil zu verbessern. Die Erlöse aus der Emission eigener Produkte werden nun primär in kurzfristige, qualitativ hochwertige europäische Staatsanleihen von Kernländern sowie in Barmittel investiert.

(1) Definiert als einzelne Primär- oder Sekundärmarkt-Transaktionen auf einem einzelnen Produkt, mit einem einzelnen Kunden sowie mit einer Marge grösser oder gleich CHF 0.5 Mio.

Der durchschnittliche Value-at-Risk (VaR) verblieb 2013 stabil bei CHF 1.1 Mio., gegenüber CHF 1.2 Mio. im Jahr 2012.

AUSBLICK

Leonteq ist bezüglich ihrer weiteren Geschäftsentwicklung optimistisch, bleibt sich aber möglicher Herausforderungen angesichts des fragilen wirtschaftlichen und regulatorischen Umfelds bewusst.

Mit Blick auf seine White-labeling-Strategie hat das Unternehmen eine Absichtserklärung mit einem grösseren Institut in Asien unterzeichnet. Zudem hat Leonteq eine White-labeling-Partnerschaft mit der in Lugano ansässigen Cornèr Bank mit einem Potenzial an CHF 150 Mio. zusätzlichem ausstehenden Volumen pro Jahr gestartet.

Jan Schoch, CEO von Leonteq: "Wir sind zufrieden mit unseren starken Ergebnissen und den Fortschritten, die wir 2013 für unsere Kunden erzielen konnten. Wir gehen das Wachstum weiterhin mit einer realistischen Grundhaltung an und bleiben auf Kostenkontrolle und Profitabilität fokussiert, während wir unsere White-labeling-Kernstrategie weiter umsetzen."

KONTAKT

Investor Relations

+41 58 800 1295
investorrelations@leonteq.com

Media Relations

+41 44 202 5265
karin.rhomberg@lemongrass-communications.com

LEONTEQ

Leonteq ist ein führender Entwicklungs- und Infrastrukturpartner für Anlagelösungen. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Zürich und ist mit Büros in Genf, Monaco, Guernsey, Frankfurt, Paris, London, Singapur und Hongkong vertreten. Das sehr erfahrene Spezialistenteam von Leonteq betreibt eine eigenentwickelte IT- und Investment-Plattform, die auf höchste Flexibilität, Innovation, Transparenz und Service für die Kunden ausgerichtet ist. Die Namenaktien von Leonteq (LEON) sind an der SIX Swiss Exchange kotiert.
www.leonteq.com

LEONTEQ MEDIENKONFERENZ ZU DEN JAHRESRESULTATEN 2013

Eine Medienkonferenz mit Jan Schoch, CEO, und Roman Kurmann, CFO, findet heute wie folgt statt:
Donnerstag, 27. Februar 2013, 09.30 MEZ, SIX Swiss Exchange, Convention Point, Selnaustrasse 30, 8021 Zürich.

Einwahlnummern für die Teilnahme per Telefon:

- Schweiz: +41 58 310 50 00
- UK: +44 203 059 58 62

Bitte wählen Sie sich 10-15 Minuten vor Beginn der Präsentation ein und fragen Sie nach "Leonteq full-year results 2013".

Die Medienmitteilung und die Präsentation sind unter www.leonteq.com erhältlich.

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

- Schweiz: +41 91 612 4330
- UK: +44 207 108 6233

Bitte wählen Sie den Zugangscod 18248 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.