

UNTER-
NEHMENS-
PROFIL

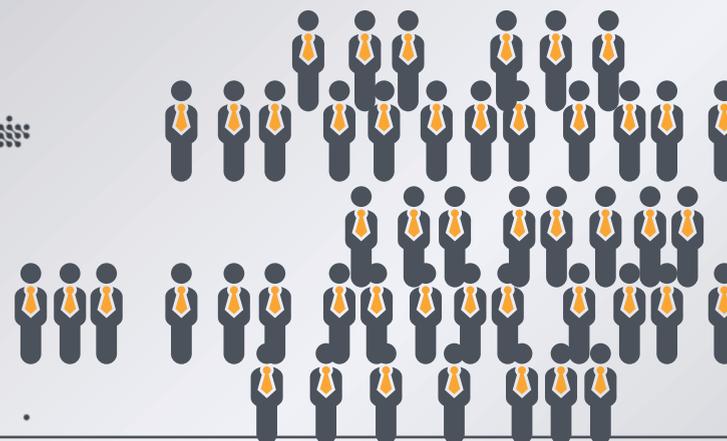
13



9



STANDORTE
WELTWEIT



658
KUNDEN



40%
LEONTEQ
SECURITIES

60%
WHITE-
LABELING

10'132

EMITTIERTE
PRODUKTE



52%
LEONTEQ
SECURITIES

48%
WHITE-
LABELING

CHF 15.7

MILLIARDEN
TRANSAKTIONSVOLUMEN



CHF 38.8

MILLIONEN
KONZERNGEWINN



CHF 158.4

56%
LEONTEQ
SECURITIES

MILLIONEN
BETRIEBSERTRAG

44%
WHITE-
LABELING



KENNZAHLEN

	2013	2012	Veränderung zu 2012
Transaktionsvolumen (CHF Mrd.) ¹	15.7	12.1	30%
Total Betriebsertrag (CHF Mio.)	158.4	127.8	24%
Durchschnittliche Marge auf dem Transaktionsvolumen (in bp) ²	101	106	(5%)
Total Geschäftsaufwand (CHF Mio.)	(114.9)	(105.9)	8%
Kosten-Ertrags-Verhältnis	73%	83%	(10PP)
Ergebnis vor Steuern (CHF Mio.)	43.5	21.9	99%
Konzerngewinn (CHF Mio.)	38.8	20.5	89%
Anzahl der Kunden ^{3, 4}	658	580	13%
Davon Kunden, die mindestens eine Primärmarkttransaktion abgeschlossen haben ⁴	488	465	5%
Kundenbindungsquote ⁵	77%	74%	3PP

AKTIENINFORMATION (STAND: 31. DEZEMBER 2013)

Aktienkurs⁶	CHF 107.00
Eigenkapitalrendite	27%
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie	CHF 5.82
Verwässertes Ergebnis pro Aktie	CHF 5.82
Ausstehende Aktien	6'666'665 Aktien
Marktkapitalisierung	CHF 713.3 Mio.
Börsenkotierung	SIX Swiss Exchange (Main standard)
Symbol	LEON
ISIN	CH0190891181

¹ Definiert als Total des Nominalbetrags aller emittierten und gehandelten strukturierten Produkte

² Definiert als Verhältnis des Betriebsertrags zum Transaktionsvolumen

³ Kunden (Intermediäre): Definiert als Finanzinstitute, unabhängige Vermögensverwalter (einschliesslich Versicherungsmaklern und Vertriebspartnern), institutionelle Anleger oder Versicherungen, die auf Basis einer Vertriebsvereinbarung im entsprechenden Zeitraum im Namen ihrer jeweiligen Kunden oder auf eigene Rechnung mindestens eine Primär- oder Sekundärmarkttransaktion abgeschlossen haben

⁴ Schätzungen des Management

⁵ Definiert als Verhältnis der Anzahl der wiederkehrenden Primärmarktkunden zur Anzahl der Kunden, die im entsprechenden Zeitraum mindestens eine Primärmarkttransaktion abgeschlossen haben

⁶ Aktienkurs am 07.03.2014: CHF 160.00

INHALT

003	AKTIONÄRSBRIEF
007	ZUM UNTERNEHMEN
013	FINANZERGEBNISSE
014	Konsolidierte Erfolgsrechnung und konsolidierte Gesamtergebnisrechnung
015	Konsolidierte Bilanz

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Jahr 2013 hat unserer Gesellschaft wiederum bedeutende Veränderungen gebracht. Im März konnte Leonteq über den Abschluss einer neuen White-labeling-Vereinbarung mit der Raiffeisen-Tochter Notenstein Privatbank berichten. Damit wurde der Nachweis der Machbarkeit der zum Zeitpunkt des IPO beschriebenen White-labeling-Strategie erbracht. Zudem kaufte die Notenstein Privatbank die von EFG International gehaltenen Anteile von 20.25% an unserem Unternehmen zu einem Preis von CHF 70.2 Mio. Nach Abschluss des Aktienverkaufs erfolgte die Umfirmierung unseres Unternehmens von EFG Financial Products zu «Leonteq», um die Unabhängigkeit des Unternehmens zu unterstreichen.

