

Neue Zahlungstechnologien: Wo liegen die Herausforderungen?

Dr. Patrick Kolb, Fondsmanager, Credit Suisse

Liebe Leserinnen und Leser,

Geld ist eine Abstraktion, die auf Vertrauen basiert. Von daher sind in den letzten Jahren Alternativen zur greifbarsten Form von Geld und der Ersatz durch bargeldlose Zahlungen möglich geworden. Laut Cap Gemini ist die jährliche Wachstumsrate an bargeldlosen Transaktionen weltweit um 7,7% gestiegen; insgesamt werden mittlerweile jedes Jahr 334,3 Milliarden Transaktionen durchgeführt.¹ Heutzutage ist die Zahlungsindustrie ein wichtiges Element in der weltweiten Finanzdienstleistungslandschaft. Wir sind der Meinung, dass dieses Segment an Dynamik gewinnt, da sich neue Zahlungstechnologien wie E-Wallets, Krypto-Währungen (z. B. Bitcoins) und mobile Peer-to-Peer-Zahlungssysteme einem wichtigen Wendepunkt für zunehmendes Wachstum nähern.

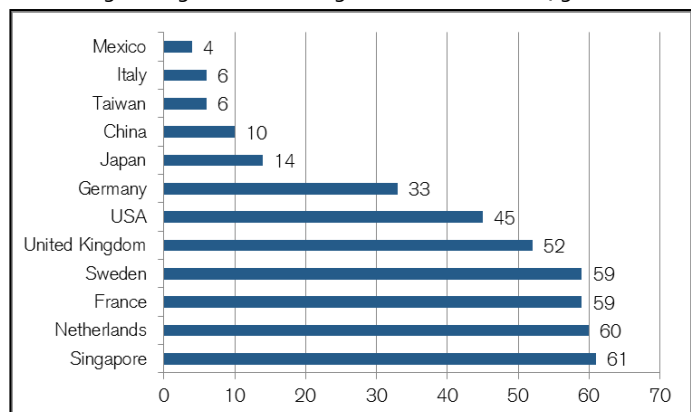


Laut der Boston Consulting Group könnten sich die Umsätze in der Zahlungsindustrie bis 2023 auf über USD 2 Billionen mehr als verdoppeln, da neue Technologien eine weltweite Verlagerung in der Transaktionsverarbeitung beschleunigen.² E-Wallets wie Apple Pay und PayPal laufen auf bestehenden Zahlungsnetzwerken und machen diese schneller, bequemer und sicherer. Unseres Erachtens ist die zugrunde liegende Technologie die wichtigste Innovation, da sie streng gesicherte Transaktionsaktivitäten ermöglicht. Außerdem sind wir der Ansicht, dass die Möglichkeit, weltweit jede Transaktion digital nachzuverfolgen, ein starker Anreiz für Behörden zur Verbesserung der Entwicklung dieser Technologien ist, insbesondere zur Verbesserung der Steuererhebung und zur Reduzierung der Schattenwirtschaft. In diesem Dokument geben wir einen Überblick über das Wachstumspotenzial und den aktuell bevorzugten Zahlungsweg. Anschließend erläutern wir die Herausforderungen und runden diesen Bericht mit einem kurzen Fazit ab.

Cash ist (noch) King

In Industrieländern wird Geld seit Jahrzehnten digitalisiert. Nur wenige Menschen in den westlichen Ländern verwenden noch Gehaltsschecks. Jeden Monat wird bspw. digitales Geld elektronisch durch Direktüberweisung von unserem Arbeitgeber auf unser Bankkonto übertragen. Laut einer Studie von MasterCard Advisors werden aber noch immer 85% der Verbrauchertransaktionen weltweit mit Geldscheinen und Münzen abgewickelt. Wie Abbildung 1 zeigt, wird in

Abbildung 1: Bargeldlose Zahlungstransaktionen (in %, gesch.)



MasterCard Advisors (2013), S. 2

¹ Quelle: Cap Gemini/RBS (2014): World Payments Report 2014, S. 6, 1.5.2015.

² Quelle: Boston Consulting Group (2014): Global Payments 2014: Capturing the next level of value, S. 6, 11.5.2015.

