

BAI-Webinar

Erfolgsfaktoren für Corporate-Private-Debt-Strategien im angespannten Marktumfeld – von Direct Lending bis Special Situations

Sprecher:

Dr. Markus Geiger, Head of Private Debt, ODDO BHF Asset Management

Dr. Matthias Unser, Partner & Co-Head Private Debt, YIELCO Investments

Michael Wolfram, Head of Institutional Sales Germany & Austria, RBC BlueBay Asset Management

Moderator:
Philipp Bunnenberg

**Head of
Alternative Markets**

Poppelsdorfer Allee 106
53115 Bonn
+49 (0) 228 96987-52
bunnenberg@bvai.de





Dr. Markus Geiger

- seit Ende 2018 für den Bereich Private Debt bei ODDO BHF Asset Management verantwortlich
- Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung auf den Feldern Private Debt, Private Equity und Consulting



Dr. Matthias Unser

- ist Vorstand und Equity-Partner der YIELCO Investments AG.
- Seit 2002 hat er für mehr als 100 Private-Debt- und Distressed-Debt-Fonds weltweit die Prüfungsprozesse für eine anschließende Beteiligung durchgeführt
- Bei über 20 Fonds wurde er zum Mitglied des Advisory Boards berufen.



Michael Wolfram

- leitet seit Juni 2021 den institutionellen Vertrieb bei RBC BlueBay Asset Management in Deutschland und Österreich.
- Zudem ist er CAIA-Charterholder, zertifizierter Financial Risk Manager und Halter des Certificate in ESG Investing des CFA Institute.

1. Eröffnungsworte

Philipp Bunnenberg, BAI

2. Corporate Private Debt – „Erfolgsfaktoren für Private Debt vor dem Hintergrund steigender Zinsen und sinkender Wirtschaftsaussichten“

Dr. Markus Geiger, Head of Private Debt, ODDO BHF Asset Management

3. Specialty Credit – risikoabgesicherte Diversifikationsmöglichkeiten im aktuellen Marktumfeld

Dr. Matthias Unser, Partner & Co-Head Private Debt, YIELCO Investments

4. Der perfekte Sturm: Chancen in Special Situations Credit in Europa

Michael Wolfram, Head of Institutional Sales Germany & Austria, RBC BlueBay Asset Management

5. Q&A

„BAI Webinar: Lower-Mid-Market Direct Lending – Eine echte Alternative für den Mittelstand und für Investoren!?”

- 06 Dezember, 2022

„BAI Webinar: Tokenisierung von Fondsanteilen”

- 08. Dezember, 2022

„BAI Webinar: Private Equity Secondaries”

- 31 Januar, 2023

BAI Private Debt Symposium 2023

- 09. März, 2023



ODDO BHF
PRIVATE ASSETS

Private Debt – Resilience in the currently challenging environment

THIS INFORMATION IS EXCLUSIVELY DISTRIBUTED TO WELL-INFORMED INVESTOR ACCORDING TO THE
DEFINITION OF RAIF-LAW AND CANNOT BE DISTRIBUTED TO THE PUBLIC
COMMERCIAL DOCUMENT



Disclosure

ODDO BHF AM is the asset management division of the ODDO BHF Group. It is the common brand of five legally separate asset management companies: ODDO BHF AM SAS (France), ODDO BHF PRIVATE EQUITY (France), ODDO BHF AM GmbH (Germany), ODDO BHF AM Lux (Luxembourg) and METROPOLE GESTION (France).

This document, for market communication, has been drawn up by ODDO BHF ASSET MANAGEMENT Lux and is exclusively dedicated to clients categorized as professional (MiFID). It may not be circulated among the public. This fund may be marketed to professional investors in France, Sweden, Italy, Spain, Denmark, Finland, Netherlands, Belgium, Luxembourg, and Germany (semi-professional investors as well).

The investor is informed that the fund presents a risk of capital loss, but also many risks linked to the financial instruments/strategies in the portfolio. In case of subscription, investors must read the Key Investor Information Document (KIID) and the fund's prospectus in order to acquaint themselves with the detailed nature of any risks incurred and all costs. The value of the investment may vary both upwards and downwards and may not be returned in full. The investment must be made in accordance with investors' investment objectives, their investment horizon and their capacity to deal with the risk arising from the transaction.

ODDO BHF ASSET MANAGEMENT Lux cannot be held responsible for any direct or indirect damages resulting from the use of this document or the information contained in it. This information is provided for indicative purposes and may be modified at any moment without prior notice. Any opinions presented in this document result from our market forecasts on the publication date. They are subject to change according to market conditions and ODDO BHF ASSET MANAGEMENT Lux shall not in any case be held contractually liable for them. The net asset values presented in this document are provided for indicative purposes only. Only the net asset value marked on the transaction statement and the securities account statement is authoritative. Subscriptions and redemptions of mutual funds are processed at an unknown asset value. A summary of investor rights is available free of charge in electronic form in English language on the website at :

https://am.oddo-bhf.com/france/en/non_professional_investor/infos_reglementaire_AMLux

The fund may have been authorized for distribution in different EU member states. Investors are advised to the fact that the management company may decide to withdraw with the arrangements it has made for the distribution of the units of the fund in accordance with Article 93a of Directive 2009/65/EC and Article 32a of Directive 2011/61/EU.

The complaints handling policy is available on our website am.oddo-bhf.com in the regulatory information section. Customer complaints can be addressed in the first instance to the following e-mail address: service_client@oddo-bhf.com (or directly to the Consumer Mediation Service: <http://mediationconsommateur.be> (ONLY FOR BELGIUM))

The Key Investor Information Document (available in the following language: German) and the prospectus (available in the following language: English) are available free of charge from ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH or at authorized distributors. The annual and interim reports are available free of charge from ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH or on its internet site am.oddo-bhf.com"

If ODDO BHF Asset Management GmbH receives any rebates on the management fee of target funds or other assets, ODDO BHF Asset Management GmbH undertakes to fully remit such payment to the investor or the fund. If ODDO BHF Asset Management GmbH performs services for an investment product of a third party, ODDO BHF Asset Management GmbH will be compensated by the relevant company. Typical services are investment management or sales activities for funds established by a different investment management company. Normally, such compensation is calculated as a percentage of the management fee (up to 100%) of the respective fund, calculated on the basis of such fund's assets managed or distributed by ODDO BHF Asset Management GmbH. This may result in the risk that the investment advice given may not be consistent with the investor's interest. The amount of the management fee is published in the prospectus of the respective fund. Further details are available upon request. It is further intended solely for persons based in countries in which the respective funds are registered for distribution or in which such registration is not required. The shares of the fund have not been registered under the United States Securities Act of 1933, as amended (the "1933 Act"); they may therefore not be publicly offered or sold in the United States of America or to US citizens or any US residents. This publication is intended as marketing instrument and does not satisfy the statutory requirements regarding the impartiality of a financial analysis, and the financial instruments concerned are not subject to any prohibition of trading in advance of the publication of this presentation.

The European Directive 2014/65/EU (the so-called "MiFID II Directive") extends the scope of provisions requiring that investor information be fair, clear and not misleading, making them applicable also for professional clients. Article 44 of such Directive provides that the information be sufficient for, and presented in a way that it is likely to be understood by, the average member of the group to whom it is directed, or by whom it is likely to be received, and that the information does not disguise, diminish or obscure important items, statements or warnings. We have presented the performance shown in this document in a manner that we deem appropriate for the target audience of this document. Further information on the performance presented in this document is available on request.



AGENDA

- 1 ODDO BHF OVERVIEW
- 2 INTRODUCTION
- 3 KEY FACTORS OF RISK MITIGATION
- 4 DRIVERS OF THE ATTRACTIVE RISK-ADJUSTED RETURN PROFILE
- 5 SUMMARY
- 6 YOUR CONTACTS



ODDO BHF OVERVIEW



ODDO BHF Group

STRONG ROOTS IN GERMANY, FRANCE AND SWITZERLAND, UNIQUE EXPERTISE IN EUROPE, CLIENTS ALL OVER THE WORLD (PRIVATE INDIVIDUALS, COMPANIES OR INSTITUTIONAL INVESTORS)

Founded In 1848		Our Business Lines	
			
	€ 142bn client assets	Private Wealth Management €53bn AUM 500+ Employees 3 Countries (FR/DE/CH)	<p>Our personalized approach and our values, unique to an independent private family bank, incentivizes our teams to find personalized and innovative solutions for wealthy private individuals, entrepreneurial families, family offices and foundations.</p>
	4 investment centres Düsseldorf, Frankfurt, Paris & Luxembourg	Asset Management & Private Assets €62bn AUM 326 Employees 4 Investment Centres	<p>Our independence allows our teams to be responsive, flexible and innovative in order to constantly find solutions adapted to the needs of our institutional clients and distribution partners. We offer our clients active and sustainable investment solutions across various asset classes: equities, fixed income, multi-asset, private equity and private debt.</p>
	11 locations Düsseldorf, Frankfurt, Luxembourg, Geneva and Zurich (via ODDO BHF AG), Madrid, Milan, Paris, Stockholm, Hong Kong, Abu Dhabi	Corporates & Markets €20bn Traded Volume #1 Overall Broker France 100 Countries Covered	<p>Our extensive expertise in research and brokerage, both in the equity and credit markets, as well as in advising on mergers and acquisitions, financing solutions for companies and trading in non-ferrous metals allows us to support our clients in everything they wish to undertake.</p>
	Renowned expertise through all asset classes across Europe, the US and Asia		
	More than 2,500 employees mainly in Germany and France		



ODDO BHF Private Assets

KEY FIGURES

<p>€3.3 Bn committed capital of which ~€0.55bn in private debt</p>	<p>60+ private debt transactions in track record</p>	<p>470+ private equity partnership commitments</p>	<p>80+ venture capital investments in technology funds</p>
	<p>30+ years of private debt expertise</p>	<p>20+ years of private equity expertise</p>	<p>17+ years of venture capital expertise</p>

Source: ODDO BHF AM GmbH, and ODDO BHF Private Equity as of 30.06.2022

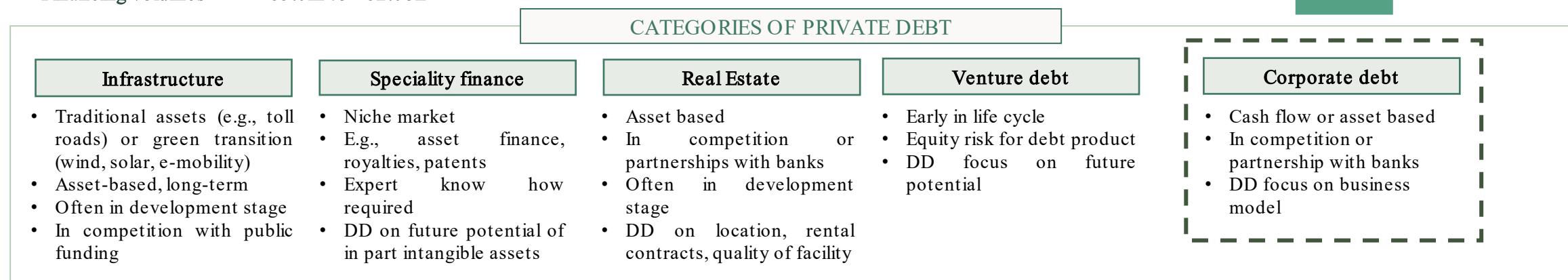


INTRODUCTION



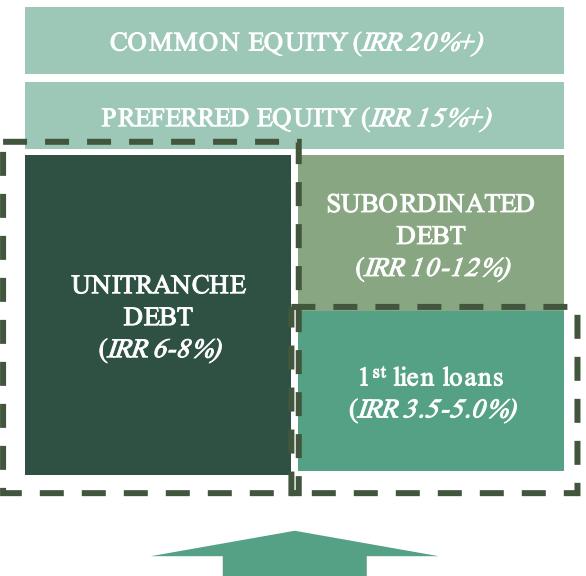
What is Private Debt?

- Private Debt refers to **non-listed loans or bonds provided by non-bank lenders, without capital markets**
- The word “private” refers to the **investment instrument itself** rather than the borrower, meaning “private” capital is collected from a broad investor base
- Since 2016, certain **debt funds** are allowed to provide loans to German borrowers without need for banking license
- **Private Debt instruments** can be used for a broad financing range, for example, to support acquisitions, general business purposes or real estate development
- Possible components of remuneration: **Cash / PIK – interest, arrangement fee, equity warrant, commitment- / agency-fees**
- Financing volumes from <€5.0m to >€2.0bn.



