



# Emissionsstrategien für Fixed Income Emittenten zur Kostenoptimierung

Bettina Streiter, Leiterin DCM Corporate Origination  
DIRK Roundtable Fixed Income, Frankfurt, 18. Januar 2018

# Emissionsstrategien zur Kostenoptimierung

- Fokus Anleihemarkt
- Grundlagen
  - Marktumfeld, rechtlicher Rahmen, Emittentenprofil
- Was wird durch den Emittenten selbst gestaltet?
  - Investorenpflege
  - Emissionsprofil
  - Bankenpolitik
  - Zuteilungspolitik



**Je nach zugrundeliegenden Voraussetzungen des jeweiligen Emittenten gibt es unterschiedliche Anknüpfungspunkte**

## Exogene Faktoren als Basis

Bedeutung von Kostenoptimierungspotentialen in Relation zur Marktlage

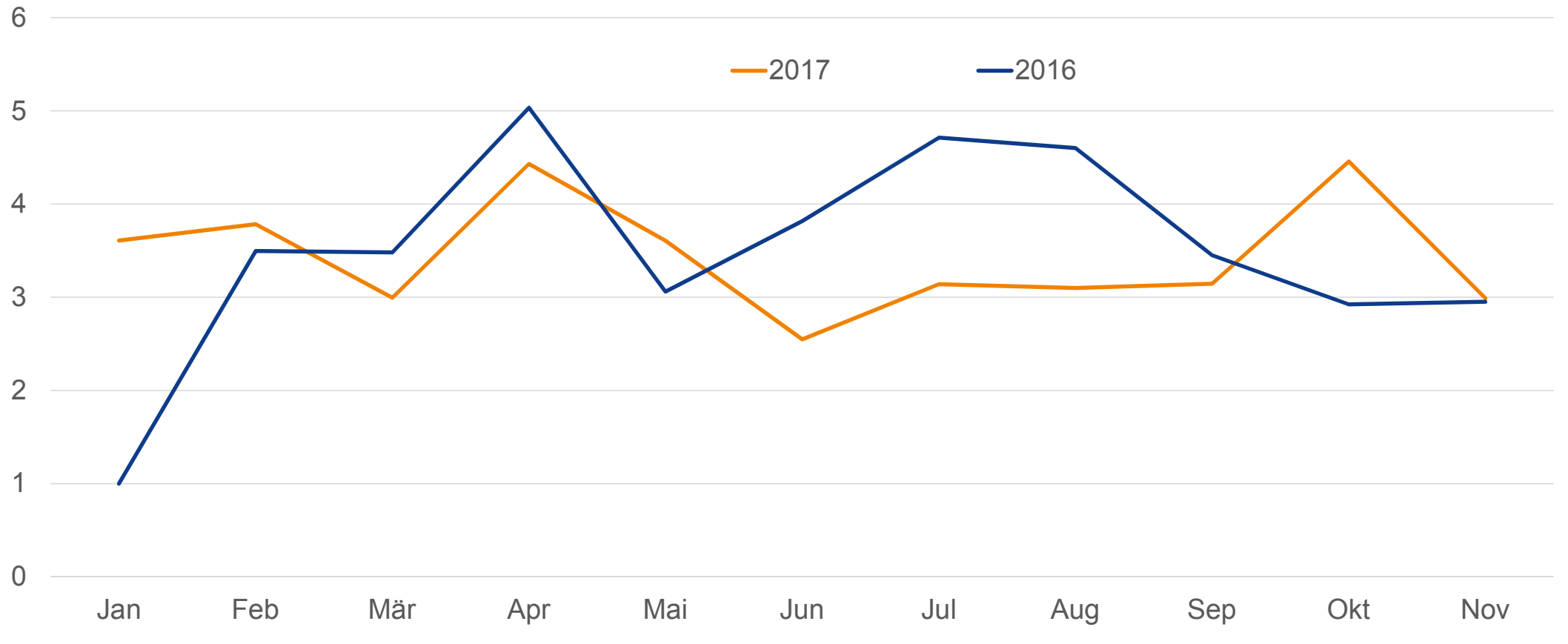
- Aktuelles Umfeld:
  - EZB / CSPP – Nachfrageüberhang – niedrige Zinsen und Risikoprämien
  - Freundliche Konjunktur / Unternehmenssektor gesuchte Assetklasse
- Kontrapunkte:
  - Blase / verzerrte Risikobewertung
  - Illiquider Sekundärmarkt / Handel
  - Unternehmensskandale / Reputationsschäden
  - Mifid II



