

## MEDIENMITTEILUNG | LEONTEQ HÄLT IHREN INVESTOR DAY 2016: VISION 2020 – FOKUSSIEREN, WACHSEN, SKALIEREN

Zürich, 16. November 2016

**Leonteq AG (SIX: LEON), ein führender unabhängiger Anbieter von strukturierten Anlageprodukten und damit verbundenen Dienstleistungen, hält heute in Zürich ihren Investor Day und informiert über die Ergebnisse der kürzlichen Strategieüberprüfung sowie laufende Geschäftsentwicklungen:**

- **Strategieüberprüfung bestätigte grundsätzliche Stärke von Leonteqs Geschäftsmodell basierend auf marktführender Technologieplattform – Organisation wird vereinfacht, Prozesse werden optimiert und Verantwortlichkeit des Managements wird gestärkt**
- **Mit Blick auf weitere Skalierung des Geschäfts und Nutzung von weiterem Wachstumspotenzial wird das Unternehmen nach drei Geschäftsbereichen «Investment Solutions», «Banking Solutions» und «Insurance & Wealth Planning Solutions» organisiert**
- **Einführung neuer Key Performance Indicators entsprechend neuer Geschäftsorganisation, mit vier KPI-Zielen bis Ende Finanzjahr 2020**
- **Fokussiertes Geschäftsmodell wird weitere Kosteneinsparungen ermöglichen**
- **Stärkung des Managements, einschliesslich zweier Ernennungen in die Geschäftsleitung**
- **Bedeutende Verstärkung durch Go-Live von Raiffeisen Schweiz und Aargauische Kantonalbank als neue Plattformpartner**
- **Update zur Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr**
- **Umfassende Investoren-Präsentation verfügbar unter <https://ch.leonteq.com/news/investor-day-2016>**
- **Live-Webcast des Investor Day heute ab 14:00 MEZ bis ca. 17:00 MEZ unter <http://services.choruscall.eu/links/leonteq161116/index1.html>**
- **Medien-Briefing via Telefonkonferenz um 08:30 MEZ unter Einwahlnummer +41 58 310 50 00**

Jan Schoch, CEO von Leonteq: «Leonteq hat dank ihrer erfahrenen Mitarbeitenden und ihrer führenden Technologieplattform eine beeindruckende unternehmerische Wachstumsgeschichte geschrieben. Für die nächste Wachstumsphase haben wir einen klaren Plan entwickelt, den wir in den kommenden vier Jahren umsetzen werden. Unser Fortschritt kann anhand der neu gesetzten KPI-Zielen gemessen werden. Wir wollen unsere Kunden und Partner mit einer einzigartigen Plattform für Produktherstellung und Vertrieb unterstützen, und damit an den globalen Märkten für strukturierte Anlageprodukte und Vorsorgelösungen bezüglich Agilität, Schnelligkeit und Effizienz neue Massstäbe setzen. Dies wird uns zum Wunschpartner machen und künftiges Wachstum sichern.»

Leonteq hat seit der Gründung eine unabhängige und hoch skalierbare automatisierte Plattform aufgebaut, welche die Herstellung von strukturierten Anlageprodukten in rascherem Tempo und zu tieferen Kosten ermöglicht. In einem zweiten Schritt seit dem IPO im Jahr 2012 stellt Leonteq Produkte nicht nur unter eigenem Namen, sondern auch für Partnerbanken auf Basis derer Bilanzen her, wodurch die Emissionstätigkeit skaliert werden konnte. Zusätzlich zu diesen Aktivitäten (neu zusammengeführt im Geschäftsbereich «Investment Solutions») wird Leonteq auch spezifische Plattform-Dienstleistungen für Banken erbringen, die strukturierte Anlageprodukte selber herstellen und durch ihre eigenen Kanäle vertreiben möchten (neuer Geschäftsbereich «Banking Solutions»). Mit diesem erweiterten Netzwerk wird Leonteq ihre Vertriebskapazität skalieren, um weiteres Wachstum zu erzielen.

