



The name is Bond... Een boeiende inkijk in de wereld van obligatie-uitgiften

Begin dit jaar bekroonde Euronext Brussel voor het vierde jaar op rij Belfius Bank als **N°1 Bond Finance House of the Year**. Deze prijs bevestigt de strategische rol van de bank bij de begeleiding van ondernemingen en entiteiten uit de (semi)publieke of sociale sector in de uitgifte en plaatsing van obligaties. Obligaties die kunnen tellen als alternatief of aanvulling op de klassieke financieringsoplossingen, en vaak voor beleggers een opportuniteit zijn om hun portefeuille te diversifiëren. We hadden, zoals ze het zelf zei, “even snel, tussen alle gekke drukte door”, een gesprek met Sofie De Loecker, Head of Capital Markets Services, één van de teams die achter het succesverhaal van de uitgiftes zit.

Sofie, jullie kregen de award van Euronext Brussel onder andere voor de uitgifte van obligaties voor ondernemingen. Wat doen jullie specifiek voor hen?

SDL: “Als een onderneming een obligatie wil uitgeven en bij ons aanklopt, dan zorgen wij voor een begeleiding van a tot z. Dat gaat dan van de start van de analyse inzake mogelijke type uitgiften en de documentatie tot de uitgifte en betaling op rekening. Maar ook tijdens de looptijd van de obligatie blijven we beschikbaar. We zien ook dat klanten steeds vaker kiezen voor een programma waarbinnen ondernemingen heel flexibel uitgiften kunnen doen, zowel commercial papers (korte termijn) als medium term notes (lange termijn). We hebben drie teams die elk een deel van het proces in handen nemen en perfect op elkaar inspelen (zie kader, nvdr).”

Er is dus de kant van de uitgiften, maar ook de plaatsing bij de investeerders.

SDL: “Inderdaad, en daar staan de salesteams van de bank voor in. Die zoeken naar de juiste match aan investeerderskant voor de uitgifte. Dat kunnen institutionele beleggers zijn, zoals pensioenfondsen of verzekeraars, maar evengoed particulieren, conform de Europese MiFID-voorschriften. De bank heeft natuurlijk een groot aantal klanten die zoeken naar diversificatie in hun portefeuille en specifieke verwachtingen hebben inzake rendement, looptijd, risico... Er is altijd wel iemand net op zoek naar een belegging die overeenstemt met wat een emittent beoogt. Door onze ervaring gebeurt het ook steeds vaker dat we zelf al bedrijven gericht contacteren in verband met een

eventuele private plaatsing of obligatie-uitgifte, puur omdat we de wensen van de beleggers kennen en hierop kunnen inspelen. We werken dus in twee richtingen, tot ieders tevredenheid.”



“Als een onderneming een obligatie wil uitgeven en bij ons aanklopt, dan zorgen wij voor een begeleiding van a tot z.

Sofie De Loecker, Head of Capital Markets Services Belfius

Waarom zou ik als onderneming kiezen voor obligaties?

SDL: "Omwille van de diversiteit in de financiële strategie. Of obligaties voordelig zijn voor een bedrijf, hangt af van verschillende factoren: het risicoprofiel van de onderneming, de omvang van de financieringsbehoeften, de uitstaande kredieten bij de banken, de actuele rente, de financiële en commerciële strategie van de onderneming... Wij adviseren altijd om een brede mix uit te bouwen, om te werken met verschillende financieringsmiddelen en looptijden. Ook flexibiliteit kan belangrijk zijn: vanuit een programma snel kunnen inspelen op een interessant aanbod van de investeerders, bijvoorbeeld. En soms moeten we zeggen dat een obligatie-uitgifte niet het beste antwoord is op de vraag van de klant, en een andere oplossing voorstellen. Het blijft immers maatwerk, waarbij we intensief meedenken en in de eerste plaats zoeken naar een goede langetermijnoplossing. Maar in veel gevallen kunnen we toch een mooi dossier afronden. Ik zou zeggen: nooit twijfelen. Beste klanten, als u interesse hebt, neem contact op met uw banker of met ons, we bekijken graag wat haalbaar is!"

Als ik u zo hoor, heb ik de indruk dat de vraag naar obligatie-uitgiften bij Belfius in de lift zit.

SDL: "Absoluut. In 2016 hebben we onze participatiegraad in langetermijnuitgiften voor Belgische ondernemingen verhoogd tot 58%. We konden ook meewerken aan enkele primeurs: met Cofinimmo bijvoorbeeld plaatsten we mee de eerste 'Green & Social Bond' in Europa bij een gereguleerde vastgoed vennootschap. Met de opbrengst van de bond worden onder andere gebouwen voor accommodatie van kwetsbare groepen gefinancierd of geherfinancierd: denk aan domeinen zoals geriatrie, psychiatrie, gehandicaptenzorg. Kunnen meewerken aan dergelijke dossiers geeft ons een grote voldoening. En meer in het algemeen is het echt leuk samenwerken met onze klanten: elk dossier is anders, maar we komen telkens en tot ieders tevredenheid tot een mooi resultaat. Dus voor wie dit leest en al met ons samenwerkte: bedankt! En voor de anderen: welkom! (lacht)"

En met een "heb je voldoende voor dit interview? Wacht, ik geef je nog enkele namen van ondernemingen en entiteiten waarmee we een mooi dossier hebben afgerond in 2016" staat Sofie op en rept ze zich naar een vergadering...op weg naar een volgend afspraak met een klant.

Werking

De uitgifte van obligaties is maatwerk en voer voor experts. Daarom werkt Belfius met drie gespecialiseerde teams die perfect op elkaar inspelen:

- het team **Debt Capital Markets (DCM) Origination** begeleidt de klanten-emittenten en is gespecialiseerd in de analyse van financieringsmogelijkheden op de obligatiemarkt, structurering en opstelling van de documentatie (i.s.m. de legal teams) met het oog op de lancering van de transactie.
- het team **Syndication** informeert tijdens de voorbereidingsfase de emittenten over de markten en formuleert aanbevelingen rond goede timing voor uitgifte, pricing en plaatsingsstrategie. Van zodra de documentatie klaar is en de emittenten akkoord gaan, lanceert Syndication de transactie in de markt, en speelt vanaf dan als het ware de rol van arbiter, om in volle objectiviteit tot een succesvolle transactie te komen waarbij vraag (beleggers) en aanbod (emittenten) elkaar vinden.
- de **Sales teams** (hetzij via de marktenzaal hetzij via Belfius' eigen retail netwerk) contacteren vervolgens hun klanten (beleggers) voor de plaatsing van de obligaties bij hun klanten-beleggers.

Klanten

Resultaten die voor zich spreken
Belfius Bank begeleidde in 2016 heel wat ondernemingen en (semi)publieke organisaties bij de uitgifte van obligaties (lange termijn). Enkele klinkende namen:

Ondernemingen

Atenor • Befimmo • Codralux • Cofinimmo • Fluxys Finance • IBA • Matexi • MG Invest • Retail Estates • R&S Benelux Holding (FNG) • Vandemoortele

Publiek en semipubliek

de Fédération Wallonie Bruxelles • de Duitstalige Gemeenschap • de Vlaamse Gemeenschap • het Waalse Gewest • het Fonds du Logement des Familles Nombreuses de Wallonie • FIWAPAC • het Brussels Gewestelijk Herfinancieringsfonds van de Gemeentelijke Thesaurieën • Resa • de steden Izegem, Namen en Zottegem • de Katholieke Hogeschool Vives Zuid • de Universiteit van Namen