Past performance is not a reliable indication of future return and is not constant over time

Source: ODDO BHF AM GMBH

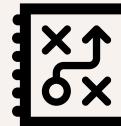


Focus today



Key challenges in current market

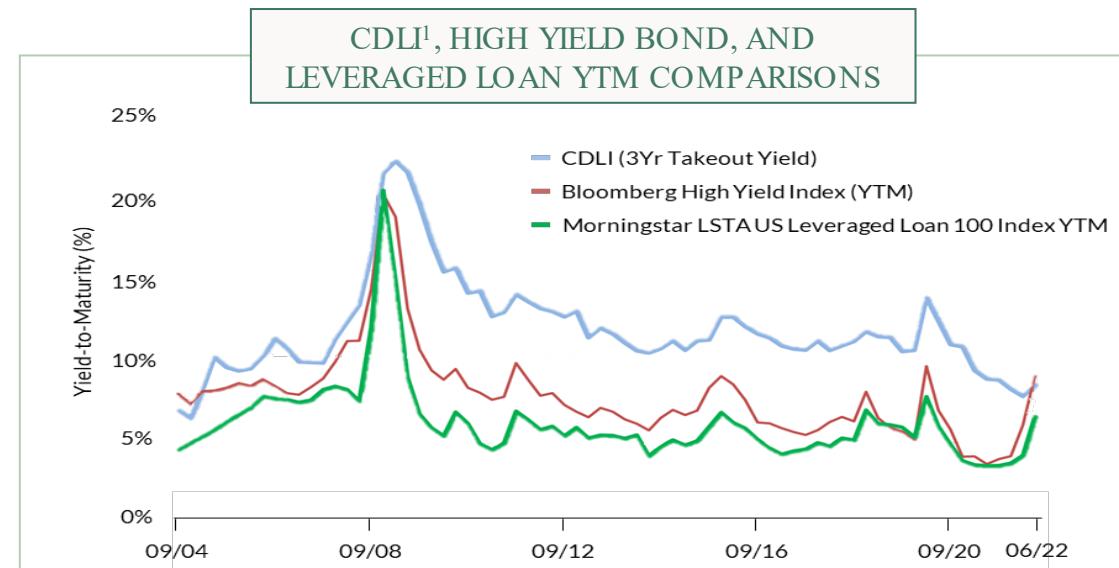
- **Raising rates:** resulting in higher financing / refinancing cost for borrowers
- **High inflation:** leading to increased cost of material for mainly production companies
- **Interrupted supply chains:** creating the need to increase stocks and disruption of delivery timelines
- **War in Ukraine:** fueling global tensions
- **Geopolitical conflicts** (e.g., US vs China): mainly putting in question China as a trade partner
- **Scarce labor:** delaying growth opportunity in some cases and putting pressure on cost base
- **Depressed consumer sentiment:** resulting in lower demand
- **Tight energy supply and high cost:** challenging energy intensive production sectors



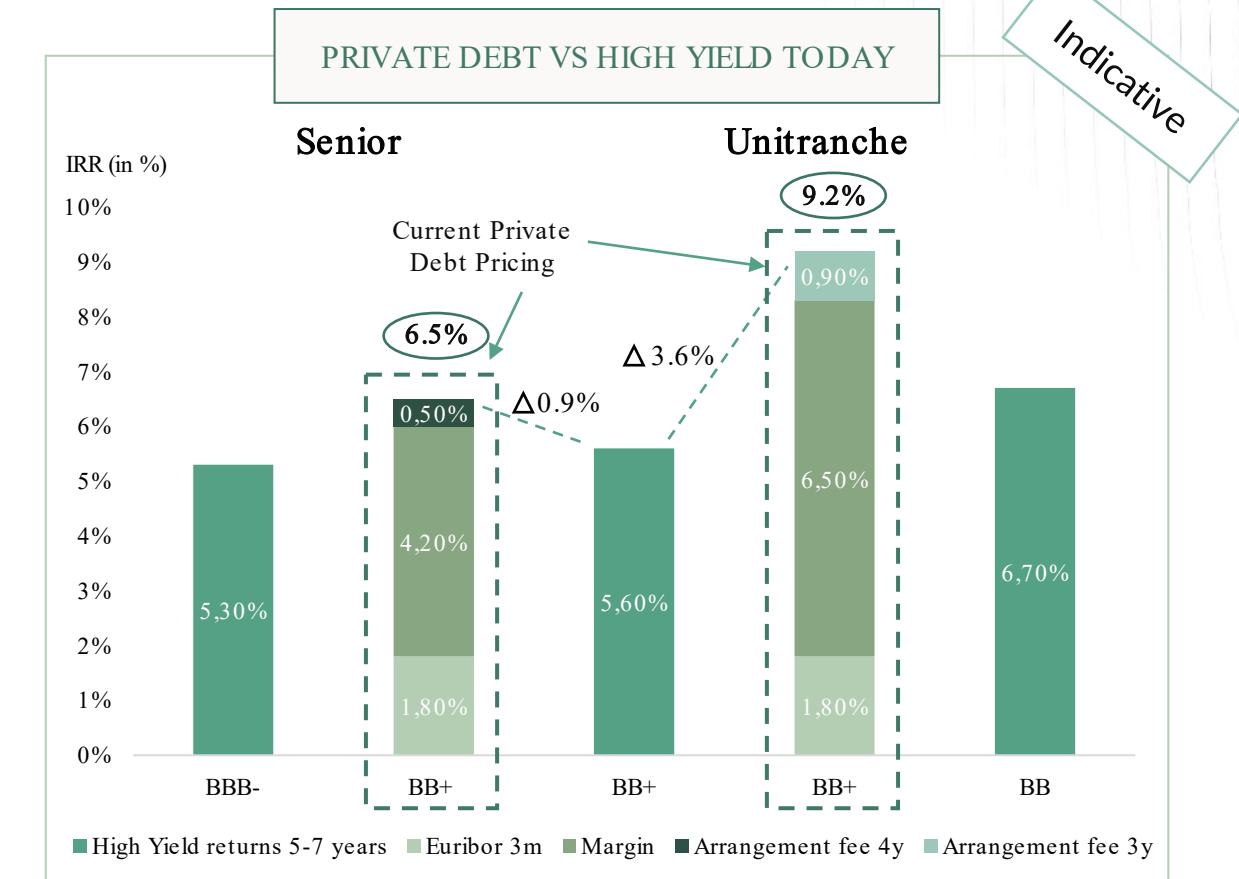


PD vs Fixed income Products

PRIVATE DEBT IS STILL SHOWING POTENTIAL ATTRACTIVE ILLIQUIDITY PREMIUM



- Over time, the CDLI has always shown a **significant illiquidity premium** of 2% over high yield bond returns until February 2022
- Extremely volatile** market phases lead to **enormous spread widening for liquid assets in the short term**
- Recent **market dislocations** in liquid markets will likely not persist

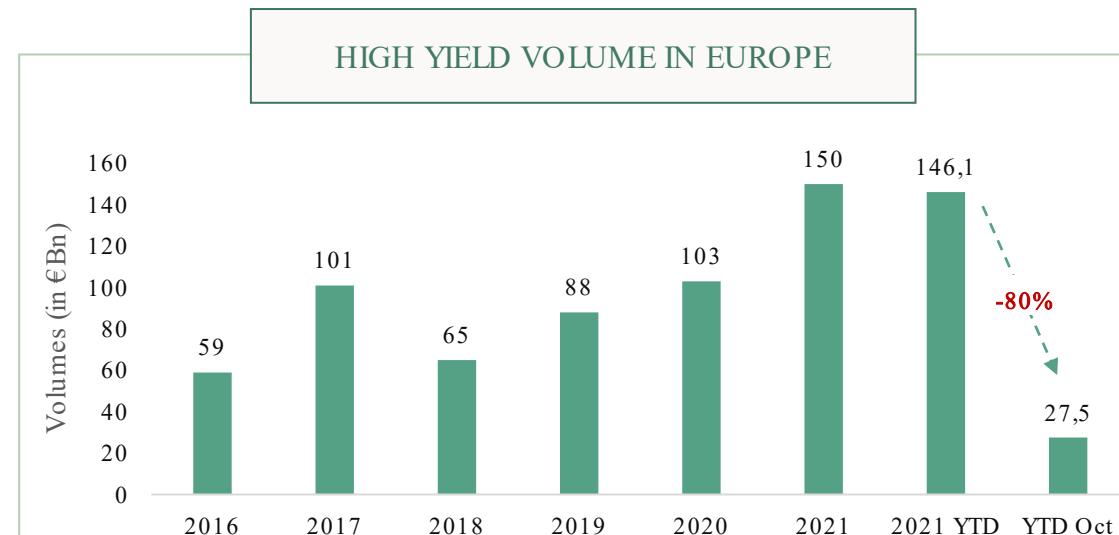


Past performance is not a reliable indication of future return and is not constant over time

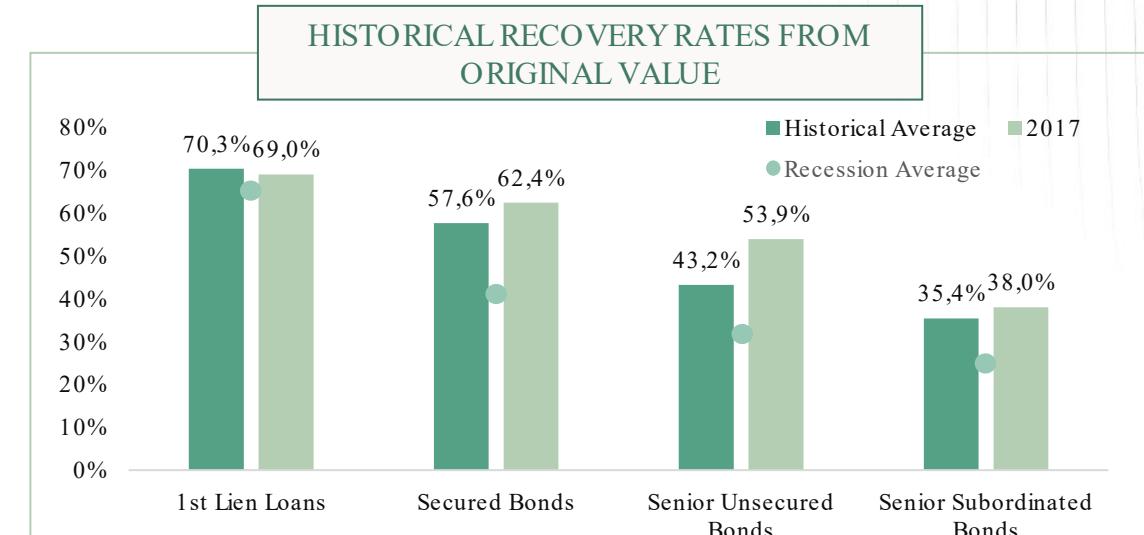


High Yield Volumes and Recovery Rates

SEEMINGLY LIQUID MARKET IS TIGHT IN TIMES OF STRESS



- The **volume of new issues decreased** substantially since February 2022
- The comparatively **low liquidity** in the market does not lead to statistically relevant result
- The **current pricing** should be **considered with caution**
- Valuations are under water** and **exit** is not possible



- Recovery rates**, the ability refers to the amount of a loan that will be repaid when the loan is in default, have hence averaged 70% between 1990 and 2017, in **Germany up to 78%** – well superior to bond products
- Even **in recession times private debt shows a better recovery than other products** (25% - points over secured bonds vs. 12.7% - points on average)
- High contractual seniority and senior secured structures lead to **high recovery rates** in case of an event of **liquidation** (compared to high yield bonds)

Past performance is not a reliable indication of future return and is not constant over time



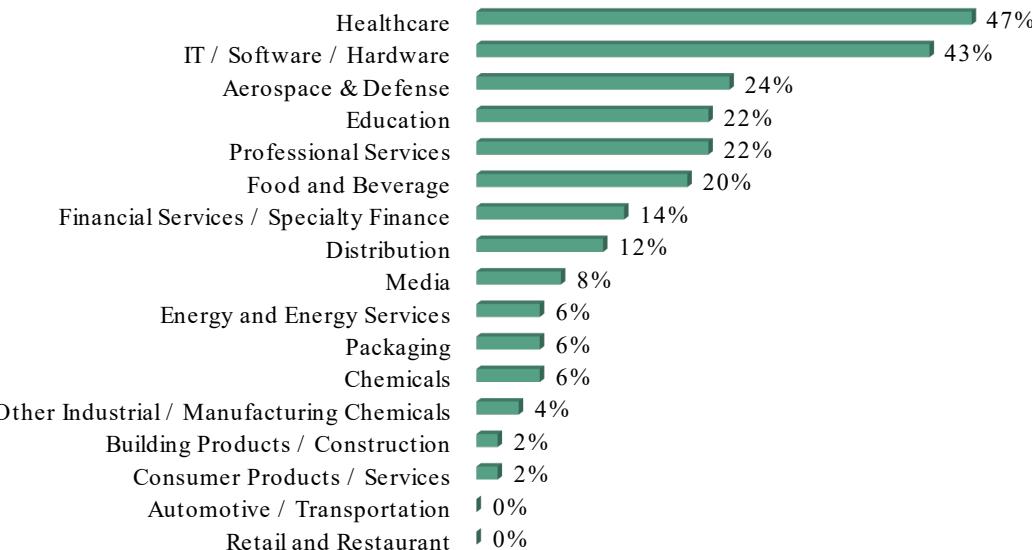
KEY FACTORS OF RISK MITIGATION



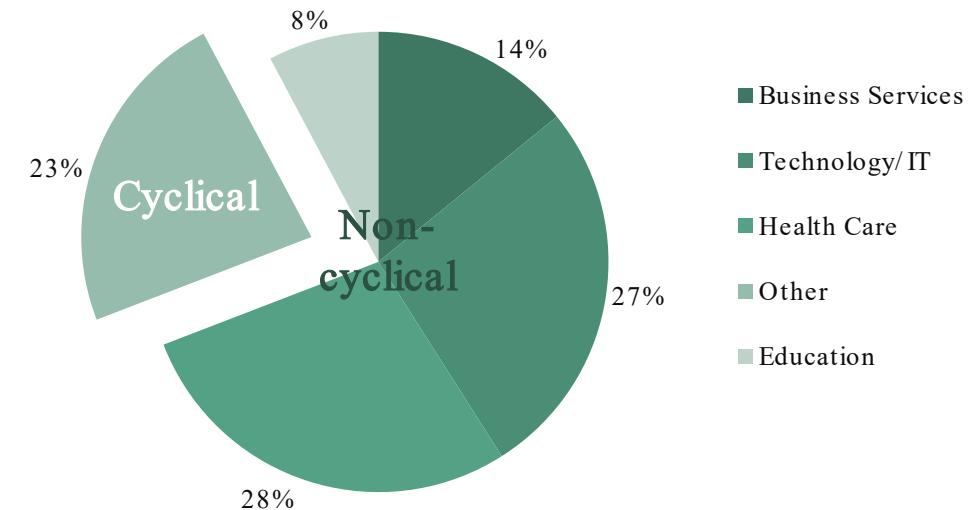
Defensive Sector Selection

NON-CYCLICAL SECTORS ARE CLEAR FAVOURITES

Are there any specific sectors your firm is proceeding more aggressively today compared with 6 months ago?



