

MEDIENMITTEILUNG | LEONTEQ GIBT SOLIDE RESULTATE FÜR DAS ERSTE HALBJAHR 2015 SOWIE STRATEGISCHE FORTSCHRITTE IM GESCHÄFT MIT PLATTFORMPARTNERN BEKANNT

Zürich, 23. Juli 2015

- Leonteq AG (SIX: LEON), unabhängiger Technologie- und Servicepartner für Anlagelösungen mit Sitz in Zürich, hat heute für das erste Halbjahr 2015 solide Resultate und starke strategische Fortschritte bekannt gegeben.
- Der Konzerngewinn stieg gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 um 45% auf CHF 38.9 Mio. Das Transaktionsvolumen belief sich auf CHF 10.7 Mrd. (+ 14%), und der Betriebsertrag betrug CHF 111.6 Mio. (+ 26%). Alle Regionen von Leonteq trugen zum Geschäftswachstum bei. Die Finteq-Quote (Anteil des von den Plattformpartnern generierten Transaktionsvolumens) stieg von 50% auf 58%, und die Kosten pro Einheit sanken im Jahresvergleich weiter um 2%.
- Leonteq verstärkte im ersten Halbjahr 2015 ihre regionalen Standorte, investierte weiterhin in ihre automatisierte Plattform und schloss die Implementierung des Avaloq Standalone-Adapters "Leonteq Direct" ab. Leonteq, Avaloq, DBS und Numerix starteten zudem die Entwicklung eines integrierten Multi-Issuer-Systems für den Vertrieb von Anlageprodukten, das zunächst auf Asien-Pazifik ausgerichtet ist.
- Mit DBS, einem führenden Finanzdienstleister in Asien und Plattformpartner seit November 2014, wurde im ersten Halbjahr 2015 ein Transaktionsvolumen von CHF 950 Mio. mit mehr als 800 über die Leonteq-Plattform emittierten DBS-Produkten erwirtschaftet. Leonteq gab heute zudem die Absicht bekannt, mit den folgenden neuen, renommierten Partnern eine Zusammenarbeit zu lancieren: J.P. Morgan, Deutsche Bank, Bank of Montreal und Raiffeisen Schweiz im Bankensektor, sowie Swiss Life im Versicherungssektor.
- Jan Schoch und Lukas Ruffin Familienbeteiligungen haben erklärt, dass sie in absehbarer Zeit keine Aktien verkaufen werden. Zusätzlich haben sie mit Raiffeisen hinsichtlich zwei Drittel ihrer derzeit gesperrten Aktien eine weitere Haltefrist bis Oktober 2020 vereinbart.
- Peter Forstmoser, seit 2012 Verwaltungsratspräsident von Leonteq, hat per Generalversammlung 2016 seinen Rücktritt aus dem Verwaltungsrat angekündigt. Zu seinem Nachfolger als Präsident wurde Pierin Vincenz, derzeit Vizepräsident, nominiert. Gründungspartner und Verwaltungsratsmitglied Lukas Ruffin wurde per sofort zum Vizepräsidenten ernannt.

In CHF Mio., sechs Monate endend am 30. Juni	2015	2014	Veränderung in %
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	108.8	77.1	41%
Erfolg Handelsgeschäft	4.3	11.9	(64%)
Übriger Betriebserfolg	(1.5)	(0.7)	114%
Total Betriebsertrag	111.6	88.3	26%
Personalaufwand	(47.9)	(37.7)	27%
Sachaufwand	(17.6)	(13.6)	29%
Abschreibungen	(6.9)	(5.7)	21%
Total Geschäftsaufwand	(72.4)	(57.0)	27%
Ergebnis vor Steuern	39.2	31.3	25%
Ertragssteueraufwand	(0.3)	(4.5)	(93%)
Konzerngewinn	38.9	26.8	45%

Vor dem Hintergrund einer insgesamt guten Nachfrage für strukturierte Anlageprodukte sowie eines herausfordernden ökonomischen Umfelds erzielte Leonteq im ersten Halbjahr 2015 solide Resultate, mit guten Fortschritten gegenüber der gleichen Vorjahresperiode und einer stabilen Entwicklung im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2014.

Leonteqs Plattformvermögen (ausstehendes Produktvolumen auf der Leonteq-Plattform) erhöhte sich auf CHF 8.0 Mrd. per 30. Juni 2015, gegenüber CHF 7.6 Mrd. per 31. Dezember 2014. Leonteqs eigene Produkte beliefen sich dabei auf CHF 3.3 Mrd. per 30. Juni 2015, verglichen mit CHF 3.7 Mrd. am Jahresende 2014. Die Plattformpartner trugen zusätzlich ein von CHF 3.9 Mrd. (31. Dezember 2014) auf CHF 4.7 Mrd. (30. Juni 2015) erhöhtes ausstehendes Produktvolumen bei. Entsprechend stieg der Anteil der Partnerprodukte am ausstehenden Produktvolumen von 51% auf 59%.