**Eine transparente und kontinuierliche IR muss unabhängig vom Marktumfeld erfolgen, um Nachhaltigkeit und Kosteneffizienz abzusichern**

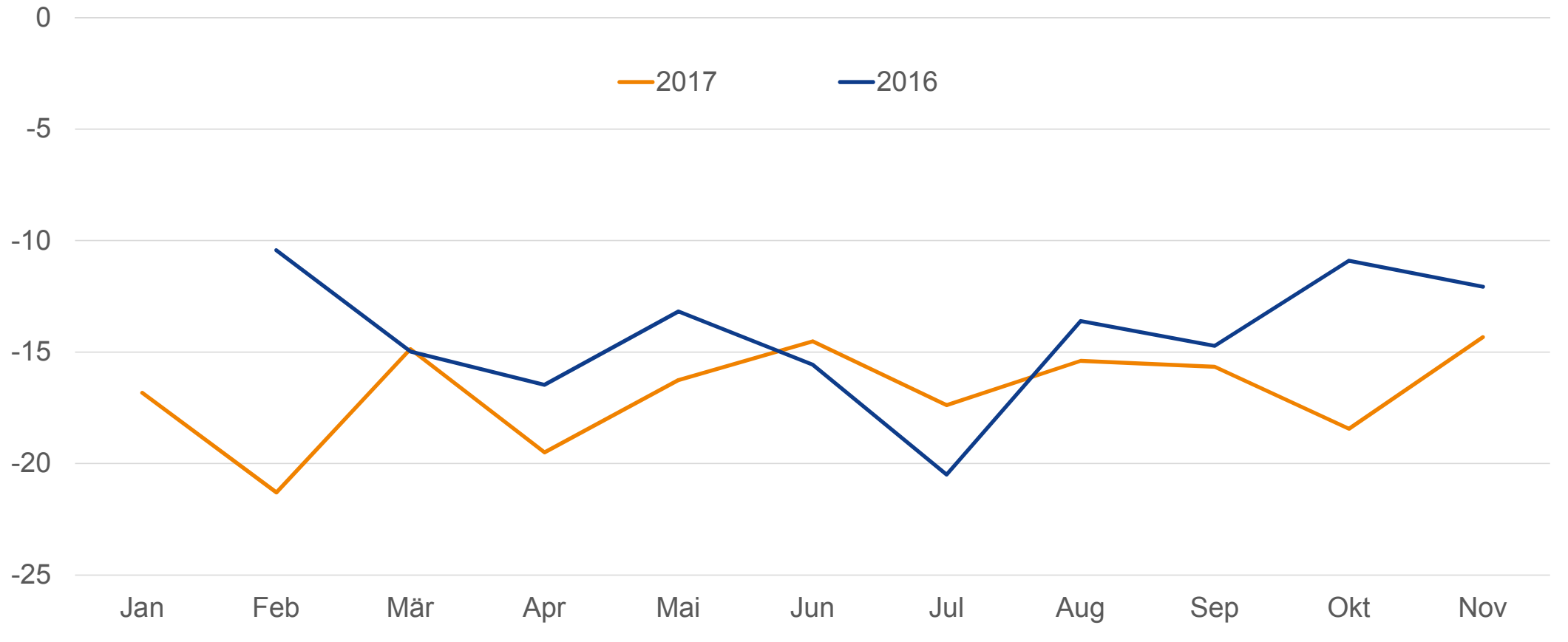
# Orderbuchüberzeichnungen – Durchschnittliche Cover-Ratio