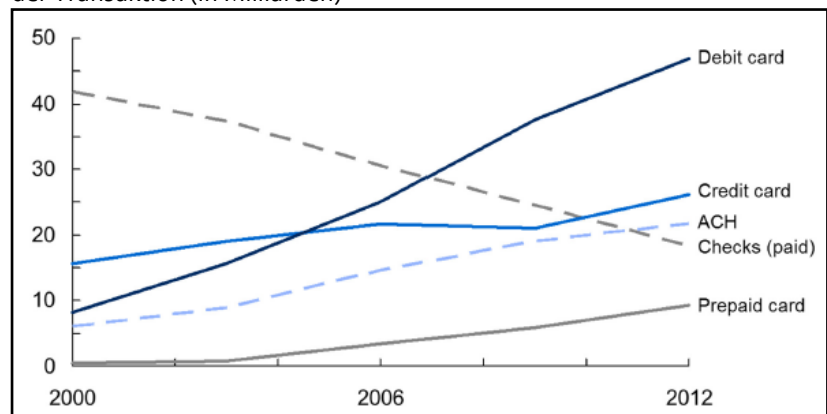
einigen Ländern wie Singapur und den Niederlanden Bargeld nur bei wenigen Zahlungen verwendet. In anderen Ländern wie zum Beispiel Mexiko, Italien oder Taiwan werden weiterhin über 90% der Transaktionen mit Bargeld ausgeführt. Selbst in den Vereinigten Staaten wird bei 55% aller Zahlungen Bargeld verwendet. Bargeld hat einige Vorteile und es gibt Wechselkosten, die Benutzer vom Wechsel zu bargeldlosen Alternativen abhalten: Physisches Geld erfordert keine Zwischenhändler. Alle Gegenparteien können sich persönlich treffen und die Transaktion präzise und schnell abwickeln. Darüber hinaus ist es anonym, da keine Aufzeichnungen zur Identität des Benutzers existieren. Auf der anderen Seite ist die physische Manifestation des Geldes genau die zentrale Unannehmlichkeit. Da Geld physisch gelagert werden muss, muss es mitgebracht werden, um eine Zahlung abschließen zu können. Kein Faxgerät oder Warenkorb auf einer Website kann das Geld aus Ihrem Portemonnaie physisch zum Händler bewegen. Geld per Post zu senden ist normalerweise nicht empfehlenswert, da das Bargeld unterwegs verloren gehen kann. Daher müssen die zwei Gegenparteien ein persönliches Treffen arrangieren oder einem Kurier das Geld für die Lieferung anvertrauen. Diese Reisekosten und die Verlustrisiken lassen Bargeld kaum als ein ideales Zahlungsmedium erscheinen. Die Kosten der Bargeldhaltung sind erheblich: Laut Chakravorti/Mazzotta (2013) belaufen sich diese Kosten in den Vereinigten Staaten für Stakeholder wie Verbraucher, Unternehmen und Regierung auf mindestens USD 200 Milliarden pro Jahr.³ Angesichts der Unannehmlichkeiten von Bargeld und der Risiken, die entstehen, wenn man es mit sich herumträgt, ist dessen Langlebigkeit doch überraschend.

Bevorzugter Zahlungsweg

Innovationen bei Technologien zum Transaktionsweg wirken sich darauf aus, wie Verbraucher und Unternehmen Zahlungen tätigen (d. h. Kreditkarten, Schecks, Mobiltelefone). Wir sind der Meinung, dass neu entstehende Wege, die immer weniger Probleme als bestehende Wege bieten, wie beispielsweise das Durchziehen einer Karte im Vergleich zum Ausstellen eines Schecks, letztlich einen steigenden Anteil der Transaktionen anlocken werden. Vor Kurzem hat die Federal Reserve eine Analyse des Zahlungsverkehrs in verschiedenen bargeldlosen Systemen veröffentlicht (Abbildung 2). Die Ergebnisse können wie folgt beschrieben werden⁴:

- 2012 wurden zwei Drittel der bargeldlosen Zahlungen in den USA mit Debit- oder Kreditkarten abgewickelt, verglichen mit nur einem Drittel der bargeldlosen Kartenzahlungen im Jahr 2000.
- Die Summe aller Debit- und Prepaid-Kartenzahlungen war 2012 mehr als doppelt so hoch wie

Abbildung 2: Trends bei bargeldlosen Zahlungen nach Anzahl und Art der Transaktion (in Milliarden)



Quelle: Federal Reserve (2014), S. 14.