Das Transaktionsvolumen erhöhte sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 um 14% auf CHF 10.7 Mrd. Die Finteq-Quote (Anteil des von Leonteqs Plattformpartnern generierten Transaktionsvolumens) stieg von 50% auf 58%. Die Gesamtmarke auf dem Transaktionsvolumen erhöhte sich um 11% auf 104 Basispunkte, und die Finteq-Marge (Marge auf dem von den Plattformpartnern generierten Transaktionsvolumen) stieg um 11% auf 101 Basispunkte.

Der Betriebsertrag erhöhte sich im Jahresvergleich um 26% auf CHF 111.6 Mio. Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft stieg dabei um 41% auf CHF 108.8 Mio., während der Erfolg aus dem Handelsgeschäft um 64% auf CHF 4.3 Mio. zurückging.

Der Betriebsaufwand lag im ersten Halbjahr 2015 bei CHF 72.4 Mio., was gegenüber der Vorjahresperiode (in Einklang mit den bei der Bezugsrechtsemission im Juli 2014 kommunizierten Erwartungen) einem Anstieg um 27% und gegenüber der zweiten Jahreshälfte 2014 einer flachen Entwicklung entspricht. Der Personalaufwand stieg aufgrund von Neueinstellungen (von 323 auf 391 Vollzeitstellen gegenüber dem Stand vor einem Jahr) sowie Abgrenzungen für leistungsabhängige Vergütung um 27% auf CHF 47.9 Mio. Der Sachaufwand erhöhte sich – vornehmlich im Zusammenhang mit der regionalen Expansion sowie als Folge des erhöhten Geschäftsvolumens und der höheren Personalbasis – um 29% auf CHF 17.6 Mio. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis blieb im Jahresvergleich stabil bei 65%. Die Kosten pro Einheit (Geschäftsaufwand der Segmente *Banking Platform Partners* und *Leonteq Production* pro emittiertes Produkt) sank weiter auf CHF 6'936, entsprechend einem Rückgang um 2% gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 bzw. um 73% seit 2009, was die Skalierbarkeit der Plattform unterstreicht.

Der Gewinn vor Steuern stieg um 25% auf CHF 39.2 Mio. Der Konzerngewinn betrug CHF 38.9 Mio. für das erste Halbjahr 2015, was gegenüber der Vorjahresperiode einem Anstieg um 45% entspricht.

SEGMENTRESULTATE

Das Segment *Banking Platform Partners* von Leonteq zeigte einen starken Anstieg des Betriebsertrags (+ 54% auf CHF 50.0 Mio.) und des Vorsteuergewinns (+ 71% auf CHF 28.7 Mio.). Das Segment *Insurance Platform Partners* steigerte den Betriebsertrag um 19% auf CHF 12.4 Mio., und der Vorsteuergewinn stieg um 27% auf CHF 8.1 Mio. Das Segment *Leonteq Production* erhöhte den Betriebsertrag um 8% auf CHF 49.2 Mio. und den Vorsteuergewinn um 13% auf CHF 20.2 Mio.

REGIONALE ENTWICKLUNG

Nach Erhalt der Kapitalmarktlizenz in Singapur im Juni 2014, dem Start der Kooperation mit DBS im November 2014 sowie erheblichen Neurekrutierungen erholte sich das Geschäft von Leonteq in der Region Asien im ersten Halbjahr 2015, und der Betriebsertrag stieg um 15% auf CHF 10.8 Mio. In Europa betrug der Betriebsertrag CHF 48.0 Mio. (+ 22%), und in der Schweiz stieg der Betriebsertrag um 33% auf CHF 52.8 Mio.

KAPITAL- UND RISIKOENTWICKLUNG

Das anrechenbare Gesamtkapital von Leonteq belief sich auf CHF 370.6 Mio. per 30. Juni 2015, verglichen mit CHF 352.6 Mio. per 31. Dezember 2014. Beeinträchtigt durch die erheblichen Markt- und politischen Unsicherheiten gegen Ende der Berichtsperiode, lag die BIZ-Gesamtkapitalquote per 30. Juni 2015 bei 23.0%, gegenüber 30.2% per 31. Dezember 2014. Die Eigenkapitalquote (ROE) von Leonteq betrug 20% per 30. Juni 2015, gegenüber 33% ein Jahr davor. Der durchschnittliche Value-at-Risk (VaR) belief sich auf CHF 1.7 Mio. im ersten Halbjahr 2015, verglichen mit CHF 1.2 Mio. im ersten Halbjahr 2014.