Wir schauen auf ein erfolgreiches Finanzjahr 2013 zurück. Das starke Resultat verdanken wir erhöhter Kundenaktivität, einem günstigen Umfeld für Renditeoptimierungsprodukte und der erfreulichen Geschäftsentwicklung vor allem in Asien und der EU-Region. Wir machten weitere Fortschritte in der Implementierung unserer White-labeling-Kernstrategie, die sich unter anderem am erhöhten Anteil der White-labeling-Partner am Betriebsertrag (+20 Prozentpunkte auf 44%) und der Anzahl emittierten Produkte (+42 Prozentpunkte auf 60%) und an der Reduktion der Kosten pro emittiertes Produkt (-15%) zeigte. Weiterhin haben wir auch in unsere eigenentwickelte IT- und Investment-Plattform investiert.

Unsere Kundenbasis umfasste im Jahr 2013 658 Kunden, was einer Steigerung von 13% gegenüber dem Vorjahr entspricht. 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 unseren eigenen Produkten, nachdem das im ersten Halbjahr aufgebaute diversifizierte Bond-Portfolio aufgelöst und entsprechend das Risiko-Rendite-Profil verbessert wurde.

Unser Betriebsertrag erhöhte sich im Jahresvergleich um 24% auf CHF 158.4 Mio. Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg konnte um 12% auf CHF 135.9 Mio. gesteigert werden. Aufgrund der deutlich höheren Kundenaktivität und einem höheren Ausmass an Makro-Hedging-Synergien im ersten Halbjahr 2013 stieg der Handelserfolg auf CHF 24.9 Mio. Unsere White-labeling-Partner – namentlich Notenstein Privatbank, EFG International und Helvetia – trugen im Jahr 2013 44% zum Betriebsertrag der Gruppe bei, verglichen mit 24% im Jahr 2012. Dieser Anstieg liegt primär in der Umwandlung von EFG International in einen White-labeling-Partner begründet, die im Rahmen der Restrukturierung der Gruppe vor dem Börsengang im Oktober 2012 erfolgte.

In Einklang mit unserem verstärkten Fokus auf skalierbare, automatisierte Anlageprodukte reduzierte sich die Anzahl sogenannter grosser Transaktionen¹ im Jahr 2013 auf 11 gegenüber 21 im Jahr 2012. Diese trugen im Jahr 2013 6% zum Betriebsertrag bei, dies gegenüber 22% in der entsprechenden Vorjahresperiode, womit die Diversifikation der Erträge verbessert wurde.

Trotz Spezialkosten von insgesamt CHF 3.0 Mio. für den Aufbau der White-labeling-Kooperation mit der Notenstein Privatbank, die Entkoppelung von EFG International sowie für den Markenwechsel, stieg der Sachaufwand nur moderat um 3% auf CHF 36.8 Mio. Selektive Neueinstellungen sowie höhere leistungsabhängige Entschädigungen für Front- und Back-Office-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter im Zuge des starken Geschäftswachstums führten zu einem Anstieg des Personalaufwands um 14% auf CHF 69.1 Mio. Insgesamt betrug der Geschäftsaufwand im Jahr 2013 CHF 114.9 Mio. und stieg damit im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode um 8%. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis verbesserte sich um 10 Prozentpunkte auf 73% gegenüber 83% im Jahr 2012. Der Geschäftsaufwand pro emittiertes Produkt fiel im Jahr 2013 weiter auf etwa CHF 8'500, was gegenüber dem Vorjahr einem Rückgang um 15% und gegenüber 2009 um 65% (von etwa CHF 24'600) entspricht. Dies unterstreicht die starke operative Hebelkraft von Leonteqs Plattform, die nicht zuletzt auf die White-labeling-Strategie zurückzuführen ist.

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

Insgesamt stieg der Gewinn vor Steuern im Vergleich zum Jahr 2012 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%.

Die Eigenkapitalrendite stieg im Jahr 2013 auf 27%, verglichen mit 25% im Vorjahr. Dies obwohl sich das Eigenkapital im Jahr 2012 durch den Börsengang mehr als verdoppelt hat.

SEGMENTSRESULTATE

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

Wir sind besonders erfreut über die starke Entwicklung unserer internationalen Kernpräsenzen. Die Region Asien verzeichnete einen Anstieg ihres Betriebsertrags um 148% auf CHF 23.3 Mio. und erreichte mit einem Vorsteuergewinn von CHF 7.6 Mio. die Gewinnzone. Die Region EU erhöhte den Betriebsertrag um 87% auf CHF 23.0 Mio. und erwirtschaftete einen Gewinn vor Steuern von CHF 9.6 Mio. Unsere Kernregion, die mit der Schweiz, Monaco und Guernsey die ersten und bedeutendsten Einheiten des Unternehmens umfasst, konnte im Jahr 2013 ihren Betriebsertrag um 10% auf CHF 97.5 Mio. und ihren Vorsteuergewinn um 26% auf CHF 32.3 Mio. steigern.