³ Quelle: Chakravorti/Mazzotta (2013): The cost of cash in the United States, S. 7, 11.5.2015. Den Autoren zufolge entstehen die meisten Kosten für Haushalte nicht am Verkaufspunkt, sondern über den ganzen Lebenszyklus des Bargeldes hinweg, in Form von Gebühren und der für den Zugang zu Bargeld aufgewendeten Zeit. Für Unternehmen stellt Diebstahl die größte Kostenquelle dar. Und die US-Regierung gibt Geld für die Herstellung und Verwaltung von Bargeld aus und verliert zusätzliche Erträge aufgrund nicht erhobener Steuern, was wiederum zu einem „Steuerloch“ führt (Quelle: Chakravorti/Mazzotta (2013), Abbildung 1, S. 7).

⁴ Quelle: Federal Reserve (2014): The 2013 Federal Reserve Payments Study: Recent and long-term trends in the United States 2000–2012, Detailed report and updated data release, Juli 2014, S. 14, 12.5.2015.

die Anzahl an Kreditkartenzahlungen, obwohl sie weniger als die Hälfte der Anzahl der Kreditkartenzahlungen im Jahr 2000 ausmachte.

- Die Zahl an Scheckzahlungen hat seit 2000 um mehr als 50 % abgenommen (von 41,9 Milliarden auf 18,3 Milliarden Transaktionen), während sich der Nicht-Scheck-Anteil mehr als verdreifacht hat (von 30,5 Milliarden auf 104,1 Milliarden).

In den USA waren 775,4 Millionen allgemein einsetzbare Karten im Umlauf (das heißt ausgestellte, aktivierte und nicht abgelaufene Karten). Davon waren 333,6 Millionen Kreditkarten, 282,8 Millionen Debitkarten und 159,1 Millionen Prepaid-Karten. Dabei besaßen Verbraucher die Mehrheit der allgemein einsetzbaren Kreditkarten – mehr als zehnmals so viel wie Unternehmen, die Kreditkarten besaßen (305,3 Millionen bzw. 28,3 Millionen).⁵ Verglichen mit der US-Gesamtbevölkerung von 316 Millionen bedeutet das, dass jeder US-Bürger mindestens zwei Debit- oder Kreditkarten besitzt.

Unserer Überzeugung nach werden in Zukunft die Hauptwachstumstreiber für bargeldlose Zahlungen folgende Faktoren sein: 1) der Wille zur Reduzierung der Kosten für die Gesellschaft aufgrund der hohen Bargeldnutzung (Schätzung von MasterCard: bis zu 1,5 % des BIP)⁶, 2) Aufbau der Zahlungsinfrastruktur (Karten/Terminals/Bearbeitung), 3) Wachstum im Bereich E-Commerce und 4) die zunehmende Verbreitung von „Near Field Communication“-Technologien (NFC).

Sicherheit und Datenschutz sind die wichtigsten Herausforderungen

Die Beratungsfirma Accenture befragte im letzten Jahr 4000 Konsumenten in Nordamerika zu deren Einstellung hinsichtlich bargeldloser Zahlungen. Es war keine Überraschung, dass bei der Frage nach den Risiken Sicherheit und Datenschutz als die wichtigsten Bedenken genannt wurden: Rund 57 % der Befragten äußerten Bedenken hinsichtlich der Sicherheit; vor zwei Jahren ergab die gleiche Umfrage 45 %. Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes stiegen im gleichen Zeitraum von 37 % auf 45 %. Diese wachsende Besorgnis mag eine Reaktion auf die jüngsten Meldungen von Datenschutzverletzungen bei Kreditkarten und Malware-Angriffen bei großen Einzelhändlern sein.⁷

Wir sind der Meinung, dass die Zerstreuung der Verbrauchersorgen hinsichtlich Datenschutz und Sicherheit eine vorrangige Priorität für alle Beteiligten im Bereich Zahlungsverkehr ist, die nach Gelegenheiten auf diesem Wachstumsmarkt suchen. Dies gilt besonders für aufkommende digitale Währungen wie Bitcoins⁸. Diese sogenannten Krypto-Währungen könnten, obwohl sie derzeit noch in den Kinderschuhen stecken, das derzeitige Wirtschaftssystem stark beeinflussen, da man damit Geld an einen beliebigen Empfänger überall in der Welt senden kann – noch dazu in Echtzeit, kostenlos und ohne eine Drittpartei.⁹ Daher sind wir fest davon überzeugt, dass verschlüsselte und abgesicherte Transaktionen die wichtigsten Datenschutzmaßnahmen darstellen, die die Akzeptanz dieser neuen Art von Technologien steigern würden.