CURRENT PORTFOLIO BY SECTOR
AT ODDO BHF PRIVATE DEBT



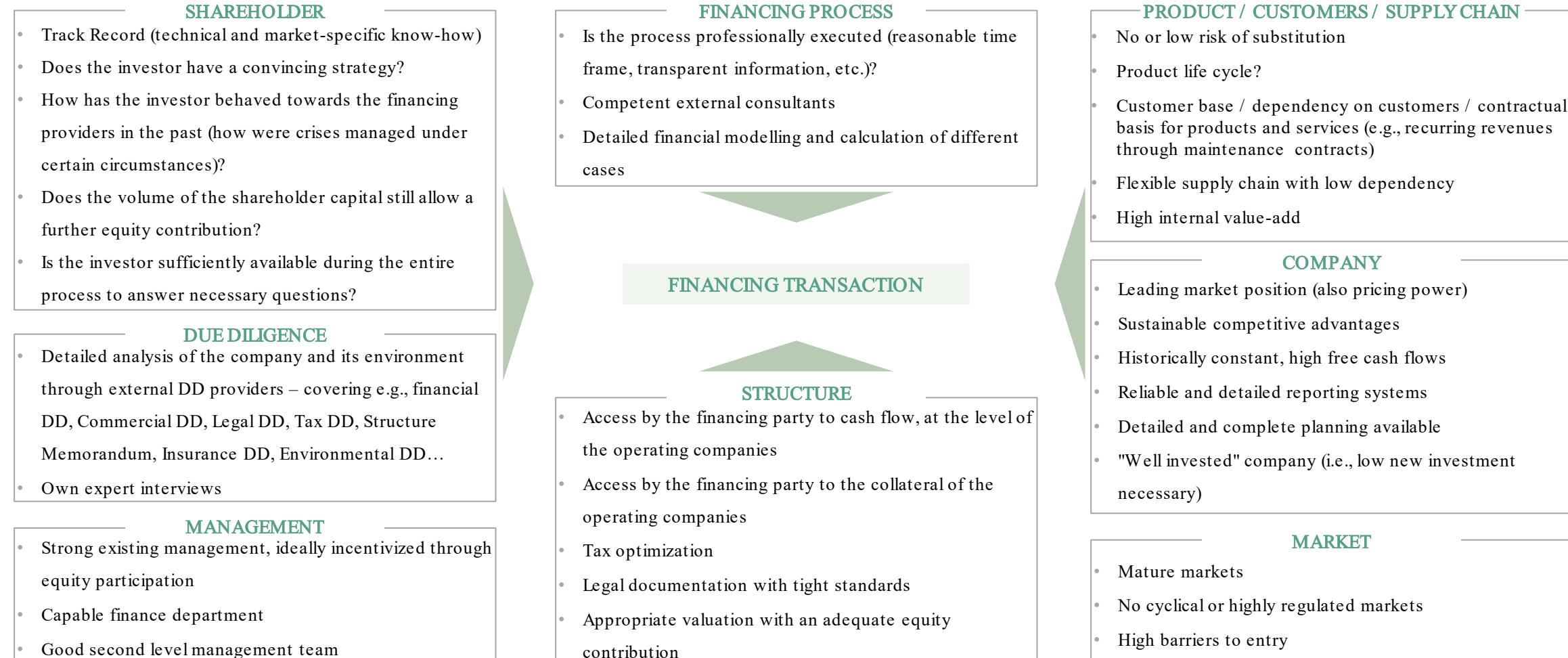
- Sector selection is one of the crucial factors contributing to risk mitigation
- Non-cyclical, cash flow stable sectors with resilient price elasticity of demand should be selected
- 71% of sectors invested by direct lenders are non-cyclical, compared to 43% in the leveraged loan market¹

The fund presents a risk of capital loss



Credit analysis on the basis of individual assets

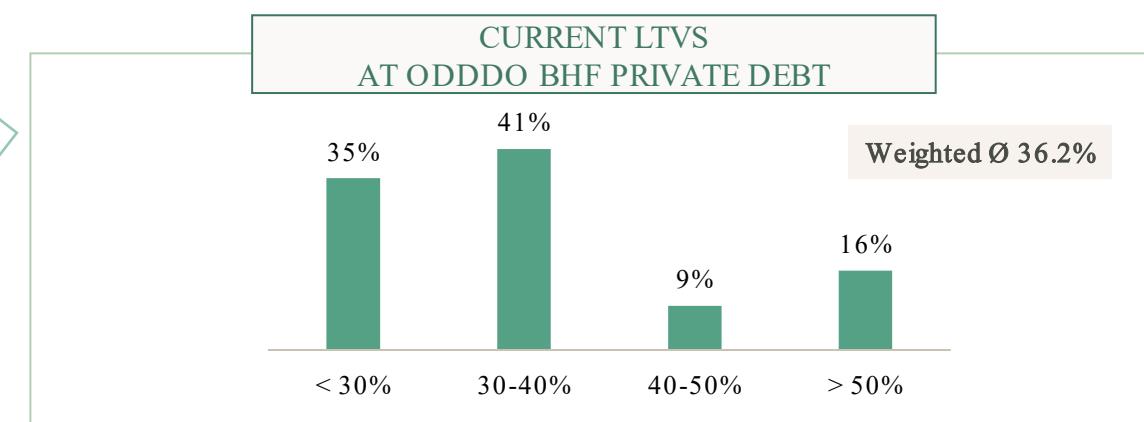
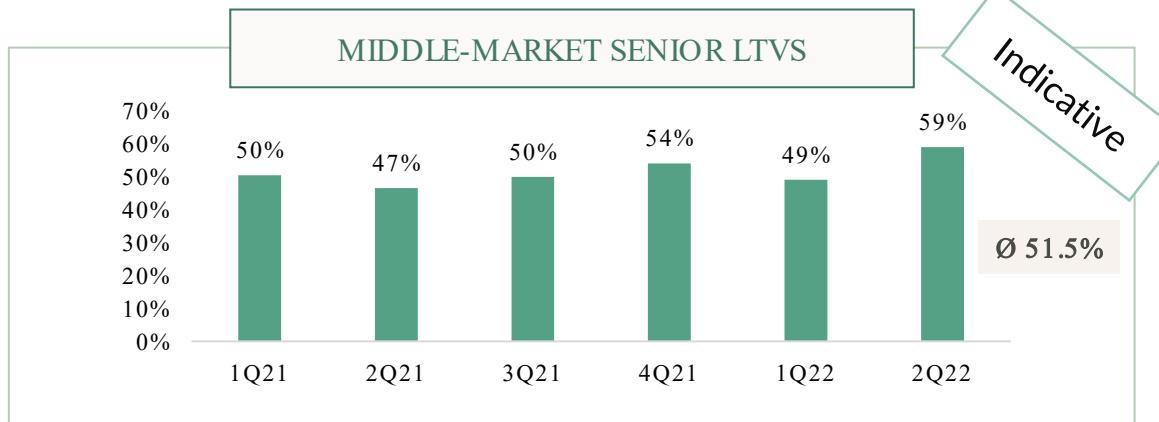
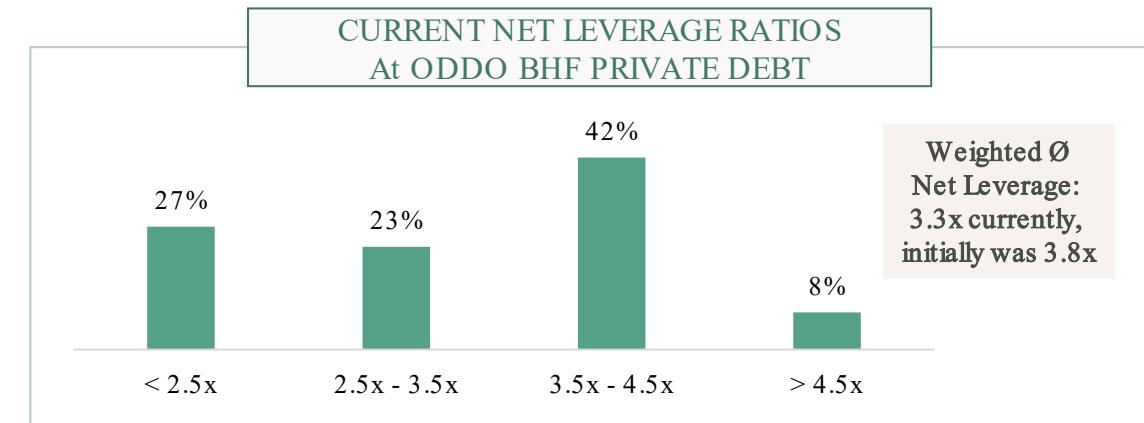
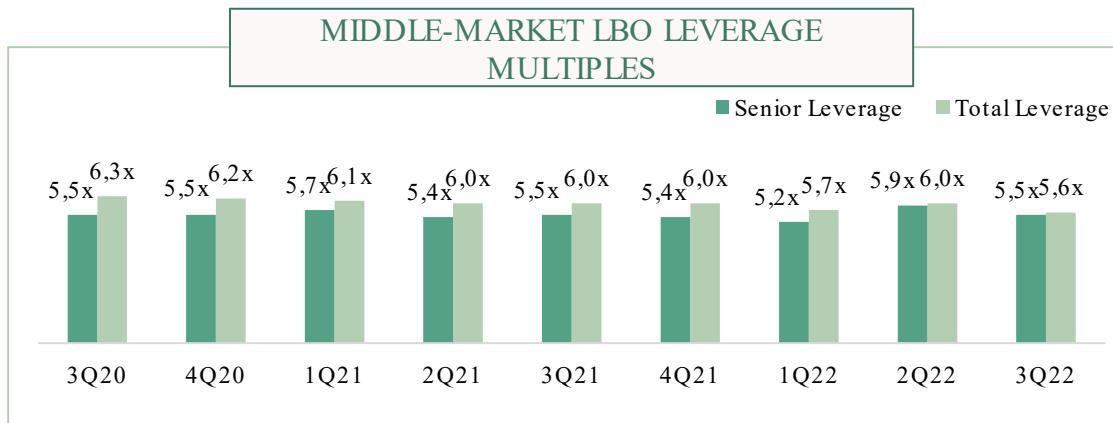
THERE ARE GOOD COMPANIES IN DIFFICULT SECTORS AND VICE VERSA





Leverage Ratios and Loan-to-value

SOLID INDICATORS OF A DEFENSIVE STRATEGY - ESPECIALLY WITH RISING RATES

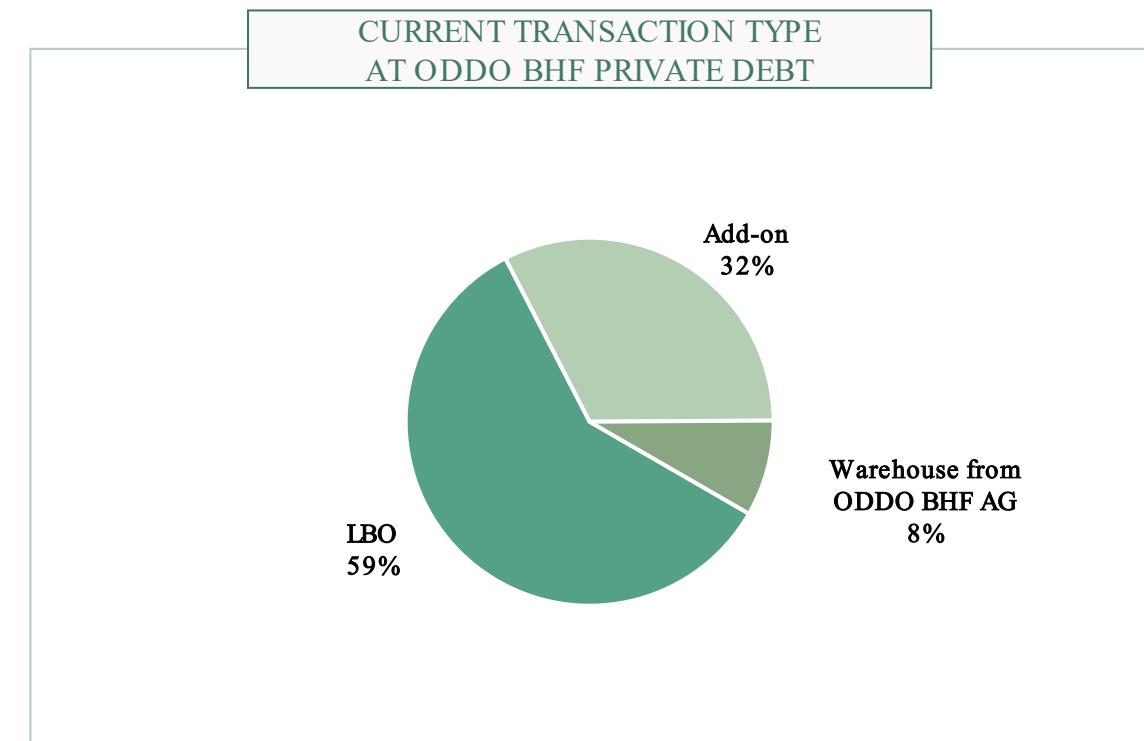
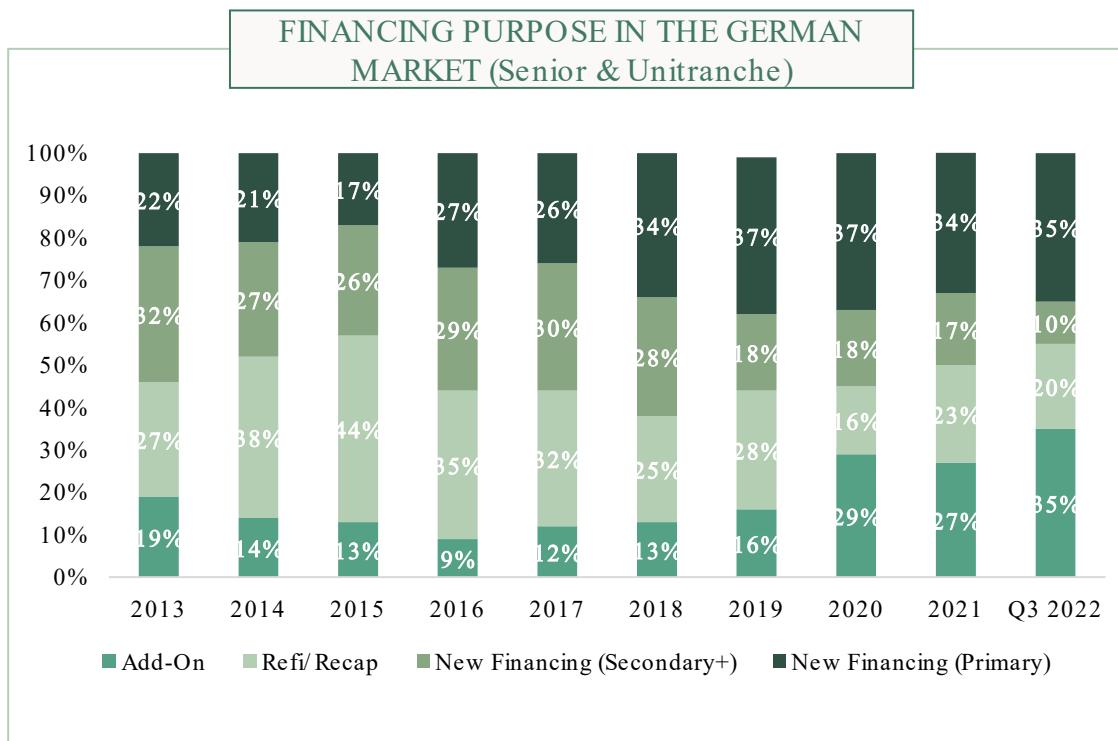