## Welche Schnittmenge ist optimal?

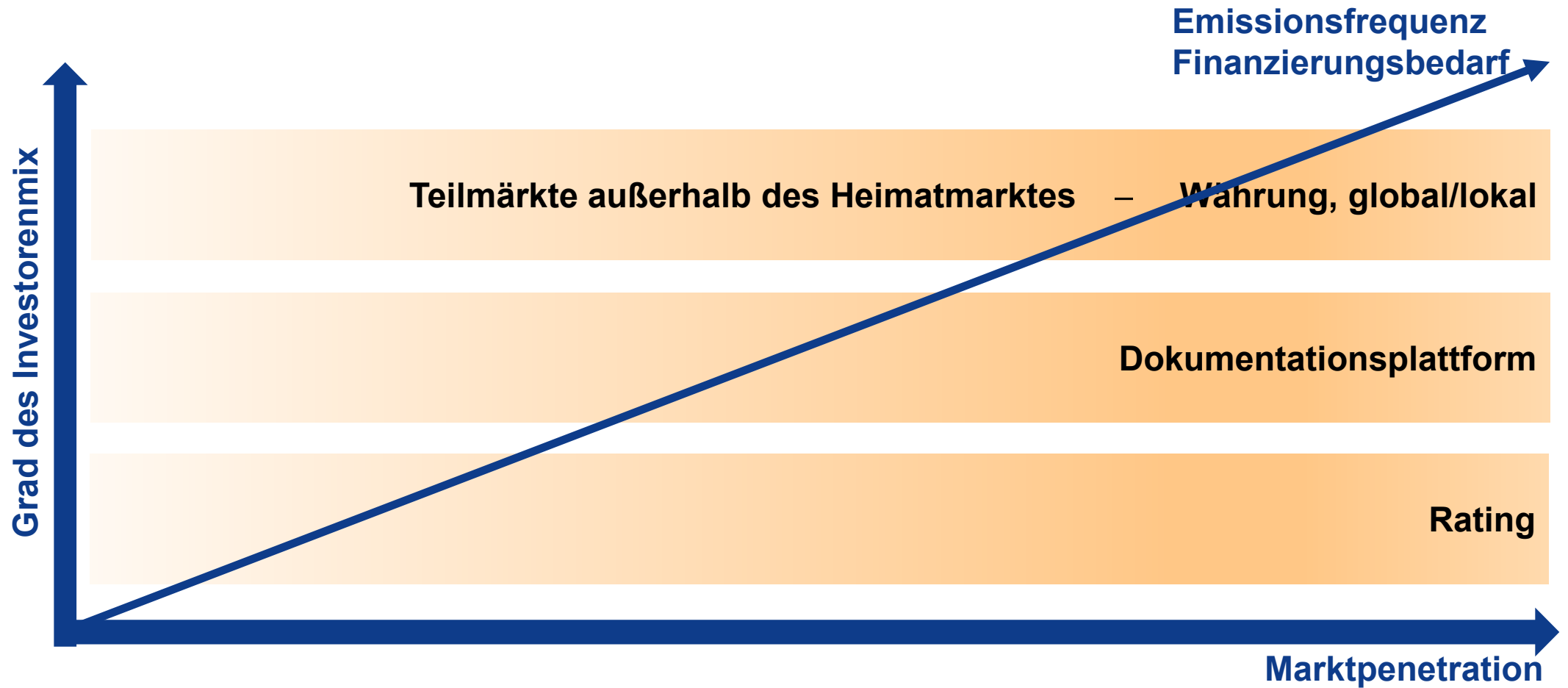


## IPT vs. finales Pricing

Erwartungsmanagement für Investoren ist key



# Emittenten und Zielsetzungen



## Investorensegmente

Bondholdermix spielt Rolle bei primärer wie sekundärer Performance

### Institutionelle

- Versicherungen, Pensionsfonds, Versorgungskassen
- Asset Manager, Investment Fonds
- Bank Treasuries
- Authorities