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE – AUSDEHNUNG DES PLATTFORMPARTNER-NETZWERKS

Im ersten Halbjahr 2015 verstärkte Leonteq ihre regionalen Standorte weiter, setzte ihre Investitionen in die automatisierte Plattform fort und trieb verschiedene strategische Initiativen voran. Nebst anderen Projekten implementierte Leonteq den im Juni 2014 bekanntgegebenen Avaloq Standalone-Adapter “Leonteq Direct” – eine ausbaufähige Schnittstelle zwischen der Avaloq Banking Suite und der Leonteq-Plattform, die eine weitgehende Automatisierung im Angebot und in der Bearbeitung strukturierter Anlageprodukte erlaubt. Im März 2015 kündigten Leonteq, Avaloq, DBS und Numerix Pläne zur Entwicklung eines integrierten Multi-Issuer-Systems für den Vertrieb von Anlageprodukten (IPDS) an, das zunächst auf die Region Asien-Pazifik fokussiert ist und auf der Grundlage eines Buy-Side-Ansatzes eine auf analytischen Daten beruhende Strukturierung und Preisberechnung von Produkten in Echtzeit bietet.

Die Zusammenarbeit mit DBS, einer führenden Finanzdienstleistungsgruppe in Asien, entwickelt sich mit einem Transaktionsvolumen von CHF 950 Millionen im ersten Halbjahr 2015, aus mehr als 800 über die Leonteq-Plattform emittierten DBS-Produkten, sehr gut. Im Rahmen ihrer Plattformstrategie beabsichtigt Leonteq die Erweiterung ihres Partnernetzwerks für die Entwicklung und die Distribution von strukturierten Anlageprodukten zu beschleunigen. Kunden werden damit von einem breiteren, diversifizierteren Angebot hinsichtlich Emittenten, Produkten und geografischer Herkunft profitieren. Leonteq plant den Start einer Zusammenarbeit mit den folgenden neuen, renommierten Partnern:

Banken

- **J.P. Morgan:** J.P. Morgan Chase & Co. bietet globale Finanzdienstleistungen und Retailbanking an. Das Unternehmen bietet Dienstleistungen wie Investmentbanking, Treasury und Wertschriften-Services, Asset Management, Private Banking, Card Member Services, Commercial Banking und Baufinanzierungen an. Die Bank betreut Unternehmen, Institutionen und Einzelpersonen. Durch die geplante Kooperation werden sowohl Leonteq als auch ihre Kunden von dem starken Markennamen und der guten Reputation J.P. Morgans profitieren. Zusätzlich beabsichtigt Leonteq J.P. Morgans Fähigkeiten im Risikomanagement zu nutzen, um die Skalierbarkeit der Plattform zu erhöhen. J.P. Morgan wiederum hat das Ziel aus Leonteqs automatisierten Wertschöpfungskette Vorteile zu ziehen.
- **Deutsche Bank:** Die Kooperation mit der Deutschen Bank erlaubt Leonteq die Dienstleistungen für ihre Kunden zu erweitern, indem sie ihnen Zugang zu den Produkten einer globalen Investmentbank auf ihrer automatisierten Plattform anbietet. Die Deutsche Bank wird ihrerseits Zugang zu neuen Kundensegmenten erhalten, bei denen Leonteq über eine etablierte Präsenz verfügt. Die Synergien zwischen den beiden Unternehmen sind vielfältig und decken zahlreiche Aspekte der Wertschöpfungskette im Bereich strukturierter Anlageprodukte ab. Leonteq wird von der umfassenden Kompetenz der Deutschen Bank im Investmentbanking profitieren und dieser gleichzeitig den Zugang zu ihrem breiten Erfahrungsschatz bei massgeschneiderten, flow-orientierten Produkten eröffnen. Die beiden Unternehmen erwarten erste Anlageprodukte der Deutschen Bank im zweiten Halbjahr 2015 auf Leonteqs Plattform zur Verfügung zu stellen, während die Implementierung des vollumfänglichen Kooperationssetups rund 15 Monate dauern wird. Die Deutsche Bank ist eine führende, kundenorientierte, globale Universalbank, die weltweit 28 Millionen Kunden bedient. Sie bietet Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Commercial- und Investmentbanking, Retailbanking, Transaction Banking, Vermögensverwaltung und Wealth Management an. Zu ihren Kunden zählen Unternehmen, staatliche Körperschaften, institutionelle Investoren, kleine und mittlere Firmen sowie Privatkunden. Die Deutsche Bank verfügt über ein A3-Rating von Moody's. Sie ist die führende Bank Deutschlands mit einer starken Position in Europa und einer signifikanten Präsenz in Nord- und Südamerika sowie Asien-Pazifik. Ihre Aktien sind an den Börsen von Frankfurt und New York kotiert.
- **Bank of Montreal (BMO):** Bank of Montreal ist eine äusserst diversifizierte Finanzdienstleistungsgruppe in Nordamerika mit einer Bilanzsumme von CAD 633 Mrd. (ca. CHF 475 Mrd.) per 30. April 2015, und mehr als 47'000 Mitarbeitenden, die über 12 Millionen Kunden betreuen. BMOs langfristige, erstrangige Verbindlichkeiten haben ein Aa3-Kreditrating von Moody's (S&P A+, Fitch AA-). Bank of Montreal geht auf das Jahr 1817 zurück und ist an den Börsen von Toronto und New York kotiert. Im Rahmen eines neuen Kooperationsvertrages wird Leonteq von der Expertise von BMO bei institutionellen Lösungen profitieren und gleichzeitig BMO Zugang zu Leonteqs weitreichenden Kundenstamm in Europa und Asien ermöglichen.
- **Raiffeisen Schweiz:** Die bereits bestehende Kooperation mit der Raiffeisen Gruppe, bei der Raiffeisen Schweiz (Moody's A2) als Garant, die Notenstein Privatbank als Emittent und Leonteq als Dienstleistungserbringer fungieren, wird insofern erweitert, als dass Raiffeisen künftig auch selbst als Emittent strukturierter Anlageprodukte auftreten wird. Die erste Emission von Raiffeisen-Anlageprodukten über die automatisierte Leonteq-Plattform ist im Verlauf des ersten Halbjahres 2016 geplant. Die Raiffeisenbanken vereinigen eine Bilanzsumme von CHF 189 Mrd. und bilden damit die Nummer 3 im Schweizer Bankenmarkt.
-