Der Betriebsertrag unserer Division Asset Management & Pension Solutions stieg im Jahr 2013 um 12% auf CHF 18.4 Mio., während der Vorsteuergewinn im Jahresvergleich um 25% auf CHF 8.6 Mio. anstieg. Aufgrund der vollständig automatisierten IT-Plattform konnte die Division den Ertrag bei stabilen Kosten erhöhen. Nennenswert sind zudem die langfristigen Einkommensströme aus dem Bereich Pension Solutions, die über einen langen Zeithorizont wiederkehrende Erträge generieren werden.

KAPITAL- UND RISIKOENTWICKLUNG

Unser anrechenbares Gesamtkapital belief sich per 31. Dezember 2013 auf CHF 147.5 Mio. gegenüber CHF 118.6 Mio. per 31. Dezember 2012. Die Gesamtkapitalquote betrug per 31. Dezember 2013 18.1% im Vergleich zu 18.0% per Jahresende 2012. Wir verfügen somit über eine hohe Kapitalkraft und finanzielle Stabilität. Aufgrund des avisierten Geschäftswachstums könnte die BIZ Gesamtkapitalquote künftig auf einen tieferen Wert fallen; wir erwarten jedoch, dass sie deutlich über der regulatorischen Anforderung 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, wovon die grosse Mehrheit der Produkte non-COSI ist. Wie bereits zu einem früheren Zeitpunkt angekündigt, lösten wir im Spätsommer 2013 unser diversifiziertes Bond-Portfolio auf, um unser 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.

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

NEUE SPEZIALISIERTE DIVISION «WHITE-LABELING & PLATFORM DEVELOPMENT», ÄNDERUNG IM FÜHRUNGSTEAM UND NEUER WHITE-LABELING-PARTNER

Um unsere White-labeling-Strategie und Technologieplattform weiter zu stärken, haben wir per 1. Januar 2014 eine neue Division White-labeling & Platform Development geschaffen. Diese wird sich auf den weiteren Ausbau von Leonteqs White-labeling-Kernstrategie konzentrieren und gleichzeitig die Weiterentwicklung der marktführenden Technologieplattform vorantreiben.

Die Leitung von White-labeling & Platform Development wurde von Gründungspartner und stellvertretendem CEO Michael Hartweg übernommen, der vorher die Division Structured Solutions leitete. Die neue Division umfasst rund 20 Mitarbeitende, einschliesslich der Structuring and Quantitative Analytics Teams, die bis anhin an Structured Solutions rapportierten. Structured Solutions wird nun auf Trading und Sales mit rund 70 Mitarbeitenden fokussieren und wird von Nilesh Jethwa geleitet. Er stiess im Mai 2008 zu Leonteq und war bisher Head of Trading. In seiner neuen Rolle rapportiert er an den CEO Jan Schoch.



- 1 PETER FORSTMOSER
Präsident des Verwaltungsrates
- 2 JAN SCHOCH
Chief Executive Officer

Per 1. März 2014 wurde Manish Patnaik zum neuen Chief Operating Officer (COO) und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Michael Hölzle, der bis Ende Februar 2014 COO war, hat beschlossen das Unternehmen zu verlassen, um sich persönlich neu auszurichten. Wir bedauern den Weggang von Michael Hölzle, der für die Entwicklung des Unternehmens seit der Gründung eine bedeutende Rolle spielte. Wir sind ihm zu grossem Dank verpflichtet und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute. Mit Manish Patnaik steht ein hervorragender interner Nachfolger bereit, der das Unternehmen und seinen Betrieb bestens kennt. Im Einklang mit unserem Fokus auf Technologie ergänzt er die Geschäftsleitung durch starke spezifische IT-Kenntnisse.

Als Teil unserer White-labeling-Strategie haben wir eine Absichtserklärung mit einem grösseren Institut in Asien unterzeichnet. Zudem haben wir eine White-labeling-Partnerschaft mit der in Lugano ansässigen Cornèr Bank mit einem Potential an CHF 150 Mio. zusätzlichem ausstehenden Volumen pro Jahr gestartet.

AUSBLICK

Für die weitere Geschäftsentwicklung sind wir optimistisch, bleiben uns jedoch möglicher Herausforderungen angesichts des fragilen wirtschaftlichen und regulatorischen Umfelds bewusst. Für das Jahr 2014 gehen wir das Wachstum weiterhin mit einer realistischen Grundhaltung an und bleiben auf Kostenkontrolle und Profitabilität fokussiert, während wir unsere White-labeling-Kernstrategie weiter umsetzen.

Wir bedanken uns im Namen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihr Fachwissen und grosser Einsatz erlauben es unserem Unternehmen seine wichtigen und anspruchsvollen Ziele zu erreichen. Wir bedanken uns auch bei unseren treuen Kundinnen und Kunden sowie bei unseren Aktionärinnen und Aktionären für das in unser Unternehmen gesetzte Vertrauen.

