



Nicht-Konzernweit geltende Richtlinie

# Richtlinien für die Vermarktung und Zuteilung bei Kapitalmarktgeschäften – Investment Bank und Corporate Bank – EMEA und APAC



## Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung .....	3
2. Geltungsbereich.....	3
2.1. Ziel.....	3
2.2. Anwendbarkeit .....	3
3. Investorenauswahl für Vermarktung und Zuteilung .....	3
3.1. Prozess der Bank zur Formulierung des abschließenden Zuteilungsbuchs:.....	4
3.1.1. Zusammenfassung der Kundenkriterien für die Investorenauswahl im Rahmen eines Vermarktungs- und Zuteilungsauftrags:.....	4
3.2. Beschränkte Zuteilungen .....	5
3.2.1. Quid-Pro-Quo-Arrangements/Anreize.....	5
3.3. Sonstige Faktoren wie Preis und Zeitpunkt des Angebots .....	5



## Einleitung

In diesen Richtlinien sind die Prozesse beschrieben, die der Vermarktung und Zuteilung bei Kapitalmarktgeschäften der Deutschen Bank (die „Bank“) zugrunde liegen.

Sofern vereinbart, übernimmt die Bank die Vermarktung und Zuteilung für und im Auftrag des Emittenten-Kunden bzw. verkaufenden Wertpapierinhabers (Anbieter-Kunde) in deren primärem Interesse. Diese Richtlinien beschreiben das Verfahren, nach dem die Bank vorgeht, um die Vermarktung und Zuteilung gerecht und ordnungsgemäß sowie unter Berücksichtigung der Interessen ihrer Anlegerkunden (gemäß vorigem Satz) durchzuführen.

Sofern die Bank einen Preis garantiert (Backstop) oder auf andere Art und Weise Risiken bei Transaktionen mit Kunden eingeht, wird die Bank während des Zuteilungsprozesses Maßnahmen ergreifen, die sie im Sinne des Risikomanagements für erforderlich oder angemessen erachtet.

## Geltungsbereich

### 1.1. Ziel

Diese Richtlinien dienen dazu:

- die Kunden über die Vermarktungs- und Zuteilungsprozesse zu informieren und ihnen das Verhältnis zwischen der Bank und ihren Investoren im Rahmen von Kapitalmarkttransaktionen zu erläutern;
- zuverlässige Geschäftspraktiken zu fördern und einen Beitrag zur Aufrechterhaltung eines geordneten Marktes zu leisten;
- den Umgang mit Interessenkonflikten zu erleichtern; und
- die Erfüllung aufsichtsrechtlicher Anforderungen sicherzustellen.

### 1.2. Anwendbarkeit

Diese Richtlinie gilt für alle Mitarbeiter der Investment Bank und Corporate Bank in den Regionen EMEA und APAC sowie alle Mitarbeiter, die auf globaler Ebene mit dem Bookbuilding bei Kapitalmarkttransaktionen in Filialen oder Tochtergesellschaften der Deutsche Bank AG befasst sind. Sie enthält die Mindestanforderungen, die ggf. durch regionale, abteilungsinterne oder lokale Vorgaben oder Verfahren ergänzt werden können. Sofern die aufsichtsrechtlichen Anforderungen strengere Standards vorsehen, müssen diese eingehalten werden.

## Investorenauswahl für Vermarktung und Zuteilung

Die Bank handelt ausschließlich für den Emittenten/Anbieter-Kunden bei der Organisation der Zuteilungen und der Auswahl von Investoren für Kapitalmarkttransaktionen, wenn diese Verpflichtung gegenüber den Kunden besteht. Ist dies der Fall, befolgt die Bank daher alle Anweisungen und Präferenzen, die sie von dem Emittenten-/Anbieter-Kunden erhält.

Die Bank verpflichtet sich, bei der Vermarktung und Investorenauswahl, einschließlich der Organisation von Marktsondierungen, Roadshows sowie der Zuteilung selbst, angemessen mit möglichen Interessenkonflikten umzugehen und ihre Prozesse gerecht und ordnungsgemäß zu gestalten.

Insbesondere der Zuteilungsprozess ist eine Ermessensfrage und beruht auf der umfangreichen Erfahrung der Bank bei der Unterbreitung von Angeboten. Normalerweise ist nicht ein einzelner Faktor prozentscheidend, und die spezifischen Tatsachen und Umstände des Emittenten/Anbieters und des betreffenden Investors bilden die Grundlage für die Zuteilung.