⁵ Quelle: Federal Reserve (2014): The 2013 Federal Reserve Payments Study: Recent and long-term trends in the United States 2000–2012, Detailed report and updated data release, Juli 2014, S. 16, 12.5.2015.

⁶ Quelle: MasterCard Advisors (2013): Measuring progress toward a cashless society, September 2013, S. 2, 11.5.2015.

⁷ Quelle: Accenture (2014): My pay. My way: How consumer choice will shape the future of payments, S. 14, 13.5.2015.

⁸ Eine Erklärung der Funktionsweise, der Vorteile und Nachteile finden Sie in Finanz und Wirtschaft (2015): Die zweite Verheißung von Bitcoin, 13.5.2015, S. 20.

⁹ Laut einer Studie der Federal Reserve ist das tägliche Transaktionsvolumen von Bitcoins immer noch unbedeutend im Vergleich zum inländischen Volumen der US-Zahlungssysteme und noch mehr im Vergleich zum Gesamtvolumen der Auslandszahlungen. Darüber hinaus haben Bitcoins in keiner Gerichtsbarkeit eine Rechtsstellung. Unter Ökonomen ist es daher fraglich, ob Bitcoins überhaupt den Standardeigenschaften von Geld entsprechen (Quelle: Federal Reserve (2014): Bitcoin: Technical background and data analysis, Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington, D.C., Oktober 2014, S. 5, 13.5.2014.

Fazit

Heutzutage sind Online-Shopping, E-Banking und Online-Rechnungszahlung für Konsumenten allgegenwärtig. Als Amazon und eBay ihre Online-Shopping-Seiten 1995 bzw. 1996 starteten, war der Gedanke, dass über die Hälfte der US-Bevölkerung online einkaufen würde, noch unrealistisch. Mittlerweile ist die Zahl der Onlinekäufer in den USA jedoch schon auf 189,6 Millionen Benutzer gestiegen.¹⁰ Unseres Erachtens zögerte in der Vergangenheit die Mehrzahl der Konsumenten, zu dieser Art des Einkaufs zu wechseln, bis sie schließlich die Vorteile erkannten.

Wir glauben, dass der allgemeine langfristige Trend der Verlagerung hin zu bargeldlosen Zahlungen ein weltweiter Trend ist. Daher wird der Druck auf die Zahlungsdienstleister hinsichtlich der Erneuerung ihrer Infrastruktur nur noch weiter zunehmen. Schätzungen zum Wachstum des bargeldlosen Zahlungsverkehrs variieren; Cap Gemini geht für den Zeitraum 2011–2015 von einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (Compounded Annual Growth Rate, CAGR) von 60,8 % aus¹¹, während Future Market Insights eine CAGR von 39,2 % für die Jahre 2014–2020 prognostiziert¹². In Anbetracht dieser Möglichkeiten bevorzugen wir Unternehmen, die sich in Marktnischen als Marktführer etabliert haben und von denen wir glauben, dass sie dort ihren jeweiligen Marktanteil steigern können. Aus diesem Grund halten wir Aktien von führenden Unternehmen in Bereichen wie NFC (Near Field Communication Technology), elektronische Transaktionsverarbeitung sowie Verschlüsselung.

Weder das vorliegende Dokument noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten abgegeben werden.

Dieses Dokument wurde von der Credit Suisse AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend „CS“) mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die CS gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich dessen Inhalt und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. Die in diesem Dokument geäußerten Meinungen repräsentieren die Sicht der CS zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Das Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und der Nutzung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar und entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Insbesondere wird dem Empfänger empfohlen, allenfalls unter Beizug eines Beraters, die Informationen in Bezug auf die Vereinbarkeit mit seinen eigenen Verhältnissen auf juristische, regulatorische, steuerliche und andere Konsequenzen zu prüfen. Dieses Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der CS weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Es richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbietet. Weder das vorliegende Dokument noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Mit jeder Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Bei Fremdwährungen besteht zusätzlich das Risiko, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Zu beachten ist, dass historische Renditeangaben und Finanzmarktszenarien keine verlässlichen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse sind. Copyright © 2015 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Liechtenstein

Nur für qualifizierte/professionelle Anleger.