Peter Forstmoser
Präsident des Verwaltungsrates

Jan Schoch
Chief Executive Officer



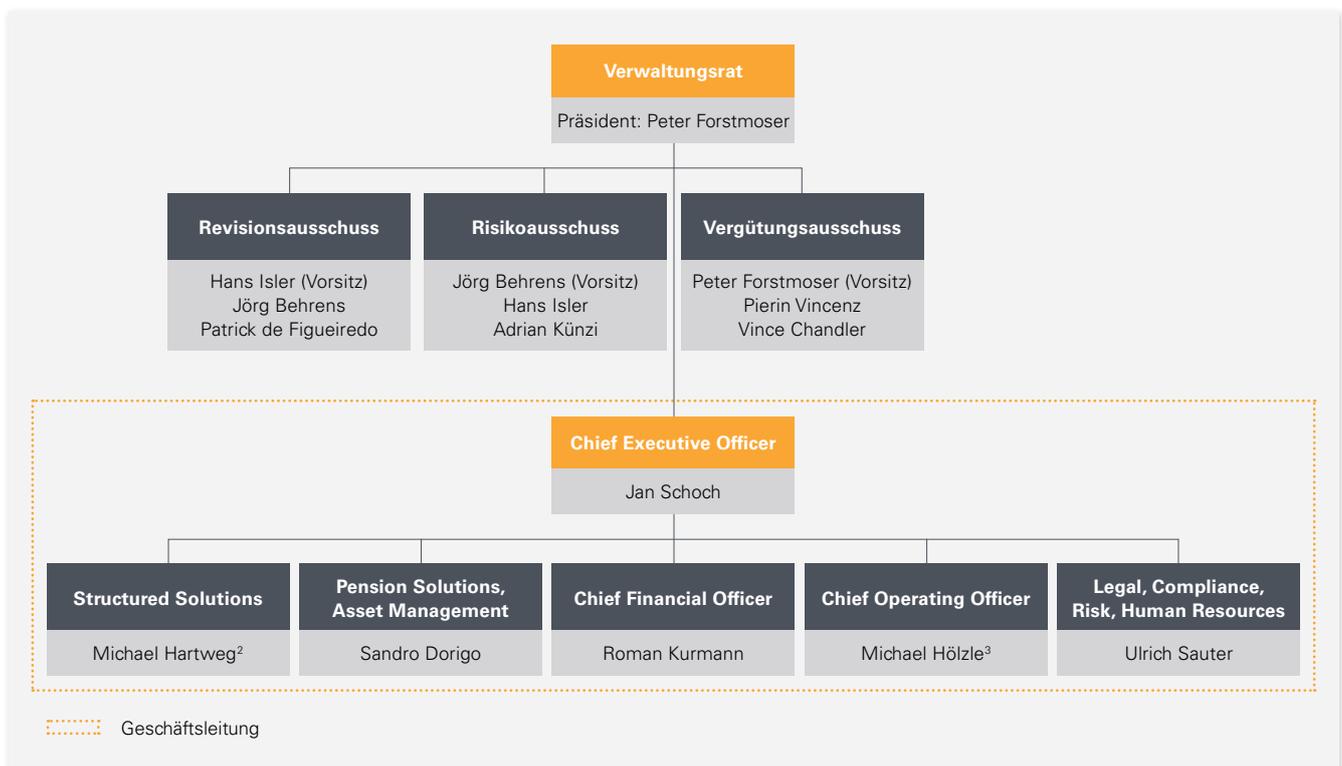
ZUM UNTERNEHMEN



ZUM UNTERNEHMEN

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, Singapur¹ und Hongkong vertreten. Leonteq verfügt über eine moderne und integrierte Plattform für Anlagendienstleistungen, die auf Flexibilität, Innovation, Kundenservice und Transparenz ausgerichtet ist, sowie über ein Team sehr erfahrener Spezialisten.

Die Gesellschaft war per 31. Dezember 2013 wie folgt organisiert:



Der Verwaltungsrat trägt die Verantwortung für die strategische Ausrichtung und überwacht den Geschäftsverlauf, während der Geschäftsleitung mit dem Chief Executive Officer (CEO) an der Spitze die Führung des Tagesgeschäftes obliegt. Leonteq verfügt über zwei streng getrennte Führungsgremien, wie von der schweizerischen Bankengesetzgebung vorgeschrieben. Die Funktionen des Präsidenten des Verwaltungsrates einerseits und des CEO andererseits sind zwecks Gewaltentrennung an zwei verschiedene Personen übertragen. Diese Struktur schafft wechselseitige Kontrolle und macht den Verwaltungsrat unabhängig vom Tagesgeschäft des Unternehmens.

Die Geschäftsbereiche von Leonteq sind Structured Solutions und Asset Management & Pension Solutions. Beide Geschäftsbereiche greifen auf die gemeinsame moderne, integrierte Technologieplattform zurück, die ein breites Angebot an Anlagelösungen für die jeweilige Kundenbasis ermöglicht.

Structured Solutions

Structured Solutions ist das Kerngeschäft von Leonteq und deckt die gesamte Wertschöpfungskette im Bereich der strukturierten Anlagelösungen ab. Das Angebot umfasst ein breites Universum an Anlageklassen (u.a. Aktien, Indizes und Rohstoffe), Basiswerten und Auszahlungsprofilen, inklusive Emittentenwahlmöglichkeit. Per 31. Dezember 2013 hatte Leonteq Plattform⁴ über 6'000 Anlageprodukte hauptsächlich in den Bereichen Partizipation, Renditeoptimierung und Kapitalschutz ausstehend. Leonteq bietet sowohl standardisierte als auch massgeschneiderte Anlageprodukte an, die – um den Kundenwunsch nach Liquidität gerecht zu werden – an einer Börse gelistet und fortlaufend gehandelt werden können.