Leonteqs neue Organisation mit drei spezifischen Geschäftsbereichen wird am 1. Januar 2017 in Kraft treten<sup>1)</sup>:

Der Geschäftsbereich **Investment Solutions** wird Produkte von Leonteq und Partnerbanken herstellen und vertreiben und dabei den Fokus auf wichtige Märkte in Europa und Asien legen, wozu die Schweiz, Frankreich, Deutschland, Italien, Singapur, Hongkong und Taiwan gehören. Zudem ist die Eröffnung eines Büros in Japan geplant, um eine Präsenz in diesem weltweit grössten Markt für strukturierte Produkte zu etablieren. Gleichzeitig werden die geplanten Eintritte in die Märkte Grossbritannien onshore, Norwegen, Finnland, China onshore und Korea onshore nicht weiterverfolgt. Zu den Wachstumsinitiativen gehören die Umsetzung eines Programms zur Optimierung des Verkaufs und ein Upgrade von Leonteqs digitalem Kunden-Interface, um Effizienz, Umfang und Reichweite der Distribution zu stärken. Investment Solutions umfasst rund 76% des Betriebsertrags von Leonteq im

<sup>1)</sup> Vorbehältlich der Genehmigung durch die FINMA

Jahr 2015. Ziel ist es, bis Ende 2020 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 15% des Transaktionsvolumens zu erreichen. Dies soll durch eine Erhöhung der Anzahl Partner, eine Verbreiterung der Kundenbasis (Finanzintermediäre und -institute) sowie durch die Nutzung des Potenzials im bestehenden Geschäft erreicht werden.

Der Geschäftsbereich **Banking Solutions** wird Leonteqs komplette Palette an Plattform-Dienstleistungen nutzen, um mittelgrosse Retail- und Privatbanken bei der Einführung oder Verstärkung eigener Herstellungs- und Vertriebskapazitäten im Bereich strukturierter Anlageprodukte zu unterstützen. Dazu wird ihnen Leonteq modulare IT-Lösungen für strukturierte Anlageprodukte sowie zusätzliche Dienstleistungen wie Schulungen für Verkaufspersonal oder Unterstützung in den Bereichen Regulierung und Risikomanagement zur Verfügung stellen. Banking Solutions umfasst rund 12% des Betriebsertrags von Leonteq im Jahr 2015. Neben dem Aufbau eines eigenständigen und stark skalierbaren Geschäfts wird das Banking-Solutions-Team auch das Kompetenzzentrum für das Key Account Management von sämtlichen Partnerbanken von Leonteq sein, einschliesslich jener des Geschäftsbereichs Investment Solutions. Ziel von Banking Solutions ist es, bis Ende 2020 mit zehn Partnerbanken zu arbeiten.

Der Geschäftsbereich **Insurance & Wealth Planning Solutions** wird weiterhin Produkte und Dienstleistungen für Lebensversicherer und für andere Anbieter von langfristigen Anlagelösungen offerieren. Seine Partner profitieren von modularen, automatisierten Lösungen, welche die rasche Umsetzung von nahezu jedem Anlagekonzept ermöglichen, und sind damit in der Lage, Produkte mit attraktiven Risiko-Rendite-Profilen und Kapitalschutzoptionen anzubieten. Insurance & Wealth Planning Solutions strebt Wachstum an, indem es weitere Schweizer Partner gewinnt und die Ausweitung des Geschäfts in Deutschland und Grossbritannien vorantreibt. Zu den weiteren Wachstumsinitiativen gehören die Errichtung einer Plattform für die Verwaltung von Policen und die Einführung eines strikteren Onboarding-Managements. Der Geschäftsbereich umfasst rund 12% des Betriebsertrags von Leonteq im Jahr 2015; sein Ziel ist es, bis Ende 2020 mit fünf Versicherungspartnern zu arbeiten.

#### KPI-ZIELE BIS ENDE 2020

Leonteq hat für ihre drei Geschäftsbereiche KPI-Ziele definiert, die sich am Wachstum orientieren; für die Gruppe insgesamt wurde bis Ende 2020 ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 65% zum Ziel gesetzt. In Bezug auf die Ausschüttung an die Aktionäre beabsichtigt Leonteq für 2016 und darüber hinaus die Auszahlung einer Mindestdividende von CHF 1.75 pro Aktie.