Versicherungen

- **Swiss Life:** Die in Zürich ansässige, 1857 gegründete und an der SIX Swiss Exchange kotierte Swiss Life-Gruppe ist ein führender europäischer Anbieter von umfassenden Vorsorge- und Finanzlösungen mit einer Bilanzsumme von CHF 193 Mrd. Swiss Life AG in Zürich wird von Standard & Poor's mit dem Kreditrating A bewertet. Leonteq und Swiss Life prüfen derzeit Möglichkeiten einer Kooperation in der Entwicklung von Anlage- und Vorsorgeprodukten.

INFORMATIONEN ZUM AKTIONARIAT

Im Rahmen des Börsengangs von Leonteq im Oktober 2012 hatten sich die vier Gründungspartner bezüglich ihrer Aktien zu einer gestaffelten Haltefrist von fünf Jahren verpflichtet, die nach Ablauf von drei Jahren – also ab Oktober 2015 – in drei Tranchen linear ausläuft. Gründungspartner Michael Hartweg, der seit Oktober 2014 keine leitende Unternehmensfunktion mehr ausführt, hat in diesem Zusammenhang mitgeteilt, dass er beabsichtigt die erste Tranche seiner Aktien, entsprechend einem Drittel seiner zum Zeitpunkt des IPO gehaltenen Titel, zu veräussern. Michael Hartweg hat zudem entschieden, Leonteq zu verlassen, um sich künftig in der Sport- und Nachwuchsförderung sowie im Bereich Start-up Inkubation zu engagieren. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung danken ihm für seinen signifikanten Beitrag zum Aufbau von Leonteq und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute.

Zudem hat Sandro Dorigo, Mitglied der Geschäftsleitung und Gründungspartner, bekanntgegeben, dass er beabsichtigt rund die Hälfte der ersten Tranche seiner Aktien zu verkaufen. Raiffeisen Schweiz beabsichtigt jene Aktien, die Michael Hartweg und Sandro Dorigo zu verkaufen beabsichtigen und 2.4% der ausstehenden Leonteq Aktien ausmachen, zu erwerben. Der Leadmanager des Börsengangs hat zugestimmt, die erste Tranche der gesperrten Aktien (welche im Oktober 2015 auslaufen würde) in Bezug auf die Aktienübertragung von Michael Hartweg und Sandro Dorigo an Raiffeisen Schweiz vorzeitig aus dem Lock-up zu entlassen. Die Aktionärsgruppe um die Gründungspartner und die Raiffeisen Gruppe wird weiterhin einen Anteil von insgesamt 48.1% an Leonteq halten und in ihrer Zusammensetzung unverändert bleiben. Bezüglich ihrer Rolle als strategischer Aktionär hat Raiffeisen erklärt, dass sie sich auch in Zukunft für die Unabhängigkeit von Leonteq einsetzt und in dieser Hinsicht bereit ist, in Absprache mit Leonteq, künftig Teile ihres Aktienbestands an potenzielle zusätzliche strategische Investoren zu verkaufen.