Asset Management & Pension Solutions

Der Bereich Asset Management & Pension Solutions offeriert eine diversifizierte Palette von dynamischen Anlagelösungen, die es ermöglichen, Anlagestrategien effizient, kostengünstig und zeitnah umzusetzen. Leonteq konnte sich zudem in kurzer Zeit als innovativer Dienstleistungsanbieter im Schweizer Versicherungsmarkt für anteilgebundene Lebensversicherungen etablieren. Um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Versicherungspartner in einer sich rasch wandelnden Versicherungsbranche zu steigern, wurde eine Produktplattform geschaffen, die neue Massstäbe in Sachen Flexibilität und Automatisierung setzt. Leonteqs Structured Pension Solutions Produktplattform ermöglicht es, jede Police individuell zu verwalten und während der Laufzeit den Bedürfnissen des Endkunden anzupassen. Neben der Reduktion von Kapitalkosten durch die Nutzung einer Drittgarantie ermöglicht ein strikt regelbasierter Ansatz, den Verwaltungsaufwand für die Versicherung automatisiert abzuwickeln.

¹ Das Leonteq Sales Team in Singapur operiert unter der Lizenz der EFG Bank AG, Singapore Branch, bis die lokale Präsenz eine volle Kapitalmarktlizenz erhält

² Leonteq gab im Dezember 2013 die Gründung der neuen Division White-labeling & Platform Development per 1. Januar 2014 unter der Leitung von Michael Hartweg bekannt

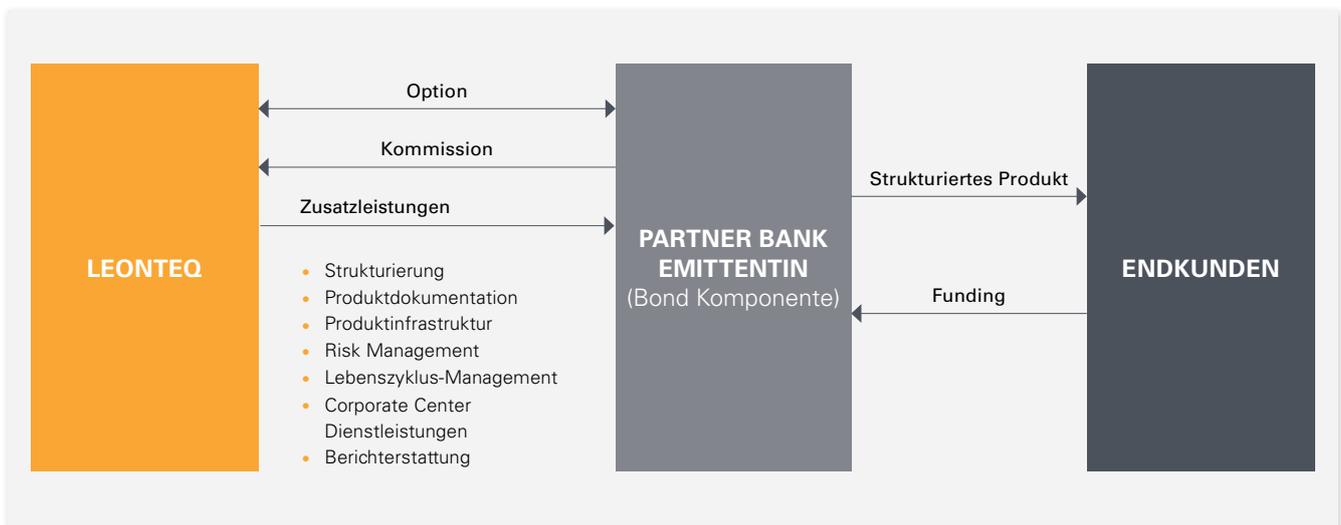
³ Der Verwaltungsrat ernannte im Januar 2014 Manish Patnaik, vormals Chief Information Officer von Leonteq, zum neuen COO und Mitglied der Geschäftsleitung per 1. März 2014

⁴ Unter Leonteq Plattform werden alle Produkte der Emittenten Leonteq Securities, Notenstein Privatbank und EFG International Finance (Guernsey) zusammengefasst