Past performance is not a reliable indication of future return and is not constant over time



Transaction types

FINANCING PURPOSE SHOULD BE ORIENTED TOWARDS GROWTH RATHER THAN DIVIDENDS

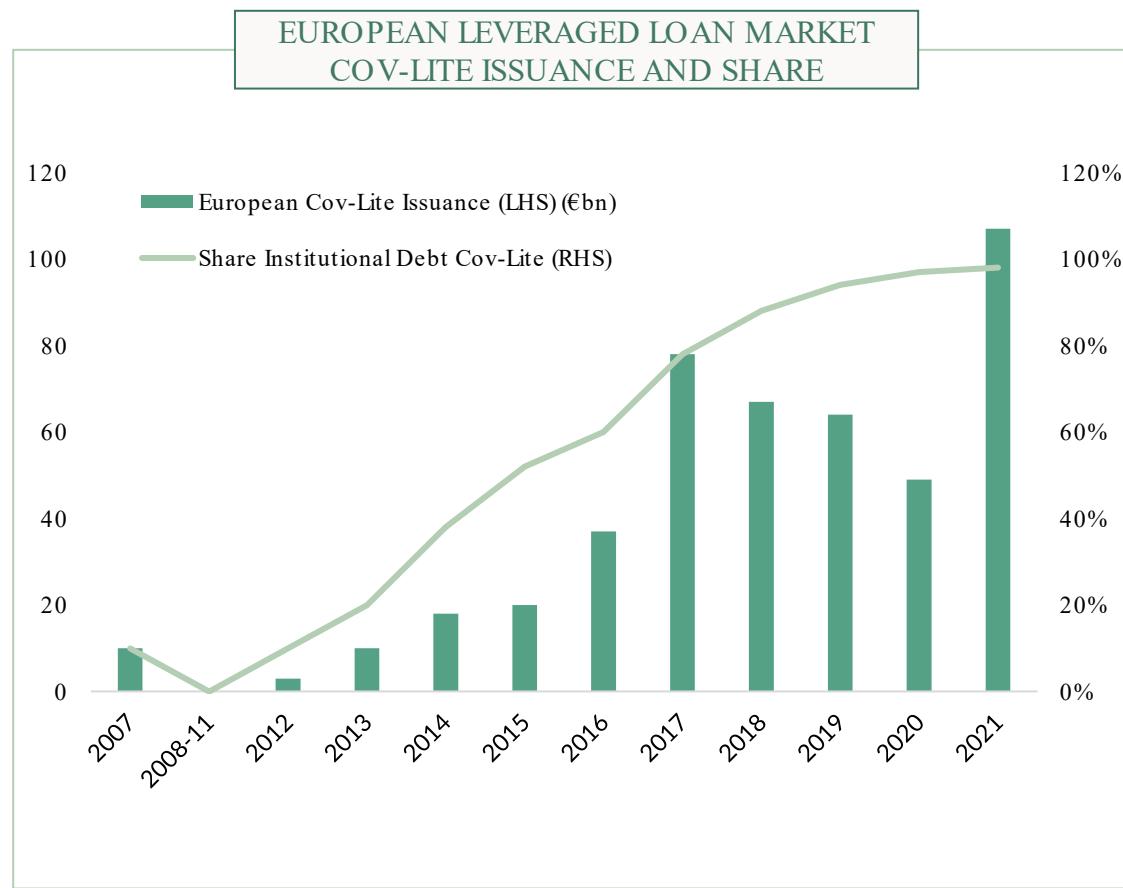


- Direct lending is always linked to a “event-driven” financing situation, which can carry greater risk, depending on the particular purpose of financing
- A dividend recapitalisation is a debt-financed extra payment to the shareholders and is therefore not an investment in the business activity of the borrower



Covenants in Europe

COVENANTS ENABLE CONTROL - PARADOX OF TRANSPARENCY



Key Elements

- European Direct Lending is only 5% Cov-lite in 2021
- Covenants can be set up as an effective early warning system
- Key structuring features are:
 - Number of covenants (return of interest cover?)
 - Headroom
 - Base case
 - EBITDA adjustments
- LP stress tests, however, can penalize prudent managers (e.g., high share of covenant breaches in portfolio with tight credit documentation)



Jurisdiction ranking of insolvency regimes

GERMAN LEGAL FRAMEWORK IS VERY STRONG FROM LENDER PERSPECTIVE

Examples

	Retention of security over assets	Preservation of asset values	Insolvency proceedings	Creditor control over proceedings to ranking of claims	Distribution of proceeds according to ranking of claims	Effect on pre-insolvency creditors ranking	Time to resolution	Final creditor friendliness assessment	Rule of law risk	Jurisdiction ranking assessment
Germany	1	1	1	1	1	1	1	Very Strong	1	A
France	2	1	1	2	1	2	2	Strong	2	A
UK	1	1	1	1	1	1	1	Very Strong	1	A
Czech Republic	3	1	2	3	1	2	3	Medium	3	B
Italy	1	1	2	2	1	2	1	Very Strong	4	B
Spain	2	1	2	2	1	2	1	Strong	3	A
Average of 39 countries	2	2	2	2	2	2	2	Strong	3	B

- The jurisdiction and its specific and highly divergent financing arrangements are an essential factor in selecting a borrower
- According to S&P, Germany is one of the most lender-friendly region in Europe in all important aspects

Sources: S&P Jurisdiction Ranking Assessments Of National Insolvency Regimes, 2017, Scale: 1-6 with 1 being best

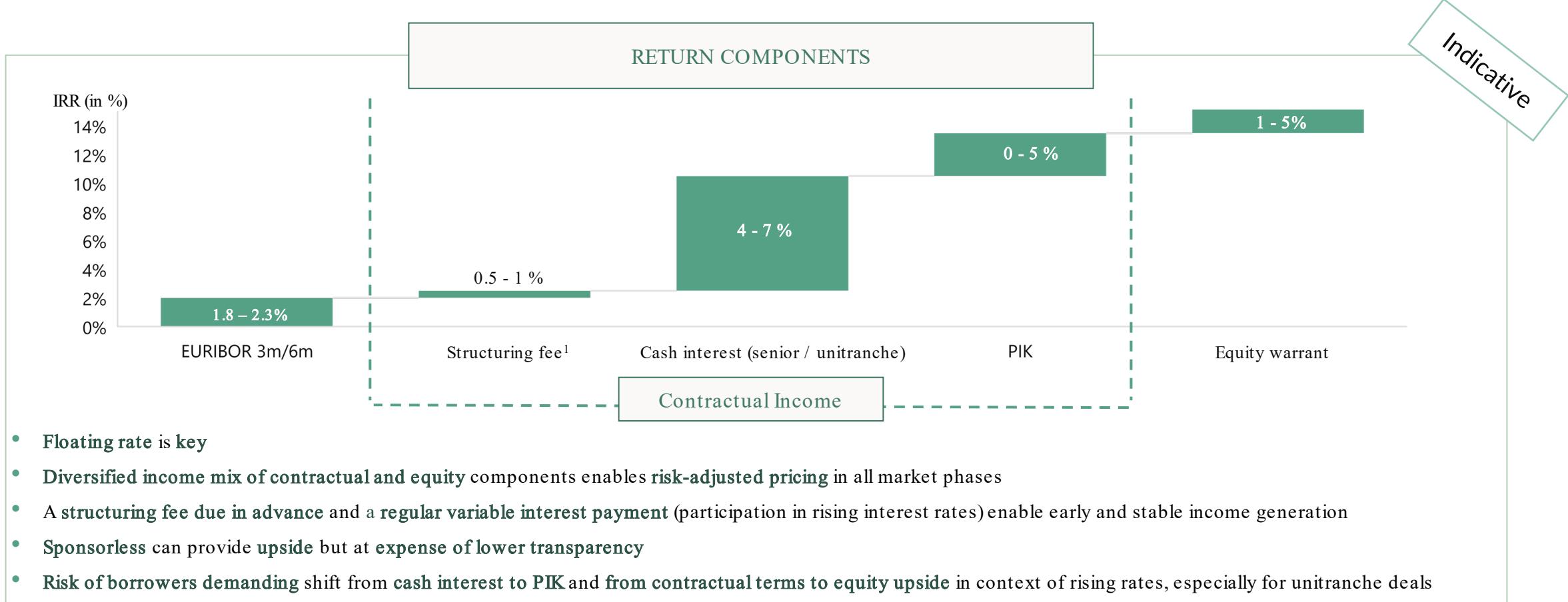


DRIVERS OF THE ATTRACTIVE RISK- ADJUSTED RETURN PROFILE



Private Debt still an attractive income provider

NUMEROUS INCOME COMPONENTS ENSURE POTENTIAL ATTRACTIVE RETURNS EVEN IN CHALLENGING TIMES



Past performance is not a reliable indication of future return and is not constant over time



SUMMARY



Key Themes

HOW TO RENDER PRIVATE DEBT RESILIENT?

- ✓ Private Debt remains potentially attractive – even in the current market environment
- ✓ Quality of credit selection and analysis is key
- ✓ In addition, general structural criteria such as sector, leverage ratio / LTV, purpose of financing, covenants and legal jurisdictions are of essence
- ✓ Returns in ongoing transactions are attractive – due to the floating rate also vs. high yield. Moreover, interesting yield per turn leverage
- ✓ A defensive set-up across the cycle is valuable when entering a downturn
- ✓ Experienced managers – well anchored in lender-friendly jurisdictions and enhanced with restructuring expertise are best positioned to succeed



YOUR CONTACTS



Investor Relations & Client Service



Julien Conte

*Managing Director, Head of Investor Relations,
Private Assets*

Julien.conte@oddo-bhf.com

Mobile: + 33 (0)6 17 06 37 88

DACH



**CHRISTINE
HUK**

Investor Relations

Christine.huk@oddo-bhf.com

Tel: +49 (0)69 9 20 50 135

Mobile: +49 (0)173 513 11 55



**ALEXANDRE
VIVIES**

Client Service & Sales Support

Alexandre.vivies@oddo-bhf.com

Mobile: +33 (0)7 77 93 83 06



**CHRISTOPHE
LEROY**

Investor Relations

Christophe.leroy@oddo-bhf.com

Tel: +33 (0)1 44 51 81 05

Mobile: +33 (0)6 62 43 33 78



**RAPHAEL
HASSAN**

Investor Relations

Raphael.hassan@oddo-bhf.com

Tel: +33 (0)1 44 51 82 69

Mobile: +33 (0)6 65 40 50 76



**JULIANA
LIN**

Product Manager

Juliana.lin@oddo-bhf.com

Tel: +33 (0)1 44 51 84 74

Mobile: +33 (0)6 83 69 83 45



ODDO BHF AM is the asset management division of the ODDO BHF Group. It is the common brand of five legally separate asset management companies: ODDO BHF AM SAS (France), ODDO BHF PRIVATE EQUITY (France), ODDO BHF AM GmbH (Germany), ODDO BHF AM Lux (Luxembourg) and METROPOLE GESTION (France).

This document, for market communication, has been drawn up by ODDO BHF ASSET MANAGEMENT Lux and is exclusively dedicated to clients categorized as professional (MiFID). It may not be circulated among the public. This fund may be marketed to professional investors in France, Sweden, Italy, Spain, Denmark, Finland, Netherlands, Belgium, Luxembourg, and Germany (semi-professional investors as well).

The investor is informed that the fund presents a risk of capital loss, but also many risks linked to the financial instruments/strategies in the portfolio. In case of subscription, investors must read the Key Investor Information Document (KIID) and the fund's prospectus in order to acquaint themselves with the detailed nature of any risks incurred and all costs. The value of the investment may vary both upwards and downwards and may not be returned in full. The investment must be made in accordance with investors' investment objectives, their investment horizon and their capacity to deal with the risk arising from the transaction.