KPI-Ziele 2017-2020, zu erreichen bis zum Ende des Finanzjahres	2020	Im Vergleich zu 2015
<b>GESCHÄFTSBEREICHE</b>		
Investment Solutions: Durchschnittliches jährliches Wachstum des Transaktionsvolumens	<b>15%</b>	14%
Banking Solutions: Anzahl aktive Plattformpartner <sup>2)</sup>	<b>10</b>	3
Insurance & Wealth Planning Solutions: Anzahl aktive Plattformpartner <sup>2)</sup>	<b>5</b>	1
<b>GRUPPE</b>		
Anvisiertes Kosten-Ertrags-Verhältnis	<b>&lt;65%</b>	69%

Resultierend aus der Strategieüberprüfung und angesichts des gesetzten Ziels für das Kosten-Ertrags-Verhältnis plant Leonteq, bis Ende 2017 Kosten im Umfang von ca. CHF 10 Millionen zu reduzieren. Diese Kostenreduktion beinhaltet den Abbau von global ca. 50 Stellen (auf Vollzeitbasis, FTEs)<sup>3)</sup>, der in der Erfolgsrechnung bis Ende des ersten Quartals 2017 voll wirksam werden soll. Dies erfolgt zusätzlich zu den bereits umgesetzten CHF 10 Millionen (bekannt gegeben mit den Ergebnissen für das erste Halbjahr 2016), die hauptsächlich Einsparungen gegenüber budgetierten Neueinstellungen beinhalteten. Im Hinblick auf die angestrebte Verbesserung der operativen Effizienz des Unternehmens ist im Jahr 2017 kein Personalausbau vorgesehen (bei einem erwarteten Personalbestand von insgesamt 480), und ab 2018 wird eine Netto-Einstellungsquote von rund 5% pro Jahr erwartet. Die Investitionsausgaben dürften auf dem vergangenen und derzeitigen Niveau von 12.5% des Betriebsertrags bleiben.

<sup>2)</sup> Einschliesslich künftiger zusätzlicher Partner, die zur Erreichung des KPI-Ziels von Investment Solutions beitragen werden, strebt Leonteq bis Ende 2020 weiterhin eine Gesamtzahl von Partnern in der Grössenordnung von rund 30 an. Derzeit hat Leonteq 7 Banken-Plattformpartner (inklusive Raiffeisen als Ersatz für Notenstein, und AKB, wie heute mitgeteilt) sowie 1 Versicherungs-Plattformpartner.

<sup>3)</sup> Der Personalabbau wird durch natürliche Fluktuationen und Entlassungen weltweit erreicht.

## STÄRKUNG DES MANAGEMENTS

Der Verwaltungsrat von Leonteq hat Tobias Wohlfarth, derzeit Head of Platform Partners Integration & Relationship Management bei Leonteq, zum Mitglied der Geschäftsleitung und Head of Banking Solutions ernannt. Zudem wurde Rüdiger Assion, derzeit Managing Director Group Communications bei der Deutschen Börse, zum Mitglied der Geschäftsleitung und Chief Communications Officer ernannt. Vorbehältlich der Genehmigung durch die FINMA treten diese Ernennungen Mitte November 2016 bzw. im Januar 2017 in Kraft. Mit der Ernennung eines Chief Communications Officer trägt der Verwaltungsrat der zunehmenden Bedeutung einer transparenten und strategischen Kommunikation an den Kapitalmärkten Rechnung. Rüdiger Assion wird für die interne und externe Kommunikation und Investor Relations verantwortlich sein sowie als interner Berater fungieren.

Die neue Geschäftsleitung wird sich wie folgt zusammensetzen<sup>1)</sup>:

Jan Schoch	Chief Executive Officer
Marco Amato	Chief Financial & Risk Officer
Justin Arbuckle	Chief Technology Officer
Rüdiger Assion	Chief Communications Officer
Sandro Dorigo	Head of Business Development
Steven Downey	Head of Markets
Jochen Kühn	Head of Insurance & Wealth Planning Solutions
Manish Patnaik	Chief Operating Officer
Ulrich Sauter	General Counsel
David Schmid	Head of Investment Solutions
Tobias Wohlfarth	Head of Banking Solutions

Im Zuge der Zusammenführung der Finanz- und Risiko-Funktionen auf Stufe Geschäftsleitung wurde gemeinsam vereinbart, dass der derzeitige Chief Risk Officer Daniel Cangemi per sofort von seiner Funktion zurücktreten und, um einen reibungslosen Übergang sicherzustellen, das Unternehmen Mitte 2017 verlassen wird. Zudem hat sich Yann Besnard, derzeit Head of Business Innovation, entschieden, von seiner Funktion zurückzutreten; er wird bis Mitte 2018 weiterhin als externer Senior Advisor des CEO zur Verfügung stehen, vor allem um die Realisierung neuer Bankpartnerschaften aus Leonteqs starker Pipeline zu unterstützen. Der Verwaltungsrat dankt Daniel Cangemi und Yann Besnard für ihren wertvollen Beitrag als Mitglieder der Geschäftsleitung und wünscht ihnen für die Zukunft alles Gute.