WHITE-LABELING PARTNERSCHAFTEN

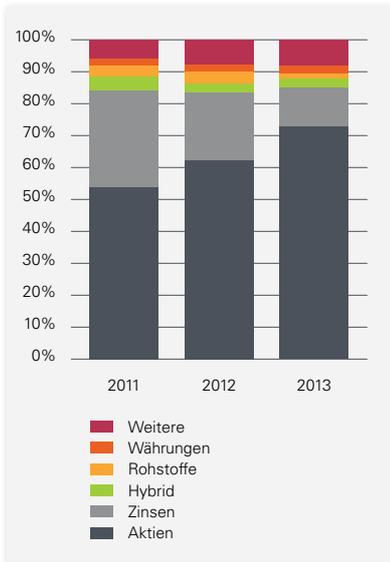
Leonteqs Kernstrategie White-labeling ermöglicht es ein breites Angebot an Entwicklungs- und Infrastrukturdienstleistungen für Drittparteien zur Verfügung zu stellen. Diese Dienstleistungen umfassen unter Anderem die Strukturierung, Absicherung, Emission und das Lebenszyklusmanagement der Produkte sowie die Bereitstellung von Reportings (u.a. Risiko und regulatorisch) und Buchhaltungs- und Abwicklungsdienstleistungen. White-labeling Kooperationen ermöglichen dem Partnerunternehmen, sein Produktangebot zu erweitern, einen zusätzlichen Vertriebskanal zu erschliessen und daher die Attraktivität gegenüber dem Endkunden zu erhöhen. Je nach Struktur können zusätzlich die Refinanzierungsbedürfnisse von Banken, komplementär zu Kundeneinlagen, bedient werden. Des Weiteren ist Leonteqs moderne und integrierte IT-Plattform besonders für White-labeling Partner geeignet, welchen das nötige Fachwissen oder die erforderliche Grösse fehlt, um ein eigenes Angebot aufzubauen.

STRUKTUR EINER WHITE-LABELING KOOPERATION



Quelle: Leonteq

UMSATZVERTEILUNG
 NACH ANLAGEKLASSE DES
 BASISWERTS IN EUROPA
 (2011–2013)



Quelle: Structured Retail Products Limited (Januar 2014)

Anmerkung: In den angegebenen Zahlen sind Hebelprodukte und Produkte für institutionelle Investoren nicht enthalten.

MARKTÜBERBLICK

DER SCHWEIZER MARKT

In der Schweiz ist das ausstehende Volumen für strukturierte Anlageprodukte⁵ um EUR 4 Milliarden auf EUR 43 Milliarden gefallen. Die Anzahl an ausstehenden gelisteten Anlageprodukten (exklusive Hebelprodukte) blieb im Vergleich zum Jahr 2012 (11'830 gelistete Anlageprodukte) relativ konstant und betrug 11'561 am 31. Dezember 2013. Renditeoptimierungsprodukte blieben weiterhin mit einem Marktanteil von 65.0% die bei weitem wichtigste Produktkategorie, gefolgt von Partizipationsprodukten (22.7%), Kapitalschutzprodukten (9.6%) und Anlageprodukten mit Referenzschuldern (2.7%).

Gemessen an der Zahl ausstehender SIX-gelisteter strukturierter Anlageprodukte, war Bank Vontobel im Jahr 2013 mit einem Marktanteil von 22.9% und 2'647 Produkten der grösste Emittent, gefolgt von Leonteq Plattform mit 21.2%. Weitere bedeutende Emittenten waren UBS (14.3%) und ZKB (9.9%).

Der Gesamtumsatz von SIX-gelisteten strukturierten Anlageprodukten lag im Jahr 2013 bei CHF 15.9 Milliarden. Mit einem Umsatz von CHF 7.3 Milliarden und einem Marktanteil von 45.8% war UBS, getrieben durch ihr Geschäft mit umsatzstarken Partizipationsprodukten, der Marktführer im Jahr 2013. Bank Vontobel und ZKB folgten mit Marktanteilen von 14.6% und 9.7%. Leonteq Plattform erreichte bei einem Umsatz von CHF 1.3 Milliarden einen Marktanteil von 8.0%, was einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr (6.2%) entspricht. Diese Zahlen erfassen nur den Sekundärmarkt, und es ist zu berücksichtigen, dass in der Schweiz Primärmarktgeschäfte einen signifikanten Anteil des Gesamtmarkts ausmachen.

DER EUROPÄISCHE MARKT

Seit 2011 ist das ausstehende Volumen im Markt für strukturierte Anlageprodukte in Europa gesunken. Das ausstehende Volumen in strukturierten Anlageprodukten für Privatanleger⁵ lag am Jahresende 2013 bei EUR 696 Milliarden, was einem Rückgang von 8.2% gegenüber 2012 entspricht. Insgesamt war der europäische Markt für Anlageprodukte im Jahr 2013 geprägt durch eine sich beschleunigende Konsolidierung, da sich einige Marktteilnehmer entschieden, ihr Produktangebot einzustellen. Des Weiteren blieb der Markt in Europa, aufgrund unterschiedlicher Regulierungen und Besteuerungssystemen, fragmentiert, was zu deutlichen Unterschieden in den länderspezifischen Rahmenbedingungen führte.

Die gute Entwicklung an den Aktienmärkten im Jahr 2013 hatte deutlichen Einfluss auf die Entwicklung im Anlageproduktebereich. Der Anteil von aktienbasierten Anlageprodukten stieg deutlich mit einem absoluten Wachstum von 10.4% auf 72.9%. Im gleichen Zeitraum verloren zinsbasierte strukturierte Anlageprodukte, verursacht durch das europäische Niedrigzinsumfeld, klar an Bedeutung. Ihr Marktanteil fiel von 21.4% im Jahr 2012 auf 12.4% im Jahr 2013. Die schwache Entwicklung des Gold und Ölpreises führte auch zu einer sinkenden Nachfrage nach rohstoffbasierten strukturierten Anlageprodukten, deren Marktanteil bei 1.4% im Jahr 2013 lag.