Das vorliegende Dokument darf nicht zu anderen Zwecken verwendet oder vervielfältigt werden und ist ausschließlich für Personen bestimmt, denen das Dokument persönlich zugesendet wurde. Bei diesem Angebot handelt es sich um ein privates Zeichnungsangebot. Die vorliegenden Unterlagen und die darin beschriebenen Transaktionen unterliegen deshalb nicht der Aufsicht und Überprüfung durch die Finanzmarktaufsicht Liechtenstein.

¹⁰ Quelle: eMarketer (2012): US digital media usage: A snapshot of 2013, November 2013, S. 4, 13.5.2015.

¹¹ Quelle: Cap Gemini/RBS (2014): World Payments Report 2014, S. 13, 12.5.2015.

¹² Quelle: Future Market Insights (2015): Mobile Payment Transaction Market: Global Industry Analysis and Opportunity Assessment 2014–2020, 25. Februar 2015, 12.5.2015.

Australien

Nur für Wholesale Clients.

Wird dieses Dokument in Australien verbreitet oder wird von dort darauf zugegriffen, so erfolgt seine Herausgabe in Australien durch die CREDIT SUISSE INVESTMENT SERVICES (AUSTRALIA) LIMITED ABN 26 144 592 183 AFSL 370450. Es wurde erstellt und wird ausschließlich zur Verfügung gestellt für zulässige Empfänger, die Großkunden („Wholesale Clients“) im Sinne von Section 761G(7) des Corporations Act 2001 (Cth.) (das „Gesetz“) und sachkundige oder professionelle Anleger („Sophisticated or Professional Investors“) im Sinne von Section 708(8) bzw. (11) des Gesetzes sind, bei denen ein Angebot keine Offenlegung gemäß Part 7.9 oder Chapter 6D des Gesetzes erfordern würde.

Italien

Die Performance-Angaben berücksichtigen die bei der Ausgabe und/oder der Rücknahme erhobenen Kommissionen nicht. Es kann außerdem nicht garantiert werden, dass die Performance des Vergleichsindex erreicht oder übertroffen wird.

DIE PERFORMANCE IN DER VERGANGENHEIT IST KEINE GARANTIE FÜR DIE KÜNFTIGE PERFORMANCE.

LESEN SIE BITTE VOR DER ZEICHNUNG DEN PROSPEKT.

CREDIT SUISSE (ITALY) S.P.A. – Via Santa Margherita, 3–20121 Mailand – italy.csam@credit-suisse.com – www.credit-suisse.com/it

GB

Nur für qualifizierte/institutionelle Anleger.

Die Verbreitung von Großbritannien aus erfolgt durch die Credit Suisse Asset Management Limited, die von der Financial Conduct Authority zugelassen ist und reguliert wird.

Dubai

Diese Präsentation darf nur professionellen Kunden angeboten werden. Diese Unterlagen sind für den Angebotsempfänger persönlich bestimmt und dürfen nur von den Personen genutzt werden, denen sie ausgehändigt wurden.

Singapur

Für Personen in Singapur: Dieses Dokument ist kein Prospekt („Prospectus“) im Sinne des singapurischen Securities and Futures Act, Chapter 289 („SFA“) und wurde bei der Monetary Authority of Singapore nicht als Prospekt registriert. Daher würde die gesetzliche Haftung im Rahmen des SFA für den Inhalt von Prospekten nicht gelten, und dieses Dokument ist in keiner Weise als Aufforderung oder Angebot zum Kauf oder Verkauf einer darin genannten Beteiligung oder Anlage auszulegen. Sie sollten sorgfältig prüfen, ob sich die Anlage für Sie eignet. Das in diesem Dokument genannte Produkt ist nicht von der Monetary Authority of Singapore („MAS“) zugelassen oder anerkannt, und die Beteiligungen/Aktien/Anteile dürfen Kleinanlegern in Singapur nicht angeboten werden. Das vorliegende Dokument darf nur (i) an Personen abgegeben werden, die als „Institutionelle Anleger“ gemäß Section 304 des SFA gelten.

Schweden/Dänemark/Norwegen/Niederlande

Nur für qualifizierte/institutionelle Anleger.