ODDO BHF ASSET MANAGEMENT Lux cannot be held responsible for any direct or indirect damages resulting from the use of this document or the information contained in it. This information is provided for indicative purposes and may be modified at any moment without prior notice. Any opinions presented in this document result from our market forecasts on the publication date. They are subject to change according to market conditions and ODDO BHF ASSET MANAGEMENT Lux shall not in any case be held contractually liable for them. The net asset values presented in this document are provided for indicative purposes only. Only the net asset value marked on the transaction statement and the securities account statement is authoritative. Subscriptions and redemptions of mutual funds are processed at an unknown asset value. A summary of investor rights is available free of charge in electronic form in English language on the website at :

https://am.oddo-bhf.com/france/en/non_professional_investor/infos_reglementaire_AMLux

The fund may have been authorized for distribution in different EU member states. Investors are advised to the fact that the management company may decide to withdraw with the arrangements it has made for the distribution of the units of the fund in accordance with Article 93a of Directive 2009/65/EC and Article 32a of Directive 2011/61/EU.

The complaints handling policy is available on our website am.oddo-bhf.com in the regulatory information section. Customer complaints can be addressed in the first instance to the following e-mail address: service_client@oddo-bhf.com (or directly to the Consumer Mediation Service: <http://mediationconsommateur.be> (ONLY FOR BELGIUM))

The Key Investor Information Document (available in the following language: German) and the prospectus (available in the following language: English) are available free of charge from ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH or at authorized distributors. The annual and interim reports are available free of charge from ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH or on its internet site am.oddo-bhf.com"

If ODDO BHF Asset Management GmbH receives any rebates on the management fee of target funds or other assets, ODDO BHF Asset Management GmbH undertakes to fully remit such payment to the investor or the fund. If ODDO BHF Asset Management GmbH performs services for an investment product of a third party, ODDO BHF Asset Management GmbH will be compensated by the relevant company. Typical services are investment management or sales activities for funds established by a different investment management company. Normally, such compensation is calculated as a percentage of the management fee (up to 100%) of the respective fund, calculated on the basis of such fund's assets managed or distributed by ODDO BHF Asset Management GmbH. This may result in the risk that the investment advice given may not be consistent with the investor's interest. The amount of the management fee is published in the prospectus of the respective fund. Further details are available upon request. It is further intended solely for persons based in countries in which the respective funds are registered for distribution or in which such registration is not required. The shares of the fund have not been registered under the United States Securities Act of 1933, as amended (the "1933 Act"); they may therefore not be publicly offered or sold in the United States of America or to US citizens or any US residents. This publication is intended as marketing instrument and does not satisfy the statutory requirements regarding the impartiality of a financial analysis, and the financial instruments concerned are not subject to any prohibition of trading in advance of the publication of this presentation.

The European Directive 2014/65/EU (the so-called "MiFID II Directive") extends the scope of provisions requiring that investor information be fair, clear and not misleading, making them applicable also for professional clients. Article 44 of such Directive provides that the information be sufficient for, and presented in a way that it is likely to be understood by, the average member of the group to whom it is directed, or by whom it is likely to be received, and that the information does not disguise, diminish or obscure important items, statements or warnings. We have presented the performance shown in this document in a manner that we deem appropriate for the target audience of this document. Further information on the performance presented in this document is available on request.



ODDO BHF

PRIVATE ASSETS

ODDO BHF Asset Management Lux (Luxembourg)
Portfolio management company approved by Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF)
Commercial register: B 29891
6, rue Gabriel Lippmann – L-5365 Munsbach, Luxembourg
am.oddo-bhf.com



Specialty Credit

BAI Webinar 24. November 2022



YIELCO Investments – Führende und unabhängige Plattform für differenzierte Private Markets Lösungen

Betreute Kapitalzusagen¹

EUR 8,9 Mrd. für >70 institutionelle Investoren

Gründung

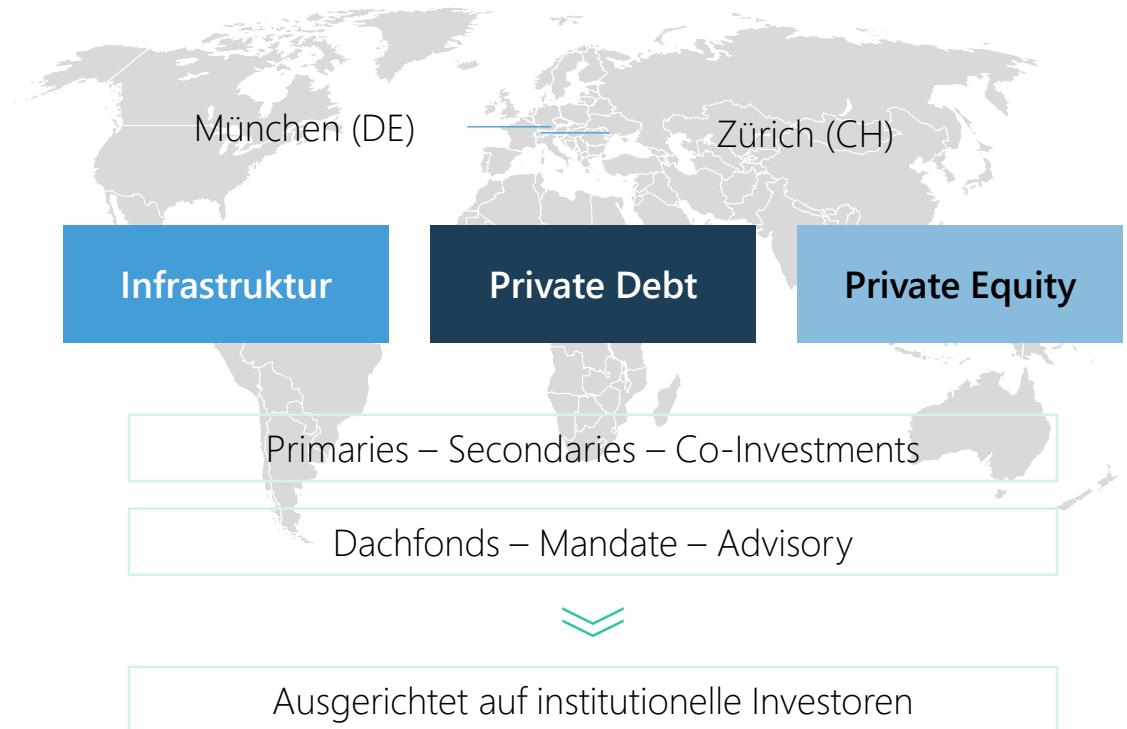
2011 in München von Partnern mit langjähriger, komplementärer Erfahrung im Bereich Private Markets

Governance

- » 100% im Eigentum der Partner mit ausgewogener Anteilseignerstruktur und breiter Carry-Verteilung
- » Klare Prozesse und Verantwortlichkeiten für Compliance und Risikomanagement

Regulierung

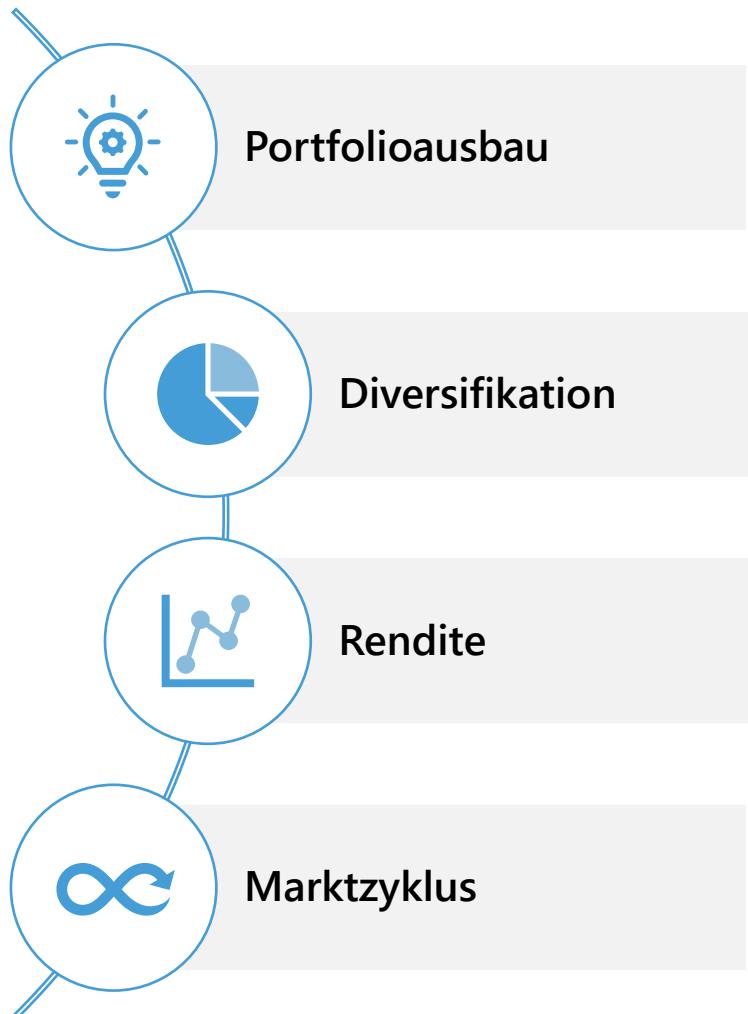
- » Von der BaFin beaufsichtigtes Wertpapierinstitut
- » Unterzeichner der UN PRI



Drei Anlageklassen – eine Plattform
Globale Investmentkompetenz – lokale Betreuung

Quelle: YIELCO, Q4 2022; ¹ Per Q4 2022

Specialty Credit als attraktiver Baustein einer Private Debt Portfolios



- » Ausbau von Private Debt in der Strategischen Asset Allocation
- » Ergänzung / Abrundung eines bereits bestehenden Direct Lending Portfolios mit Satelliten-Strategien

- » Exposure zu Private Debt – aber ohne Bezug zu Private Equity („Sponsorless“) und mit Absicherung durch physische oder finanzielle Asset („Asset-based Lending“-Ansatz)
- » Substrategien untereinander kaum korreliert

- » Suche nach hohen absoluten (10%+) und risikoadjustiert attraktiven Renditen¹
- » Planbare Zinserträge ermöglichen laufende Basisrendite
- » Vermeidung von Nachrang- und Leveragerisiken, kein Distressed Debt

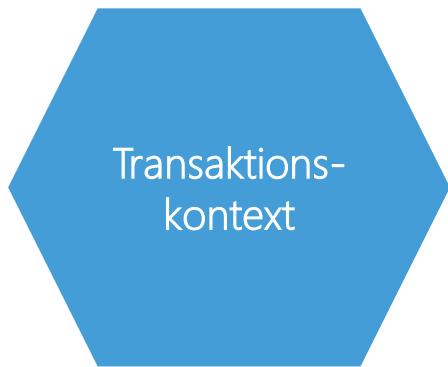
- » Grundsätzlich zyklusunabhängige Strategien, aber Ausnutzen von krisenbedingten Opportunitäten
- » Historisch herausragendes Rendite-/Risikoprofil unmittelbar in/nach Krisenzeiten

Quelle: YIELCO, Q4 2022; ¹ Die angegebene Renditeerwartung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Diese stellt keine Garantie seitens YIELCO dar. Die tatsächlichen Renditen können höher oder tiefer ausfallen.

Charakteristische Merkmale von Specialty-Credit-Transaktionen



- » Kein Private Equity Bezug
- » Häufig Nischensituationen oder Spezialthemen
- » Komplexität/ „mispriced risk“ bestimmt Rendite



- » Senior Secured Loans
- » Asset-based Finanzierungen mit niedrigen LTVs
- » Flexible Strukturierung der Kredite mit Fokus auf Downside-Absicherung



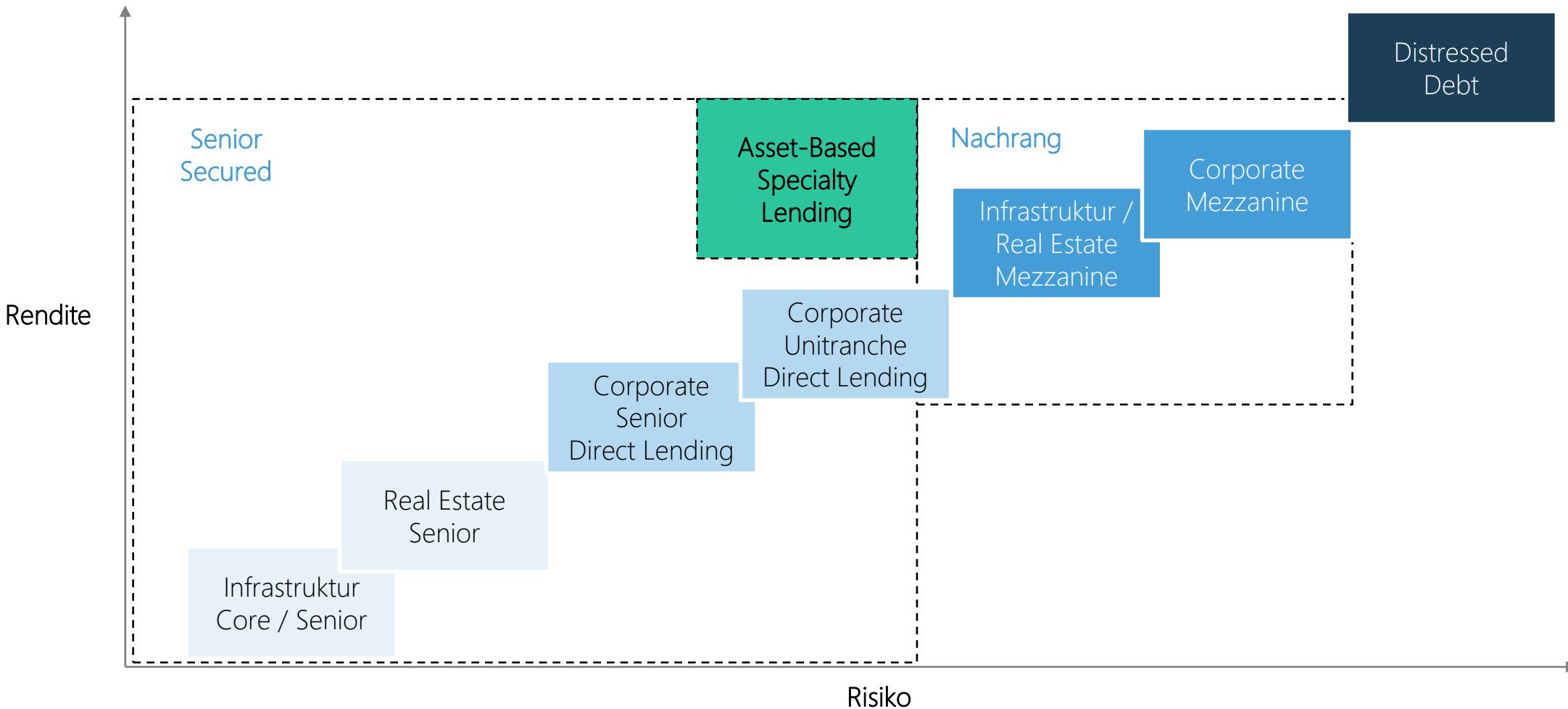
- » Niedrige Korrelation zu Direct Lending und Private Equity
- » Stabile vertragliche Rendite
- » Häufig Equity Kicker durchsetzbar
- » Kurze Duration (1-3 Jahre)