DER ASIATISCH-PAZIFISCHE MARKT

Das ausstehende Volumen für strukturierte Anlageprodukte⁵ in der asiatisch-pazifischen Region belief sich im Jahr 2013 auf EUR 572 Milliarden gegenüber EUR 559 Milliarden im Jahr 2012. Im Gegensatz zum europäischen Markt ist der Markt in dieser Region in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen.

Insgesamt beträgt das ausstehende Volumen in strukturierten Anlageprodukten, ohne Hebelprodukte und Produkte für institutionelle Investoren, in Europa und der asiatisch-pazifischen Region bei EUR 1'268 Milliarden. Leonteq schätzt den gesamten Markt (inkl. Produkte für institutionelle Investoren) auf etwa EUR 3'000 Milliarden im Jahr 2013.

⁵ Quelle: Structured Retail Products Limited (Januar 2014); In den angegebenen Zahlen sind Hebelprodukte und Produkte für institutionelle Investoren nicht enthalten.



FINANZERGEBNISSE



FINANZERGEBNISSE

LEONTEQ AG

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG UND KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Tausend CHF	2013	2012
Kommissionsertrag	139'984	121'799
Kommissionsaufwand	(4'066)	(889)
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	135'918	120'910
Erfolg Handelsgeschäft	24'864	7'050
Übriger Betriebserfolg	(2'389)	(203)
Total Betriebsertrag	158'393	127'757
Personalaufwand	69'074	60'838
Abschreibungen	8'985	9'314
Sachaufwand	36'835	35'731
Total Geschäftsaufwand	114'894	105'883
Ergebnis vor Steuern	43'499	21'874
Ertragssteueraufwand	4'668	1'326
Konzernergebnis	38'831	20'548
davon den Aktionären der Leonteq AG zurechenbar	38'831	20'548
Informationen zur Aktie		
Unverwässertes Konzernergebnis pro Aktie (CHF)	5.82	3.86
Verwässertes Konzernergebnis pro Aktie (CHF)	5.82	3.85

Tausend CHF	2013	2012
Konzernergebnis	38'831	20'548
Sonstiges Ergebnis, welches nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert wird		
Leistungsorientierte Vorsorgeeinrichtungen	647	(2'518)
Steuern	(137)	533
Total sonstiges Ergebnis, welches nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert wird	510	(1'985)
Sonstiges Ergebnis, welches in die Erfolgsrechnung umklassiert werden kann		
Umrechnungsdifferenzen	(68)	58
Steuern	—	—
Total sonstiges Ergebnis, welches in die Erfolgsrechnung umklassiert werden kann	(68)	58
Gesamtergebnis	39'273	18'621
davon den Aktionären der Leonteq AG zurechenbar	39'273	18'621

LEONTEQ AG
KONSOLIDIERTE BILANZ

Tausend CHF	31.12.2013	31.12.2012
Aktiven		
Flüssige Mittel	180'338	370'479
Forderungen aus nicht abgewickelten Transaktionen	147'429	656'141
Barhinterlagen	191'725	82'135
Handelsbestände	1'933'982	1'200'230
Positive Wiederbeschaffungswerte	620'602	601'560
Finanzielle Vermögenswerte zu Fair Value	1'646'064	202'106
Latente Steuerforderungen	1'068	2'733
Sachanlagen	7'612	8'882
Immaterielle Werte	20'608	15'587
Sonstige Aktiven	18'369	24'504
Total Aktiven	4'767'797	3'164'357
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten	290'996	514'758
Verpflichtungen aus nicht abgewickelten Transaktionen	158'751	430'293
Barhinterlagen	557'879	520'278
Verpflichtungen aus Handelsbeständen	46'114	31'945
Sonstige Verbindlichkeiten	84'535	48'994
Negative Wiederbeschaffungswerte	742'240	747'221
Finanzielle Verpflichtungen zu Fair Value	2'729'221	745'557
Total Verbindlichkeiten	4'609'736	3'039'046
Eigenkapital		
Aktienkapital	13'333	13'333
Kapitalreserven	63'590	70'257
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	(3'583)	(4'025)
Andere Reserven	287	143
Gewinnreserven	84'434	45'603
Total Eigenkapital	158'061	125'311
Total Passiven	4'767'797	3'164'357

Herausgeber

Leonteq AG
 Brandschenkestrasse 90
 Postfach 1686
 CH-8027 Zürich
 Schweiz

Konzept & Realisation

Leonteq Securities AG
 Marketing & Communications

Portraits

Duncan Blum, Zürich
www.duncanblum.com

Druck

Staffel Druck AG, Zürich
www.staffeldruck.ch

Papier

Munken Polar

Auflage

1500

Hinweis

Das vorliegende Unternehmensprofil stellt eine Kurzversion des Geschäftsberichts dar.

Der vollständige Geschäftsbericht in englischer Sprache kann bei Leonteq Securities AG bestellt werden und ist abrufbar auf www.leonteq.com/InvestorRelations.