Die Bank verfügt über Systeme und Kontrollen, um Interessenkonflikte im Zusammenhang mit der Unter- oder Überbewertung eines Angebots zu vermeiden. Wir verfolgen stets das Ziel, für den Emittenten-/Anbieter-Kunden innerhalb des vereinbarten Zeitplans des Angebots den besten verfügbaren Preis zu erzielen. Gemäß den in Abschnitt 3.1 unten beschriebenen Schritten wird ein



abschließender Zuteilungsplan mit einem Preis ausgearbeitet, der mit dem Emittenten/Anbieter abgestimmt wurde, wobei dessen Interessen Vorrang vor den Interessen unserer anderen Kunden und der Bank selbst haben. Unabhängig davon erfolgt im Rahmen des Preisfindungsprozesses gemäß Abschnitt 3.3 eine fundierte Preisbewertung. Ferner ist die Bank durch die Schritte in Abschnitt 3.1.1 zum Erreichen vereinbarter Kundenziele im Zuteilungsprozess und durch Befolgen der Schritte aus Abschnitt 3.2 über beschränkte Zuteilungen bemüht, die Interessen anderer Kunden, die Interessen von Investoren-Kunden oder ihre eigenen Interessen nicht in einer Weise zu fördern, die den Interessen des Emittenten/Anbieters entgegensteht.

### **1.3. Prozess der Bank zur Formulierung des abschließenden Zuteilungsbuchs:**

- Die Bank übersendet dem Emittenten/Anbieter vor Beginn des Bookbuilding-Prozesses eine aktuelle Kopie dieser Zuteilungsrichtlinie.
- Die Bank führt erste Gespräche mit dem Emittenten/Anbieter und stimmt die vorgeschlagene Zuteilung je Investmentkudentyp mit diesem ab.
- Die Bank wird alle weiteren Diskussionen und Anweisungen oder Präferenzen in Bezug auf den vom Emittenten/Anbieter, anderen Mitgliedern des Konsortiums oder der Bank selbst bereitgestellten Prozess vermerken, auch im Hinblick auf Zuteilungsanfragen von Investmentkunden.
- Die abschließenden Zuteilungen werden durch den Emittenten/Anbieter bei Abschluss des Bookbuildings bestätigt.
- Handeln mehrere Bookrunner für einen Emittenten/Anbieter, sind wir diesen gegenüber nur dann in Bezug auf die Preisbildung und Zuteilung verpflichtet, wenn wir für die Preisbildung und Zuteilung des Angebots zuständig sind.
- Sofern es mit den Zuteilungszielen des Emittenten/Anbieters vereinbar ist, teilt die Bank Wertpapiere institutionellen Kunden und anderen Investoren, die unsere Investmentkunden sind und von denen die Bank möglicherweise Provisionen und andere Einnahmen erhält, auch unseren Handels- und Eigenhandelskonten sowie mit der Bank verbundenen Vermögensverwaltungsgesellschaften zu. Solche Zuteilungen können zu einem potenziellen Interessenkonflikt für die Bank führen, der in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen und Vorschriften sowie unseren Richtlinien und Verfahren gehandhabt wird.
- Die Bank informiert den Markt unter Einhaltung aller relevanten Vertraulichkeitspflichten so oft wie nötig über den Umfang des im Bookbuilding-Prozess ermittelten Investoreninteresses.

#### **1.3.1. Zusammenfassung der Kundenkriterien für die Investorenauswahl im Rahmen eines Vermarktungs- und Zuteilungsauftrags:**

- Präferenz des Emittenten (einschl. Investortyp und geogr. Lage)
- Art und Stärke des Interesses, das der Investor an der Transaktion gezeigt hat (z. B. Teilnahme an der Marktsondierung, Roadshow-Meetings, Feedback an das Management)
- bereits getätigte Geschäfte oder Interesse des Investors an Emissionen allgemein oder anderen Wertpapieren des Emittenten und/oder Sektors
- Umfang, in dem die Interessensbekundung des Investors und der Orderumfang mit der in der Vergangenheit vom Investor bei vergleichbaren Wertpapieren bzw. im Zusammenhang mit dem
- Industrie-/Produktsektor des Emittenten am Primär- und/oder Sekundärmarkt verfolgten Anlagestrategie konsistent erscheint,
- Anhaltspunkte, Hinweise oder Vermutungen dahingehend, dass der Investor ein gegenüber seinem tatsächlichen Interesse übertriebenes Interesse dargestellt hat, in der Absicht, zurückgestuft zu werden,
- Zeitpunkt der Interessensbekundung des Investors und Orderumfang, insbesondere, wenn das Interesse erst spät bekundet wurde,
- Grad der Überzeichnung,
- der voraussichtliche Anlagehorizont des Investors
- Aftermarket Performance – der Umfang, in dem der Kunde seine Priorität auf die Aftermarket Performance gegenüber der/dem max. Bewertung/Preis an Tag 1 legt oder umgekehrt, • anwendbare Verkaufsbeschränkungen in Jurisdiktionen, mit denen der Anleger verbunden ist.