Vorteilhaftes Rendite-/Risikoprofil durch Fokus auf Spezialsituationen

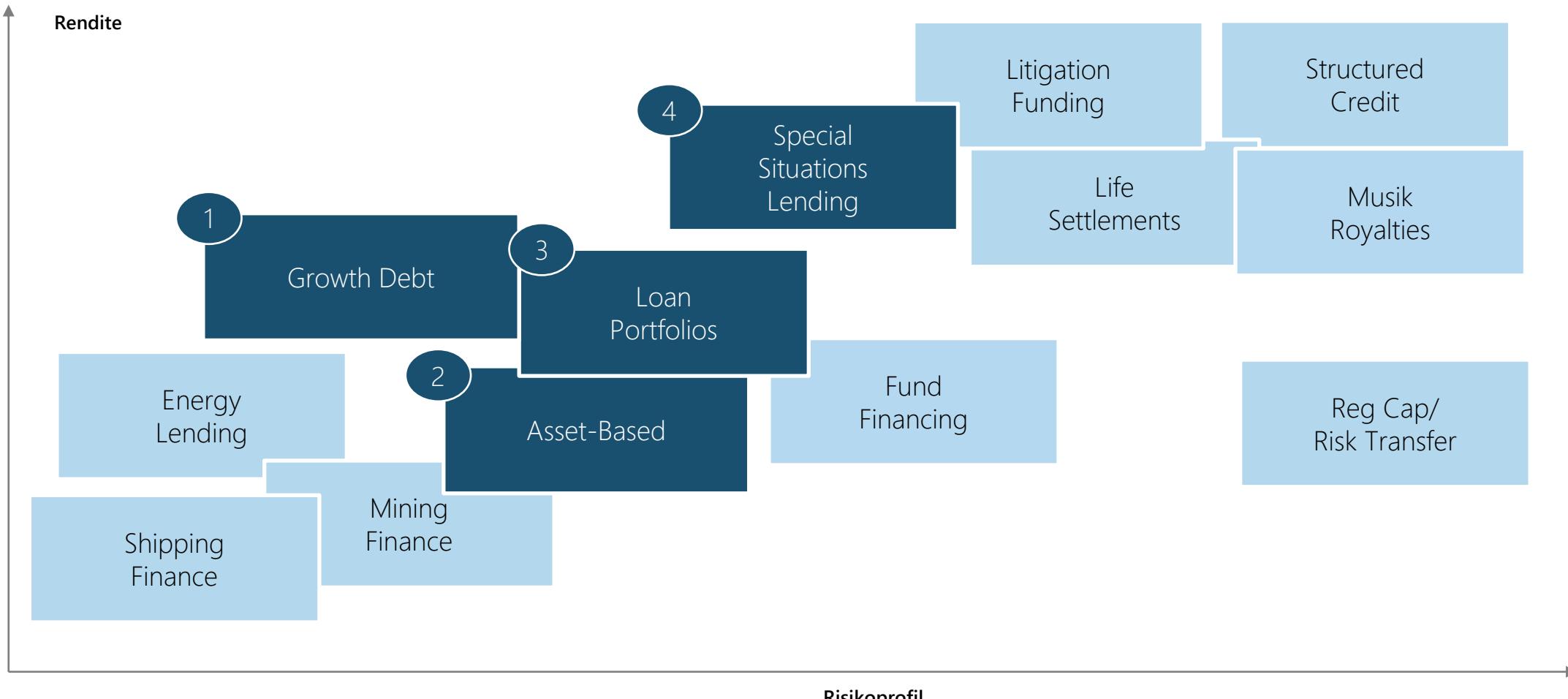
Quelle: YIELCO, Q4 2022; Lediglich zu Illustrationszwecken.

Specialty Credit im Kontext des PD-Anlagespektrums



Quelle: YIELCO, Q4 2022; Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die dargestellten Renditen sind lediglich beispielhafter Natur und erlauben keinen verlässlichen Rückschluss auf mögliche Wertentwicklungen der Investmentgesellschaft in der Zukunft; Lediglich zu Illustrationszwecken.

Fokus auf Strategien mit nachhaltig attraktiven Renditen, geringer Zyklusabhängigkeit und hoher Risikoabsicherung



Quelle: YIELCO, Q4 2022; Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die dargestellten Renditen sind lediglich beispielhafter Natur und erlauben keinen verlässlichen Rückschluss auf mögliche Wertentwicklungen der Investmentgesellschaft in der Zukunft; Lediglich zu Illustrationszwecken.

Beispiele für Finanzierungssituationen



Corporate Special Situations



- Spezialflugservices mit staatlichen Verträgen (z.B. Küstenwache) und eigenen Flugzeugen (Sicherheiten)
- Finanzierung des Kaufs eines Whisky-lagers in Schottland (> 5 Mio. Liter)



Asset Finance



- Entwicklungsfinanzierung für Solarprojekte und Batteriespeicher
- Finanzierung eines LKW-Portfolios



- Finanzierung an Rechtsanwaltskanzlei, gedeckt durch Umsätze aus Gerichtsfällen (ESG-Fokus)
- Off-Balance Sheet Finanzierung für Filmportfolio von Sony

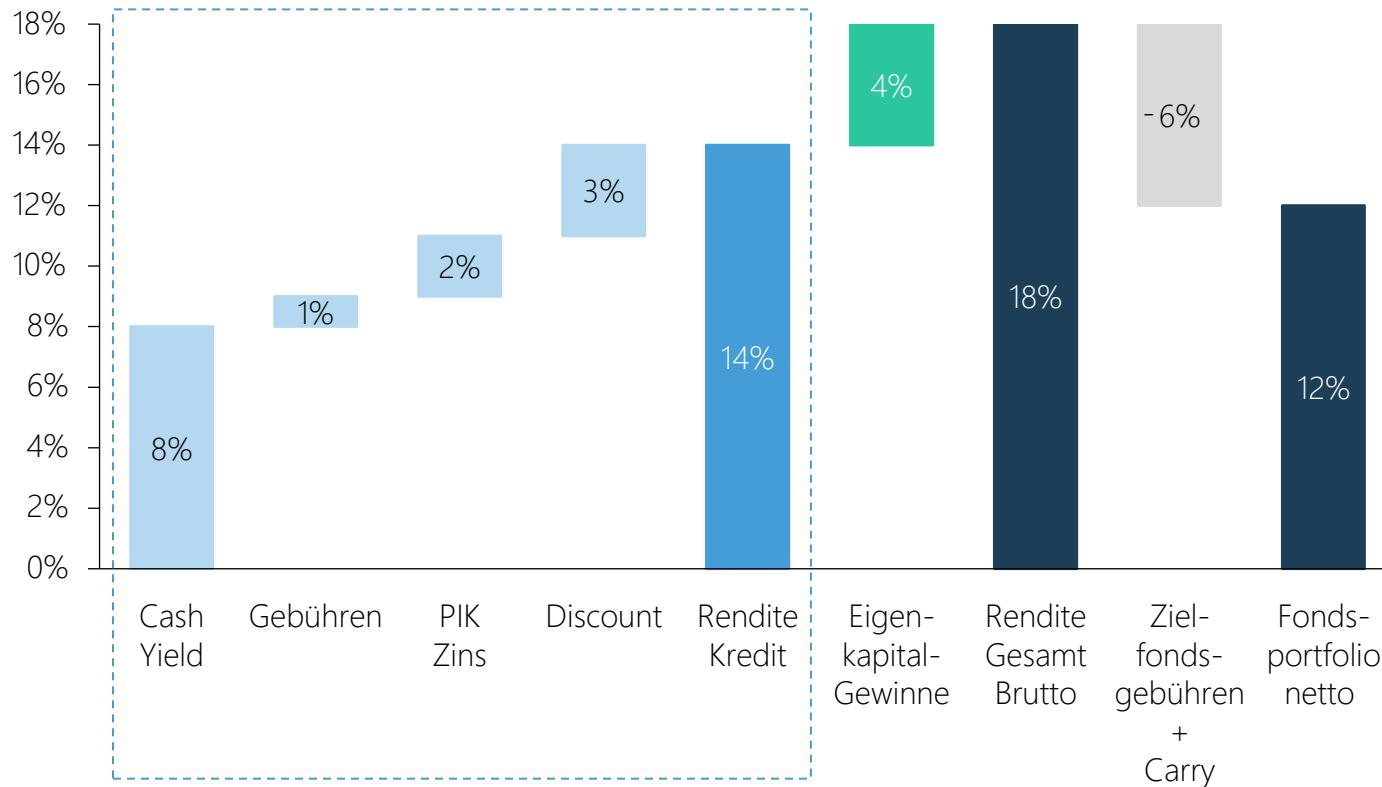


- Growth Debt**
- Kauf der Lizenzentnahmen eines dermatologischen Produkts
 - Wachstumsfinanzierung, absichert durch bestehendes Produktportfolio



Quelle: YIELCO, Q4 2022; Die angegebene Renditeerwartung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Diese stellt keine Garantie seitens YIELCO dar. Die tatsächlichen Renditen können höher oder tiefer ausfallen.

Bestandteile der Rendite von Specialty Credit Finanzierungen



Risikoabgesicherte Basisrendite

- » Reduzierte Ausfallgefahr aufgrund Senior-Position, Asset-Bezug, maßgeschneiderter Strukturen und enger Kreditkontrolle (oft 3+ Covenants)
- » Hoher laufender Zinskupon
- » Weitere vertraglich fixierte Komponenten (Abschluss- und Vorfälligkeitsgebühren)

Zusätzliches Renditepotenzial

- » Kompensation bei frühzeitiger Refinanzierung (Non-Call, Exit-Gebühren, Make-Whole, Minimum Multiple)
- » Wertaufholung durch Erwerb mit Preisabschlag
- » Partizipation an Wertsteigerung der Unternehmen (Optionen, Gewinnbeteiligung, Co-Investment)

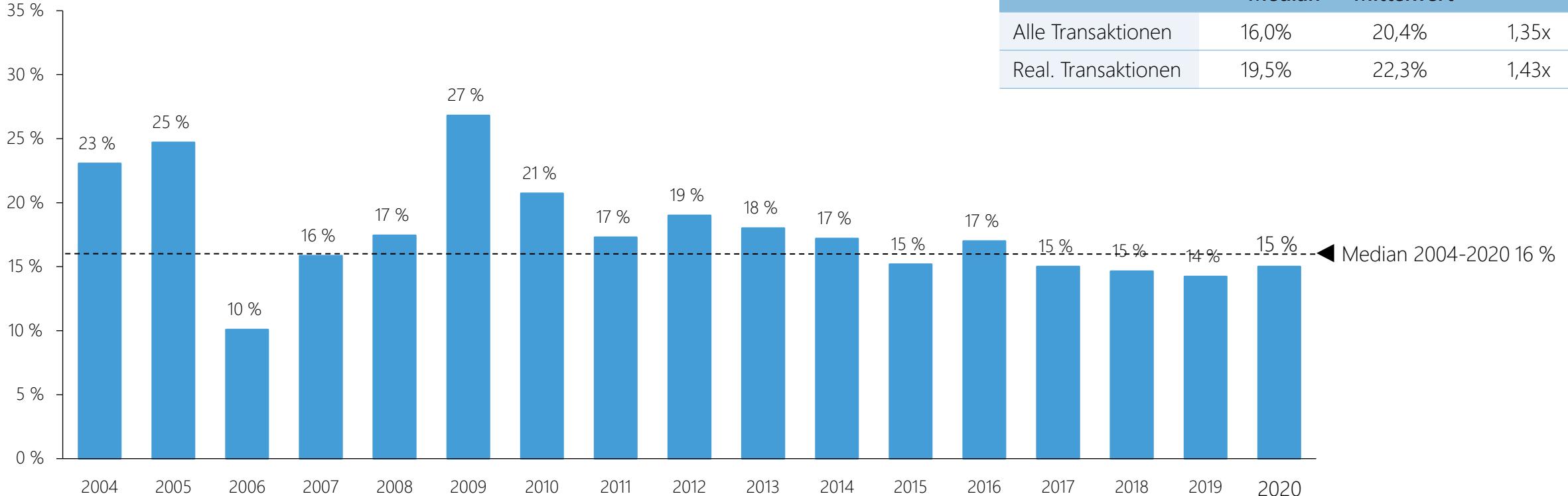


Zielrendite überwiegend getrieben von den Kreditinstrumenten mit hohem Anteil an laufenden Zinsausschüttungen

Quelle: YIELCO, Q4 2022; Die angegebene Renditeerwartung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Diese stellt keine Garantie seitens YIELCO dar. Die tatsächlichen Renditen können höher oder tiefer ausfallen.