Kanada

Diese Informationen werden in Kanada von der Credit Suisse Securities (Canada), Inc. oder einer mit ihr verbundenen Gesellschaft (gemeinsam die „Credit Suisse“) verbreitet. Die hierin enthaltenen Beobachtungen und Erwartungen können sich von den Beobachtungen und Erwartungen der Credit Suisse unterscheiden oder zu diesen im Widerspruch stehen. Die hierin enthaltenen Informationen dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Sie stellen keinen Prospekt, keine Werbung, kein öffentliches Angebot, kein Angebot zum Verkauf von hierin beschriebenen Wertpapieren und keine Empfehlung zum Kauf von hier beschriebenen Wertpapieren in Kanada oder dessen Provinzen oder Territorien dar und sind keinesfalls als solche auszulegen. Ein Verkaufsangebot oder -abschluss in Bezug auf die hierin beschriebenen Wertpapiere in Kanada erfolgt nur unter einer Freistellung von den Erfordernissen zur Einreichung eines Prospekts bei den betreffenden kanadischen Wertpapierregulierern und nur durch einen Händler, der ordnungsgemäß im Rahmen der geltenden Wertpapiergesetze registriert ist, oder alternativ unter einer Freistellung vom Erfordernis der Händlerregistrierung in der betreffenden Provinz oder dem betreffenden Territorium Kanadas, in der oder dem das Verkaufsangebot oder der Verkaufsabschluss erfolgt. Die hierin enthaltenen Informationen sind keinesfalls als Anlageberatung in einer Provinz oder einem Territorium Kanadas auszulegen und nicht auf die Bedürfnisse des Empfängers zugeschnitten. Soweit die hierin enthaltenen Informationen auf Wertpapiere eines Emittenten Bezug nehmen, der nach den Gesetzen Kanadas oder einer Provinz oder eines Territoriums Kanadas eingetragen, gegründet oder errichtet wurde, müssen alle Geschäfte mit solchen Wertpapieren über einen in Kanada registrierten Händler durchgeführt werden. Diese Unterlagen, die darin enthaltenen Informationen und der Wert der darin beschriebenen Wertpapiere wurden von keiner Wertpapierkommission oder ähnlichen Regulierungsbehörde in Kanada geprüft oder in irgendeiner Weise beurteilt, und jede gegenteilige Aussage ist strafbar.

Die hierin enthaltenen Informationen können vorausblickende Informationen (Forward-Looking Information, FLI) im Sinne von Section 1.1 des Securities Act (Ontario) enthalten. FLI sind Offenlegungen zu möglichen Ereignissen, Bedingungen oder Ergebnissen von Tätigkeiten, die auf Annahmen über künftige Wirtschaftsbedingungen und Handlungsweisen basieren, und umfassen zukunftsorientierte Finanzinformationen (Future-Oriented Financial Information, FOFI) zu möglichen Ergebnissen von Tätigkeiten, Vermögenslagen oder Cashflows, die entweder als Vorhersage oder als Projektion präsentiert werden. FOFI sind FLI zu möglichen Ergebnissen von Tätigkeiten, Vermögenslagen oder Cashflows, die auf Annahmen über künftige Wirtschaftsbedingungen und Handlungsweisen basieren und in Form

einer historischen Bilanz, Erfolgsrechnung oder Geldflussrechnung präsentiert werden. Entsprechend handelt es sich bei einem „finanziellen Ausblick“ (Financial Outlook) um FLI zu möglichen Ergebnissen von Tätigkeiten, Vermögenslagen oder Cashflows, die auf Annahmen über künftige Wirtschaftsbedingungen und Handlungsweisen basieren und nicht in Form einer historischen Bilanz, Erfolgsrechnung oder Geldflussrechnung präsentiert werden.

Empfänger sollten sich nicht auf FLI in diesen Unterlagen verlassen, da solche Informationen verschiedenen Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren unterliegen, die zu einer wesentlichen Abweichung der tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen führen könnten. Bei Erhalt dieser Unterlagen erkennt jeder Empfänger hiermit an und stimmt zu, dass hierin enthaltene FLI nicht als wesentlich für die Zwecke von National Instrument 51–102 Continuous Disclosure Requirements betrachtet werden sollten und möglicherweise nicht in Übereinstimmung damit erstellt und/oder präsentiert wurden und dass der Anleger keine weiteren Informationen zur Aktualisierung dieser FLI erhalten wird, außer wenn dies im Rahmen geltender Wertpapiergesetze erforderlich ist und/oder vertraglich vereinbart wurde. Empfänger sollten sich wegen zusätzlicher Informationen an ihre eigenen Rechts- und Finanzberater wenden.

Deutschland und Österreich