Rechtlicher Hinweis

Diese Publikation ist eine Zusammenfassung und Übersetzung des offiziellen Geschäftsberichts der Leonteq AG («Gesellschaft»). Sie dient ausschliesslich Informationszwecken und stellt keinen Research dar. Massgebend ist ausschliesslich der offizielle Geschäftsbericht der Gesellschaft. Sämtliche Angaben in dieser Publikation erfolgen ohne Gewähr. Die vorliegende Publikation und sämtliche Materialien, Dokumente und Informationen, welche in ihr enthalten sind oder mit dieser verteilt werden, stellen weder ein öffentliches noch ein privates Verkaufs-, Kaufs-, oder Zeichnungsangebot hinsichtlich Aktien oder anderen Effekten der Gesellschaft oder jeweils unabhängig von deren Sitz ihrer Tochtergesellschaften und deren Zweigniederlassungen dar. Ferner will diese Publikation niemanden dazu veranlassen und darf auch nicht so interpretiert werden, Investitionstätigkeiten in irgendeinem Land aufzunehmen. Diese Publikation darf weder direkt noch indirekt Personen zur Verfügung gestellt werden, oder in Länder gesendet beziehungsweise in oder aus solchen Ländern vertrieben werden, sofern dies gesetzlich nicht oder nur eingeschränkt zulässig ist. Diese Publikation kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. Dabei handelt es sich um Aussagen, die beispielsweise aus Wörtern wie «glauben», «annehmen», «erwarten», «vorplanen», «prognostizieren», «könnte», «schätzen» usw. bestehen. Zukunftsgerichtete Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die eine wesentliche Abweichung zwischen den tatsächlichen Ergebnissen, der finanziellen Lage, der Entwicklung oder der Performance der Gesellschaft, ihrer Tochtergesellschaften, Zweigniederlassungen sowie weiteren von diesen Aussagen potenziell Betroffenen und den zukunftsgerichteten Aussagen bewirken können. Solche Faktoren sind insbesondere, aber nicht abschliessend: (1) generelle Markt-, gesamtwirtschaftliche und Regierungs- sowie Regulierungstrends, (2) Bewegungen in Aktien- und Devisenmärkten sowie Zinsschwankungen und (3) andere Risiken und Ungewissheiten, die in der Natur unserer Geschäftstätigkeit liegen. Aufgrund dieser Ungewissheiten sollte man sich nicht auf zukunftsgerichtete Aussagen verlassen. Sofern gesetzlich nicht anders bestimmt, ist die Gesellschaft, inklusive deren Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften, ihre jeweiligen Organe, Direktoren, Mitarbeiter und Berater nicht verpflichtet, die in dieser Publikation enthaltenen Informationen, Meinungen und zukunftsgerichteten Aussagen zu erweitern, aktualisieren, revidieren oder an die aktuellen Ereignisse, Gegebenheiten oder Umstände anzupassen. Die durch COSI besicherten Produkte (im Folgenden «Pfandbesicherte Produkte») sind nach den Vorschriften des «Rahmenvertrages für Pfandbesicherte Zertifikate» der SIX Swiss Exchange («Rahmenvertrag») besichert. Der Emittent hat den Rahmenvertrag zusammen mit der Leonteq Securities AG («Sicherungsgeber») am 10. September 2010 abgeschlossen, und der Sicherungsgeber ist zur Sicherstellung des jeweiligen Wertes der Pfandbesicherten Produkte zu Gunsten von SIX Swiss Exchange verpflichtet. Die Leonteq Securities AG («Sicherungsgeber») hat den Rahmenvertrag entweder in ihrer Funktion als Emittentin, oder andernfalls zusammen mit dieser, am 10.09.2010 abgeschlossen und der Sicherungsgeber ist zur Sicherstellung des jeweiligen Wertes der Pfandbesicherten Produkte zu Gunsten von SIX Swiss Exchange verpflichtet. Die Rechte der Anleger im Zusammenhang mit der Besicherung der Produkte ergeben sich aus dem Rahmenvertrag. Die Grundzüge der Besicherung sind in einem Informationsblatt der SIX Swiss Exchange zusammengefasst, welches auf «www.six-swiss-exchange.com» verfügbar ist. Der Rahmenvertrag wird den Anlegern auf Verlangen vom Emittenten kostenlos in deutscher Fassung oder in englischer Übersetzung zur Verfügung gestellt. Der Rahmenvertrag kann über den Lead Manager an der Brandschenkestrasse 90, Postfach 1686, CH-8027 Zürich (Schweiz), oder via Telefon (+41 (0)58 800 1000), Fax (+41 (0)58 800 1010) oder E-Mail (termsheet@leonteq.com) bezogen werden.

Eine Wiedergabe – auch auszugsweise – von Artikeln und Bildern ist nur mit Genehmigung von Leonteq AG gestattet. Jegliche Haftung für unverlangte Zusendungen wird abgelehnt.

© Leonteq AG 2014. Alle Rechte vorbehalten.



Ganz im Sinne der Nachhaltigkeit wurde diese Publikation auf FSC-zertifiziertem Papier klimaneutral gedruckt und garantiert eine weltweite nachhaltige Waldbewirtschaftung. Es wurde ausschliesslich Ökostrom zur Herstellung dieser Publikation eingesetzt und die Auslieferung erfolgte mit einem Hybridauto.



LEONTEQ AG

BRANDSCHENKESTRASSE 90 | POSTFACH 1686 | 8027 ZÜRICH | info@leonteq.com | www.leonteq.com