Analyse der Performance von Specialty Credit (Transaktionsebene)

Zeitliche Verteilung der Brutto-IRRs

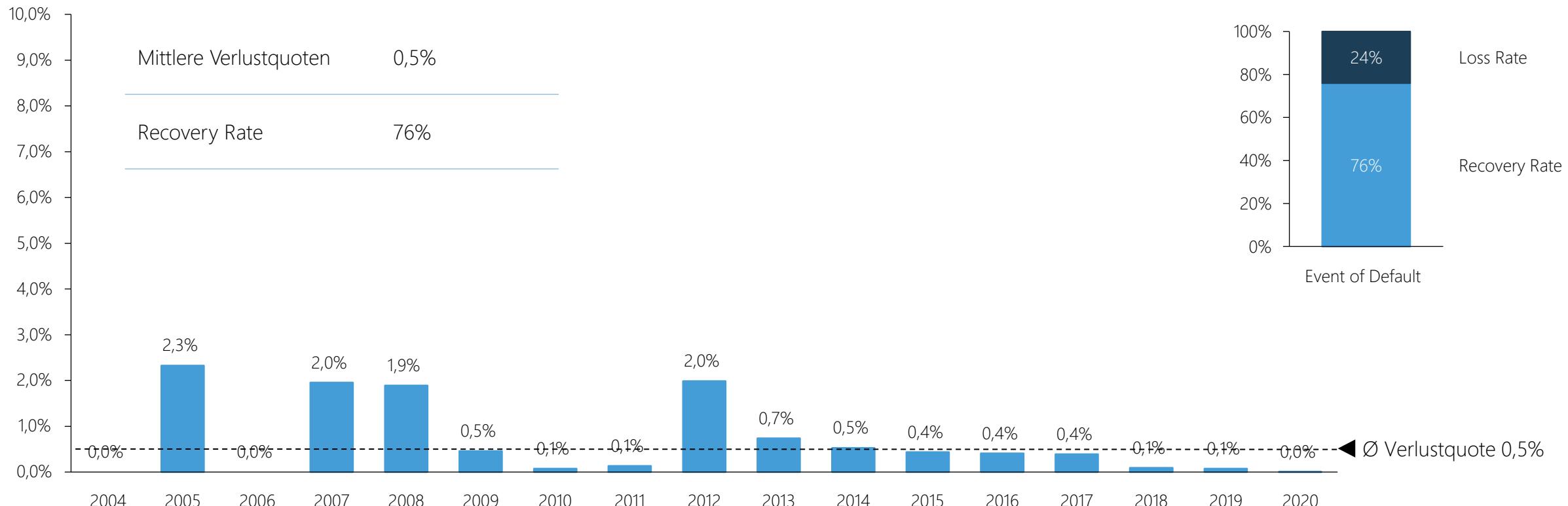


Konsistent zweistellige Bruttorenditen, aber besonders attraktiv mit >20% in Jahrgängen während bzw. unmittelbar nach Krisenzeiten

Quelle: YIELCO, Q4 2022; Basierend auf einer Datenbasis von 69 Manager, 145 Fonds und 2783 Transaktionen mit einem kumulierten Investmentvolumen von USD 55,5 Mrd. von 1997-2019; Medianrenditen. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die dargestellten Daten/Renditen/etc. sind lediglich beispielhafter Natur und erlauben keinen verlässlichen Rückschluss auf mögliche Wertentwicklungen der Investmentgesellschaft in der Zukunft.

Risikoanalyse für Specialty Credit (Transaktionsebene)

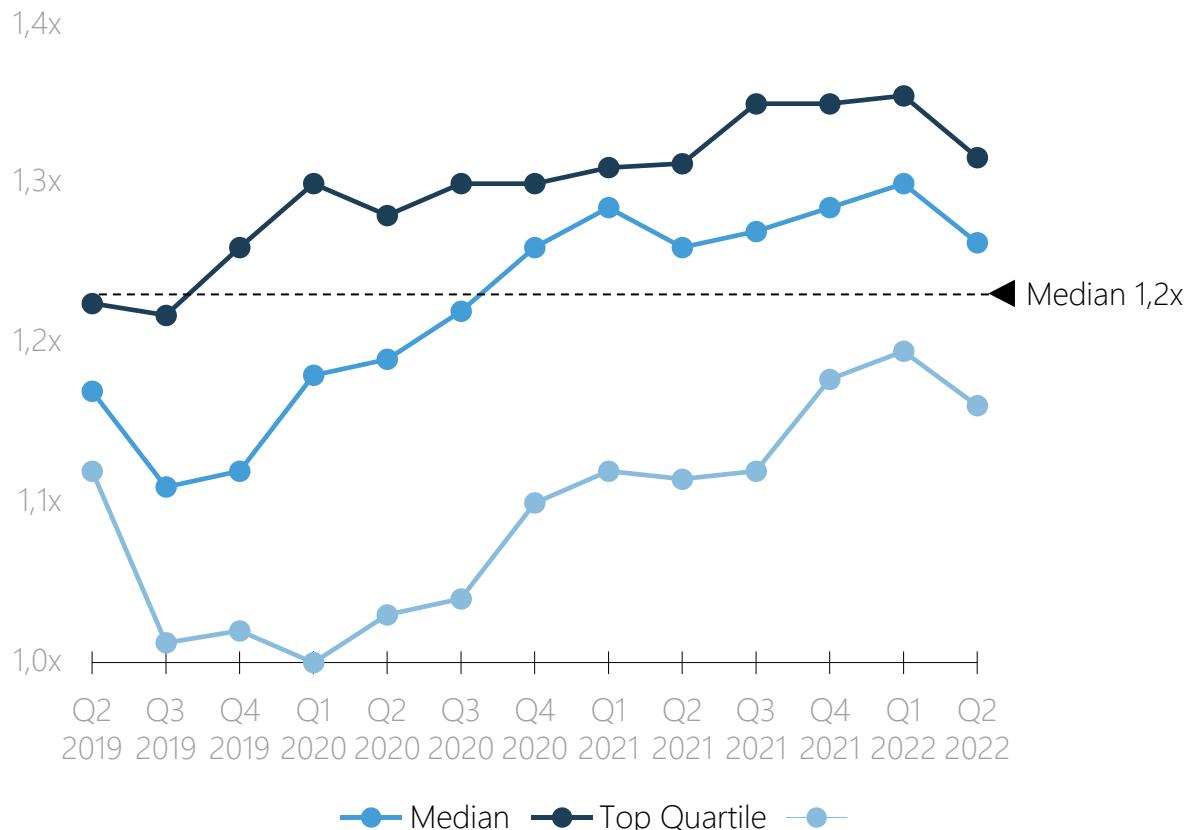
Zeitliche Verteilung der jährlichen Verlustquoten



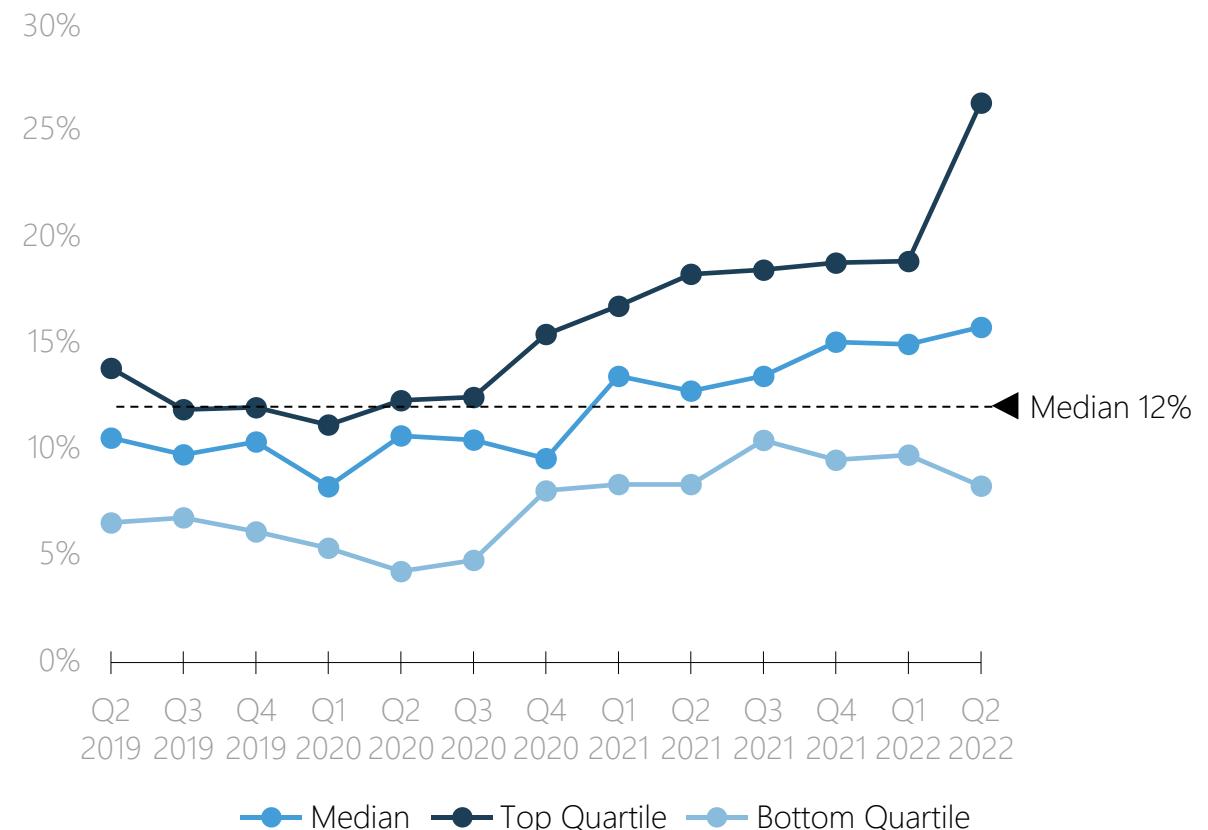
Quelle: YIELCO, Q4 2022; Kapitalgewichtete annualisierte Verlustquoten (Haltedauer von drei Jahren); Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die dargestellten Daten/Renditen/etc. sind lediglich beispielhafter Natur und erlauben keinen verlässlichen Rückschluss auf mögliche Wertentwicklungen der Investmentgesellschaft in der Zukunft.

Entwicklung der Bewertungen für Specialty Credit – (Fondsebene; Nettorenditen)

TVPI¹

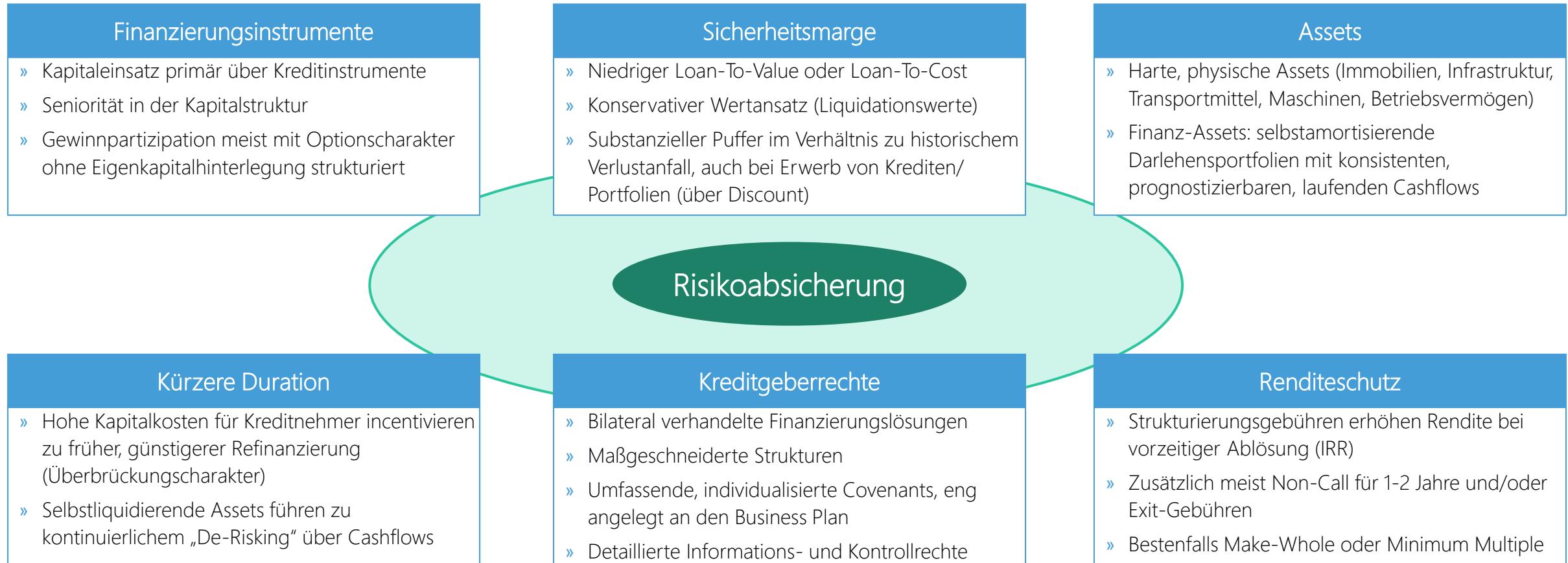


Netto-IRR



Quelle: YIELCO, Q4 2022; Datenbasis: verfügbare Portfolioperformance von 19 YSL-Long und Short List Managern und 40 Fonds mit einem kumulierten Transaktionsvolumen von USD 57 Mrd. aus den Jahrgängen 2016-2022; ¹ Das TVPI unterliegt für Fonds, die sich noch in der Investmentperiode befinden einer kontinuierlichen Verwässerung durch Neuinvestitionen, die zu Beginn zu Anschaffungskosten bewertet werden; Geringere Datenverfügbarkeit reiferer Fonds in Q2'2022, wodurch die Stichprobe verzerrt wird und ein stärkerer TVPI-Rückgang beobachtbar ist; Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die dargestellten Daten/Renditen/etc. sind lediglich beispielhafter Natur und erlauben keinen verlässlichen Rückschluss auf mögliche Wertentwicklungen der Investmentgesellschaft in der Zukunft.

Fundamentale Faktoren für die reduzierte Volatilität von Specialty Lending



Quelle: YIELCO, Q4 2022; Lediglich zu Illustrationszwecken.