### Intermediäre / Retail

- Retailnetzwerke (Banken)
- Privatbanken
- Vermögensverwalter
- Family Offices

Überregional / Großorders

Regional / Granular

## Bedeutung von Investorengruppen

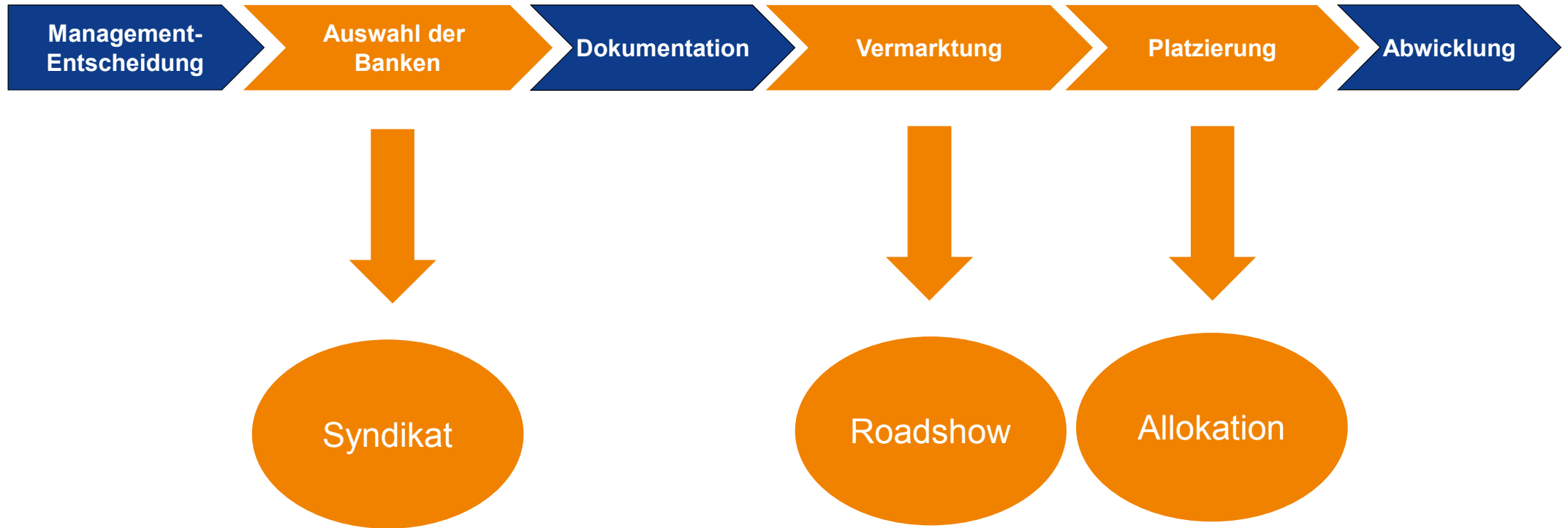
- Die Ausgewogenheit im Transaktionsorderbuch spielt eine große Rolle bei der Preisentwicklung im Primär- und Sekundärmarkt
- Die richtige Balance zwischen Lead Order Investoren und kleinteiliger Nachfrage
- Granulare Zeichner aufgrund geringerer Ordergröße weniger preissensitiv (reoffer)
- Sich ergänzende Nachfrager erhöhen die Transaktionssicherheit



**Mit aktiver Mitgestaltung der Investorenbasis und deren Beteiligung an Emissionen können Unternehmen die Finanzierungskosten beeinflussen**



# IR-Ansätze im Emissionsprozess



## Syndikat / Bankenauswahl

### Balance Sheet versus Platzierungsstärke

	Relationship	Leistungsfähigkeit
Auswahl der Banken	<ul style="list-style-type: none"><li>– Bankenkreis</li><li>– Cross Selling / Rotation</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Investorenbasis</li><li>– Kapitalmarktbezug zu Emittent</li><li>– Credit Research, Handel, aktive Unterstützung des IR</li></ul>
Syndikatsstruktur	<ul style="list-style-type: none"><li>– Aktiv / Passiv</li><li>– Co-Leads</li><li>– Incentivierungen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Transparenz gegenüber dem Emittent</li><li>– Sole-Orders</li></ul>



Positive Preiseffekte durch regionale Institute mit aktiver Platzierungsrolle

## Allokationsphase

- Aktive Mitarbeit des Emittenten beim Allokationsentwurf
- Buy & Hold / Endinvestoren sorgen für Stabilität und Performance
- Tradingorientierte Investoren sind nicht grundsätzlich schlecht (Dilemma: Sekundärmarktliquidität)
- Offenlegung von Interessenkonflikten
- Inflationierte Orders / erkennbar?
- Wichtige (Er)Kenntnisse zu Zielinvestoren über IR-Arbeit einfließen lassen



**Je besser das Unternehmen über IR-Arbeit die Investoren und deren Verhaltensmuster kennt, desto bessere Allokationsentscheidungen**

## Schlusswort

- Potentiale der Senkung von Finanzierungskosten durch stärkere Einflussnahme des Unternehmens im Emissionsprozess
  - Aktive Gestaltungsmöglichkeiten des Emittenten im Emissionsprozess – deutlicher wahrnehmen
  - Auswahlkriterien für Platzierungsbanken mit höherem Fokus auf Leistung
  - Aktiv-/Passiv Rollen leistungsorientierter definieren
  - Fokus auf regionale & granulare Investoren schärfen
  - Stärkere Verknüpfung von Debt Investor Relations mit dem Emissionsgeschäft

**Bettina Streiter**  
**Abteilungsdirektorin**  
**Leiterin DCM Corporate Origination**

**DZ BANK AG**  
**Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank**  
**Platz der Republik**  
**60265 Frankfurt am Main**  
**Telefon +49 69 7447 7145**  
**[bettina.streiter@dzbank.de](mailto:bettina.streiter@dzbank.de)**