## RAIFFEISEN UND AKB ALS NEUE PLATTFORMPARTNER

Wie im Februar 2016 bekannt gegeben, haben Leonteq and Raiffeisen Schweiz ihre strategische Kooperation mit einer Vereinbarung über zehn Jahre untermauert. In diesem Zeitraum ist Leonteq Hauptanbieter von Technologie und Dienstleistungen im Bereich Herstellung und Vertrieb von strukturierten Anlageprodukten. Es ist geplant, dass die ersten strukturierten Anlageprodukte von Raiffeisen bis Ende November 2016 lanciert werden. Raiffeisen wird dabei für den Vertrieb der Produkte in ihre eigenen Kanäle zuständig sein, während Leonteq für den Vertrieb ausserhalb der Raiffeisen-Kanäle in der Schweiz sowie für den Vertrieb in Europa und Asien verantwortlich sein wird. Notenstein La Roche Privatbank, eine Tochtergesellschaft von Raiffeisen Schweiz, wird die Emission von strukturierten Anlageprodukten unter ihrem eigenen Namen einstellen, ihren Kunden aber weiterhin Raiffeisen-Produkte anbieten.

Zudem lancieren die Aargauische Kantonalbank (AKB), eine der führenden Kantonalbanken in der Schweiz mit einer Bilanzsumme von CHF 24.3 Milliarden per 31. Dezember 2015, und Leonteq heute ihre Kooperation im Bereich strukturierter Anlageprodukte. Im Rahmen ihrer Vereinbarung ist Leonteq Hersteller und Emittent, während die AKB mit ihrem AA+ Standard & Poor's-Rating Garantin der Produkte ist. Vertrieben werden die Produkte in der Schweiz sowohl durch die AKB als auch durch Leonteq und international durch Leonteq.

## UPDATE ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Seit der Bekanntgabe ihrer Ergebnisse für das erste Halbjahr 2016 hat Leonteq ihren Marktanteil trotz eines herausfordernden Umfelds weiter ausgebaut. Wie im ersten Halbjahr 2016 wuchs das mit Produkten von Leonteqs Plattformpartnern erzielte Transaktionsvolumen weiter stark, während die eigenen Emissionen weiter zurückgingen. Der Personal- und der Sachaufwand stiegen wie bereits angekündigt, was den Effekt von Neueinstellungen im ersten Halbjahr und höhere Ausgaben für Büromieten widerspiegelt. Im zweiten Halbjahr bis heute wurden praktisch keine Neueinstellungen vorgenommen. Leonteq ist zuversichtlich, dass sie mit den heute bekannt gegebenen Ergebnissen der Strategieüberprüfung für weiteres Wachstum gut aufgestellt ist.

## LEONTEQ INVESTOR DAY 2016 – LIVE-WEBCAST

- Die Investoren-Präsentation und die CVs der neuen Geschäftsleitungsmitglieder sind verfügbar unter <https://ch.leonteq.com/news/investor-day-2016>
- Ein Live-Webcast von Leonteqs Investor Day ab 14:00 bis ca. 17:00 MEZ wird übertragen unter <http://services.choruscall.eu/links/leonteq161116/index1.html>
- Ein Replay des Webcasts wird etwa vier Stunden nach Abschluss der Präsentation für 48 Stunden verfügbar sein unter <http://services.choruscall.eu/links/leonteq161116/index1.html>
- Ein Medien-Briefing via Telefonkonferenz findet um 08:30 MEZ unter der Einwahlnummer +41 58 310 50 00 statt
- 

## KONTAKT

**Media Relations**  
+41 58 800 1031  
media@leonteq.com

**Investor Relations**  
+41 58 800 1031  
investorrelations@leonteq.com

## LEONTEQ

Leonteq ist ein führender unabhängiger Anbieter von strukturierten Anlageprodukten und damit verbundenen Dienstleistungen 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](http://www.leonteq.com)

## DISCLAIMER

**NOT FOR RELEASE OR PUBLICATION IN THE UNITED STATES OF AMERICA, CANADA, JAPAN AND 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.

## LEONTEQ AG

Brandschenkestrasse 90 | Postfach 1686 | CH-8027 Zürich | Tel. +41 58 800 1000 | Fax +41 58 800 1010 | [info@leonteq.com](mailto:info@leonteq.com) | [www.leonteq.com](http://www.leonteq.com)