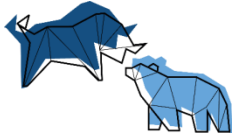


Vortrag / Diskussion



Mögliche Auswirkungen von MiFID II für Emittenten

Kay Bommer, DIRK



Ausgangslage Pre MiFID II

a) Privatanleger

- Beahlt dem Investor für dessen Dienstleistung (Vermögensverwaltung) sog. Client Commission (Verwaltungsgebühr).

b) Institutioneller Investor (Buy Side)

- Erstellt eigene (Buy Side-)Analysen und/oder greift auf Dienstleistungen von Dritten (z.B. Broker) zurück.
- Zahlt Dealing Commission für Wertpapiertransaktionen („Execution“), von denen auch Broker bezahlt werden.

c) Broker (Sell Side)

- Erbringt Dienstleistungen, vor allem (Sell Side-)Research und Corporate Access.
- Erhält Gelder aus dem Topf der Dealing Commission. Keine direkte Vergütung von Broker-Dienstleistungen.

MiFID II verbietet „kostenfreie“ Leistungen („verbotene Zuwendungen“)

⇒ Research und Corporate Access muss von Sell Side bepreist und von Empfänger (Buy Side) bezahlt werden.

Ausnahmen: Öffentlich verfügbar oder klar erkennbar vom Emittenten bezahlt



Auswirkungen von MiFID II

DIRK

Deutscher
Investor Relations
Verband

	Large Caps	Mid Caps	Small Caps
Research			
Pre MiFID II	> 20 Analysten; indirekt vergütet aus Dealing Commission	> 10 Analysten; indirekt vergütet aus Dealing Commission	< 10 Analysten; indirekt vergütet aus Dealing Commission
Post MiFID II	< 15 Analysten; bezahlt von Buy Side (teilw. auf eigene G+V, teilweise Weiterbelastung an Endkunden)	< 5 Analysten; bezahlt von Buy Side (teilweise auf eigene G+V, teilweise Weiterbelastung an Endkunden)	voraussichtlich – wenn überhaupt – sehr geringe Sell Side-Coverage
Corporate Access			
Pre MiFID II	sehr viele Roadshows und 1-on-1 (von Brokern vermittelt); indirekt vergütet aus Dealing Commission	viele Roadshows und 1-on-1 (von Brokern vermittelt); indirekt vergütet aus Dealing Commission	wenige Roadshows und 1-on-1 (von Brokern vermittelt); indirekt vergütet aus Dealing Commission
Post MiFID II	viele Roadshows und 1-on-1, bezahlt von Buy Side (teilweise auf eigene G+V, teilweise Weiterbelastung an Endkunden)	wenige Roadshows und 1-on-1, bezahlt von Buy Side (teilweise auf eigene G+V, teilweise Weiterbelastung an Endkunden)	keine Sell Side-Roadshows und 1-on-1

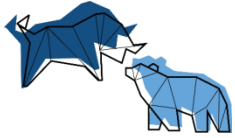


Erwartungen / Empfehlungen Post MiFID II

DIRK

Deutscher
Investor Relations
Verband

	Large Caps	Mid Caps	Small Caps
Research	<ul style="list-style-type: none"> • Ausreichend Sell Side Research vorhanden • Vermehrt Buy Side Research • Qualitätsgewinn durch Wettbewerb (less is more) • Keine zusätzlichen Kosten für Emittenten <p>⇒ Relax!</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Konzentration auf wenige „Spezialisten“ • Teilweise gegen (Broker-)Gebühr • ggf. zusätzlich Auftragsresearch <p>⇒ „Large Cap“ werden</p> <p>⇒ abwägen, ob und wem man wie viel bezahlt (Broker / Dritte)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gefahr der Zero-Sell Side - Coverage <p>⇒ abwägen, wem man wie viel bezahlt (Broker/Dritte)</p> <p>⇒ bezahltes Auftragsresearch wahrscheinlich unumgänglich</p>
Corporate Access	<ul style="list-style-type: none"> • Ausreichend (Interesse) vorhanden • Mehr direkte Kontakte zwischen Buy Side und Emittenten (und Reverse Roadshows) • Keine zusätzlichen Kosten für Emittenten <p>⇒ Relax!</p>	<ul style="list-style-type: none"> • „nur“ partielles Interesse <p>⇒ Ausbau von Shareholder Targeting (selbst / durch Dritte)</p> <p>⇒ Selbst organisierte Roadshows?</p> <p>⇒ Qualitätsgewinn (mehr für's Geld)</p> <p>⇒ Mit Brokern verhandeln</p> <p>⇒ Mehr IR-Ressourcen erforderlich</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gegen Null tendierende Nachfrage <p>⇒ Auf-bzw. Ausbau von Shareholder-ID und -Targeting</p> <p>⇒ Selbst organisierte Roadshows</p> <p>⇒ Verstärkte Nutzung von Konferenzen</p> <p>⇒ (neue) Intermediäre nutzen</p>



Fazit

Gute IR-Arbeit gewinnt weiter an Bedeutung!

**Aber: IR-Budget muss wachsen!
C-Level-Awareness ist unbedingte Voraussetzung**