Jan Schoch, CEO, und die Thabatseka LP*, planen in absehbarer Zeit keine Veräusserungen ihrer Leonteq Aktien. Bezüglich ihrer zweiten und dritten Tranchen (insgesamt 8.4% der ausstehenden Leonteq-Aktien), die im Oktober 2016 und im Oktober 2017 frei werden, sind sie mit Raiffeisen übereingekommen, eine zusätzliche Haltefrist bis Oktober 2020 einzugehen.

NEUER PRÄSIDENT DES VERWALTUNGSRATES NOMINIERT

Peter Forstmoser, seit September 2012 Präsident des Verwaltungsrates von Leonteq, wird auf die Generalversammlung 2016 aus dem Gremium zurücktreten. Er prägte den Verwaltungsrat in einer entscheidenden Unternehmensphase, in welcher Leonteq an die Börse ging, entsprechende Governance-Strukturen einführte und sich vom Small- zum etablierten Mid-Cap-Unternehmen entwickelte. Zu seinem Nachfolger als Präsident wurde der derzeitige Vizepräsident Pierin Vincenz nominiert, vorbehaltlich der Wahl durch die Generalversammlung. Gründungspartner und Verwaltungsratsmitglied Lukas Ruffin wurde per sofort zum Vizepräsidenten ernannt.

AUSBLICK

Leonteq wird weiterhin in ihre Wachstumsstrategie investieren, mit Fokus auf regionale Expansion, Weiterentwicklung der Plattform und beschleunigten Ausbau der notwendigen Kapazitäten für das Onboarding neuer Plattformpartner. Die seit dem Abschluss der Bezugsrechtsemission im August 2014 getätigten Investitionen und Ausgaben werden (annualisiert) zu einer höheren Kostenbasis des Unternehmens führen. Leonteq ist bezüglich ihrer weiteren Geschäftsentwicklung optimistisch, bleibt sich aber möglicher Herausforderungen angesichts des fragilen makroökonomischen, Währungs- und regulatorischen Umfelds bewusst.

Jan Schoch, CEO Leonteq: "Wir haben im ersten Halbjahr sowohl in finanzieller Hinsicht als auch bei der Umsetzung unserer Strategie gute Fortschritte erzielt. Besonders freut uns, dass wir mit einigen sehr respektierten, etablierten Institutionen Vereinbarungen bezüglich einer beabsichtigten Zusammenarbeit auf unserer Plattform treffen konnten. Wir setzen nun alles daran, neue Plattformpartner sowohl umsichtig als auch effizient zu integrieren, damit unsere Kunden von unserem erweiterten Angebot profitieren können. Wir bedauern, dass unser Gründungspartner Michael uns verlässt und danken ihm für den ausserordentlichen Beitrag, den er beim Aufbau von Leonteq bis heute geleistet hat."

*Thabatseka LP wird von einem Trust gehalten, dessen Settlor Gründungspartner Lukas Ruffin ist.



KONTAKT

Investor Relations

+41 58 800 1031

investorrelations@leonteq.com

Media Relations

+41 44 202 5265

karin.rhomberg@lemongrass.agency

LEONTEQ

Leonteq ist ein unabhängiger Technologie- und Servicepartner 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 Distributions- und Plattformpartner ausgerichtet ist. Die Namenaktien von Leonteq (LEON) sind an der SIX Swiss Exchange kotiert.
www.leonteq.com

HEUTE LEONTEQ MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ ZU DEN HALBJAHRESRESULTATEN 2015

Am 23. Juli 2015, **09.30 Uhr MESZ**, findet bei SIX Swiss Exchange, Convention Point, Selnastrasse 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
- UK: +44 203 059 58 62

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

Die Medienmitteilung, die Präsentation zu den Halbjahresresultaten 2015 für Medien und Analysten sowie der Halbjahresbericht 2015 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 43 30
- UK: +44 207 108 62 33
- USA: +1 631 982 45 66

Bitte wählen Sie den Zugangscode 15967 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.