- Streubesitz (free float) oder vergleichbare Anforderungen eines relevanten Notierungs-, Handels- oder Indexierungssystems,
- Konzentration (d. h. Präferenzen in Bezug auf Größe und Anzahl großer, mittlerer und/oder kleinerer Bestände),
- Vermeidung von Zuteilungen in ungeeigneten oder unwirtschaftlichen Mengen, und
- geschützte Order.

#### **1.4. Beschränkte Zuteilungen**

##### **1.4.1. Quid-Pro-Quo-Arrangements/Anreize**

Die Bank verbietet Vereinbarungen oder Quid-Pro-Quo-Arrangements aller Art mit Investoren als Gegenleistung für Zuteilungen. Zuteilungen erfolgen nicht auf Grundlage von:

- Gewinnbeteiligungsabreden mit dem Investor im Zusammenhang mit dem Handel neu ausgegebener Wertpapiere
- Vereinbarungen mit dem Investor im Hinblick auf direkte künftige Geschäfte mit der Bank oder deren Tochtergesellschaften
- Anreizen durch die Zahlung hoher Gebühren für zusammenhanglose Leistungen der Bank („Laddering“)
- „Spinning“ – Zuwendungen an Führungskräfte oder leitende Mitarbeiter eines bestehenden oder potenziellen Emittenten-Kunden als Gegenleistung für die Erteilung eines CorporateFinance-Auftrags in der Vergangenheit oder Zukunft
- Abreden darüber, dass die Zuteilung als Entschädigung für Kundenbeschwerden und/oder erlittene Verluste des Investoren-Kunden erfolgt
- Bemühungen um oder Annahme von Sekundärmarktaufträge(n) von Investoren vor Abschluss der Angebotszuteilung (d. h. Auflösung des Konsortiums)
- Vereinbarungen dahingehend, den Investor im Gegenzug zur Beteiligung an einem laufenden Angebot bei künftigen Zuteilungen zu berücksichtigen
- Auskünften darüber, zu welchen Preisen und in welchen Mengen Investoren Wertpapiere am unmittelbaren Aftermarket kaufen werden, und
- Vereinbarungen über den Kauf von Wertpapieren am Aftermarket zu steigenden Preisen.

Obige Liste ist beispielhaft und erhebt keinen Anspruch auf vollständige Darstellung aller Formen nicht zulässiger Zuteilungsabreden.

#### **1.5. Sonstige Faktoren wie Preis und Zeitpunkt des Angebots**

- Bei der Festlegung des Angebotspreises berücksichtigt die Bank alle sachdienlichen Faktoren. Dazu zählen u. a. bekannte Investorennachfrage, Umfang der zu verkaufenden Beteiligung im Verhältnis zur Größe und Liquidität des Emittenten und dessen Wertpapieren, aktueller Preis, interne Betrachtungen des Zeitwerts und der Marktbedingungen, Preistrend, Volatilität und Preisbildung früherer oder vergleichbarer Angebote. Im Hinblick auf eine fundierte Preisbildung kann die Bank eine Marktsondierung vorschlagen. Die Bank informiert den Emittenten/Anbieter-Kunden während des Angebotsprozesses soweit nötig über die Preisbildung.
- Die Bank informiert ihre Emittenten-/Anbieter-Kunden ferner über den besten Zeitpunkt für ein Angebot. Die Betrachtungen beruhen auf Faktoren wie Kundenanforderungen und Marktverhalten und berücksichtigen die aktuellen und erwarteten Marktbedingungen. Sollte im Zusammenhang mit der Transaktion eine Absicherung oder Stabilisierung erwartet werden, wird dies ebenfalls erörtert.