Aktuelle Marktchancen



Ergänzung/Alternative zu Direct Lending

- » Keine Abhängigkeit vom Buyoutmarkt, eigenständiger Dealfow
- » Banken und ABS-Markt haben ihr Kapitalangebot auf absehbare Zeit stark reduziert
- » Direct Lending Fonds sind im Specialty Credit Markt praktisch nicht vertreten



Hohe Risikoabsicherung, konservative Finanzierungsstrukturen

- » Konservative Kreditprofile mit erstrangiger Besicherung und Asset-Backing mit niedrigen Beleihungsgrenzen
- » In der Regel geringe Konjunkturabhängigkeit der Geschäftsmodelle



Stabile Renditen, attraktive Equity Kicker

- » Laufende Ausschüttungen aus Zinsen (häufig Fixzins, um Unternehmen klare Kalkulationsbasis zu bieten) aktuell um 100-200bps höher als Anfang 2021
- » Equity Kicker leichter durchsetzbar und auf aktuell niedriger Bewertung mit attraktivem Steigerungspotential bei künftigem Aufschwung

Quelle: YIELCO, Q4 2022; Die angegebene Netto-Renditeerwartung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Diese stellt keine Garantie seitens YIELCO dar. Die tatsächlichen Renditen können höher oder tiefer ausfallen.

Kontaktinformationen



YIELCO Investments AG

Promenadeplatz 12/3 | 80333 München | Deutschland

Zentrale: +49 (0) 89.2323.9297 – 0

Fax: +49 (0) 89.2323.9297 – 99

E-Mail: info@yielco.com

Amtsgericht München, HRB 221969, Sitz: München

Vorstand: Uwe Fleischhauer, Börge Grauel, Dr. Armin Otterbach, María Sanz García, Dr. Matthias Unser

Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. Peter Laib

YIELCO Investments (Switzerland) AG

Wiesenstrasse 10 | 8008 Zürich | Schweiz

Zentrale: +41 (0) 55.510.07.14

www.yielco.com

Disclaimer

Rechtliche Hinweise

Dieses Dokument richtet sich ausschließlich an Kunden mit einem ausgeprägten Fachwissen über alternativen Anlagen.

Die Informationen in diesem Dokument dienen lediglich als Gesprächsgrundlage. Sie sind vertraulich und dürfen (insgesamt oder teilweise) nur mit der vorherigen schriftlichen Einwilligung der YIELCO Investments AG oder ihren verbundenen Unternehmen (kurz: YIELCO) veröffentlicht, vervielfältigt oder an Dritte (ausgenommen die fachlichen Berater der Empfänger) weitergeleitet bzw. diesen bekannt gegeben werden. Durch die Annahme dieses Dokuments erklären Sie Ihr Einverständnis mit dieser Regelung und damit, alle Ausfertigungen auf Aufforderung von YIELCO zu vernichten oder an YIELCO zurückzusenden.

Deutschland: Der Fonds darf aufgrund EU-Vertriebspasses nur an professionelle und semiprofessionelle Anleger vertrieben werden. Dieses Dokument erfüllt daher nicht die Anforderungen an einen Verkaufsprospekt nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB).

Österreich: Der Fonds darf aufgrund EU-Vertriebspasses nur an professionelle Anleger und qualifizierte Privatkunden vertrieben werden. Dieses Dokument entspricht daher nicht den Anforderungen an einen Verkaufsprospekt nach dem Alternative Investmentfonds Manager-Gesetz (AIFMG).

Schweiz: Der Fonds darf nur an qualifizierte Anleger i. S. v. Art. 4 Abs. 3-5 des Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG) und Art. 10 Abs. 3ter des Kollektivanlagengesetzes (KAG) vertrieben werden. Dieses Dokument entspricht daher nicht den Anforderungen an einen Verkaufsprospekt nach dem FIDLEG. Für dieses Dokument und den Fondsvertrieb in der Schweiz verantwortlich ist die YIELCO Investments (Switzerland) AG, Wiesenstrasse 10, 8008 Zürich.

Spanien: Der Fonds darf aufgrund EU-Vertriebspasses nur an professionelle Kunden vertrieben werden. Dieses Dokument entspricht daher nicht den Anforderungen an einen Verkaufsprospekt nach dem Gesetz 22/2014 vom 12. November.

Die Anteile dürfen nicht im Wege eines öffentlichen Angebotes oder öffentlicher Werbung oder in ähnlicher Weise vertrieben werden. Die Fondsanteile werden nur einer beschränkten Anzahl von bestimmten Einzelpersonen, Gesellschaften oder Vereinigungen, die ausdrücklich angesprochen werden, angeboten und an diese verkauft.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot dar noch ist es Teil eines Angebots oder einer Aufforderung zur Zeichnung, Platzierung oder zum Kauf eines Anteils an den Fonds und ist daher nicht als Veranlassung oder Zusicherung weder hinsichtlich eines solchen Angebots beziehungsweise einer Aufforderung oder eines Teils des- bzw. derselben noch als Grundlage oder Bezugsbasis für einen Vertrag zu betrachten, der die Fondsanteile oder den Fonds betrifft. Die hierin enthaltenen Informationen wurden ausschließlich zur Ermittlung des vorläufigen Anlegerinteresses an dem Fonds zusammengestellt. Dieses Dokument wird durch die Fondsunterlagen vollständig ersetzt werden.

Investoren, die im Zuge einer Privatplatzierung Anteile an dem Fonds erwerben, sollten selbst fachliche Beratung in Anspruch nehmen im Hinblick auf die Gesetze und Bestimmungen (auch steuerlicher Art) für die Zeichnung, das Halten und die Veräußerung von Anteilen an den Fonds. Soweit in diesem Dokument Kosten oder Preise angegeben sind, sind diese ggf. geschätzt und können sich ggf. um Steuern erhöhen. Anlegern wird ausdrücklich empfohlen, sich insbesondere zu Steuerfragen eingehend beraten zu lassen.

Die Informationen in diesem Dokument wurden unabhängig von den spezifischen Zielen, der finanziellen Lage oder Bedürfnissen des Empfängers erstellt. Sie dienen ausschließlich Informations- und Werbezwecken und sollen nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen verwendet werden. YIELCO übernimmt keine Zusicherung, Gewährleistung oder Haftung für die Richtigkeit, Zuverlässigkeit oder Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen.

Bei der Prüfung der hierin enthaltenen Performancedaten sollten potenzielle Investoren beachten, dass die bisherige Performance kein Hinweis auf künftige Ergebnisse darstellt. Insbesondere lässt sich die aktuelle Wirtschaftslage nicht mit der vorherigen Performance (auf der viele der hierin genannten Performanceannahmen beruhen mögen) oder möglichen künftigen Ergebnissen in Vergleich setzen. Es kann nicht zugesichert werden, dass der Fonds vergleichbare Ergebnisse (z. B. wie in der Vergangenheit) erzielt, die avisierte Rendite, Diversifizierung oder Zusammensetzung an Vermögensgegenständen erreichen oder dass der Fonds in der Lage sein wird, die Investitionsstrategie und Investitionsansatz umzusetzen oder das jeweilige Anlageziel zu erreichen.

Jegliche Vorhersage, Projektion oder Prognose hinsichtlich der Wirtschaftslage, des Aktienmarkts, des Anleihemarkts oder aktueller Markttrends ist kein Hinweis auf die künftige oder voraussichtliche Performance. Solche zukunftsgerichtete Aussagen und Meinungsäußerungen (z. B. Projizierung künftiger Anlageerträge oder Werte) spiegeln die eigene Einschätzung und Interpretation von YIELCO bei Abfassung dieses Dokuments (oder zu einem anderen angegebenen Zeitpunkt) wider und unterliegen bekannten und nicht bekannten Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren (von denen viele außerhalb der Kontrolle von YIELCO liegen). Deshalb können die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den hier genannten abweichen. Eine Zusage oder Haftung für zukunftsgerichtete Aussagen und Meinungsäußerungen übernimmt YIELCO nicht.



RBC BlueBay
Asset Management

Developed Markets Special Situations Fund

November 2022 | Managed by BlueBay Asset Management LLP

Marketing-Mitteilung

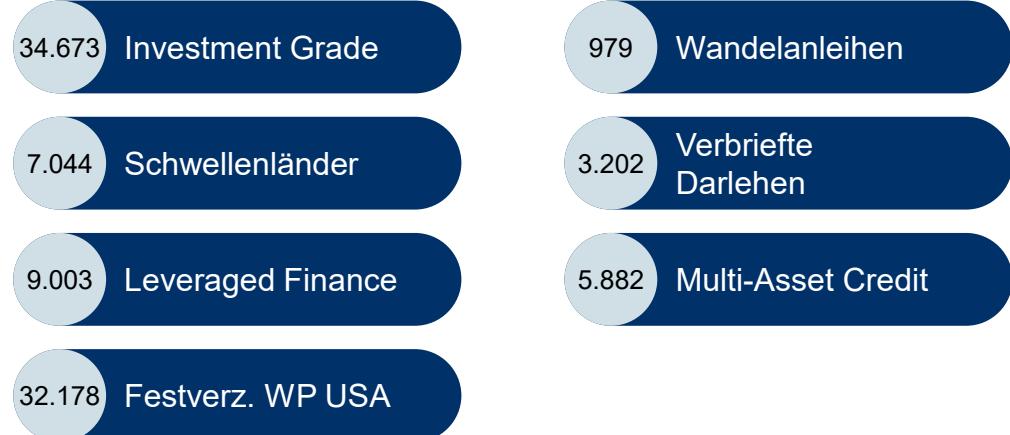
Maßgeschneiderte Investment-Lösungen eines Spezialisten für festverzinsliche Wertpapiere

Als Teil von RBC GAM ist BlueBay als **Spezialist für aktives Management festverzinslicher Wertpapiere** darauf ausgerichtet, maßgeschneiderte Lösungen für Kundenbedürfnisse zu liefern

Wir repräsentieren die höchste Qualität in der Vermögensverwaltung alternativer und traditioneller Anlagen



Verwaltetes Verm. nach Strategien: **US\$ 92.960m¹** gesamt



Globale Präsenz

Verein. Königreich

USA

Luxemburg

Japan

Deutschland

Niederlande

Italien

Spanien

Schweiz

Australien



Investment-
Experten



Spezialisierte
Strategien

Mehr als
US\$ 92 Mrd.
an verw. Vermögen

Quelle: RBC BlueBay Asset Management, per Stand: 30. September 2022

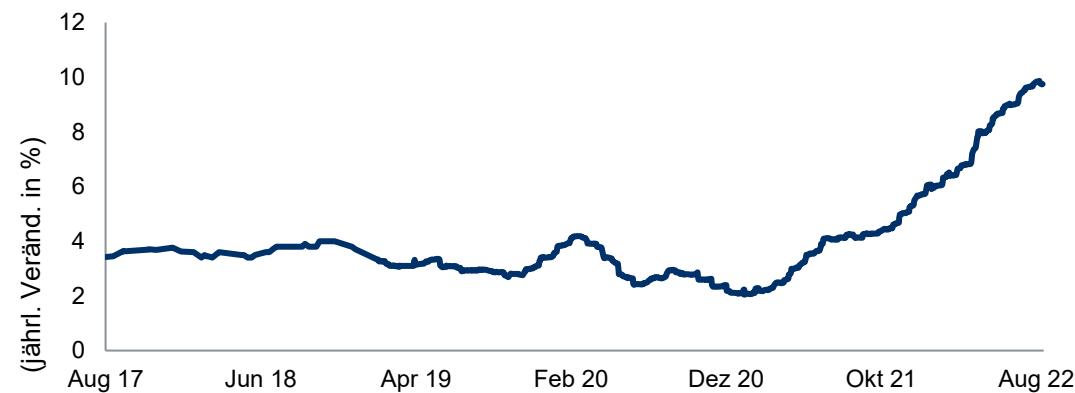
Hinweise: ¹ Das ausgewiesene verwaltete Vermögen (AuM) umfasst von BlueBay Asset Management und RBC GAM US verwaltete Fonds, die innerhalb der BlueBay-Anlageplattform verwaltet werden. Bei einem kleinen Teil der AuM handelt es sich um vorläufige Zahlen, die von den endgültigen AuM unwesentlich abweichen können; ² Die Zahl der Investment-Experten umfasst die Investment-Experten von BlueBay und RBC GAM US FI. Leveraged Finance beinhaltet High Yield, Leveraged Loans und Distressed Credit; Multi-Asset Credit AuM umfasst 2,19 Milliarden USD an Leveraged Finance-Vermögenswerten und 429 Millionen USD an verbrieften Darlehen. Die AuM an verbrieften Darlehen spiegeln die von BlueBay verwalteten CLOs mit Vergütungseinnahmen wider, einschließlich derer, die sich in den USA in der sog. "warehouse"-Phase befinden.

Vermehrte Marktchancen (1)

Europäische Unternehmen sehen sich einem „perfekten Sturm“ ausgesetzt

- Nachwirkungen von Covid-19 einschließlich:
 - Hohe Verschuldung
 - Aufgeschobene Verbindlichkeiten
 - Reduzierte Gewinnchancen
 - Nachschubprobleme
 - Rücknahme von Kündigungsschutz- und anderen Unterstützungsmaßnahmen
 - Reduzierung der PEPP-Programme
- Energie-, Rohstoff- und Lohninflation
- Krise der Lebenshaltungskosten
- Steigende Zinsen
- Krieg/geopolitische Spannungen

Globaler Anstieg der Inflation¹



Verlassen des dreißigjährigen Abwärtstrendkanals bei den Zinsen²



Quelle: RBC BlueBay Asset Management Einschätzungen, per Stand: 18. August 2022.

Quelle des Schaubilds: Bloomberg,¹ World Economy Weighted Inflation YoY%, per Stand: 18. August 2022; ² Rendite 10-jähriger dt. Bundesanleihen, per Stand: 10. Oktober 2022



RBC BlueBay
Asset Management

Vermehrte Marktchancen (2)

Erheblich mehr Investitionsmöglichkeiten auf den öffentlichen und privaten Credit-Märkten

Öffentliche Credit-Märkte:

- Europäische High Yield-Anleihen + Leverage Loan Märkte: ca. EUR 2,0 Billionen
- Beide Märkte verloren im Laufe des Jahres 2022 deutlich an Wert
- Wir erwarten einen Anstieg der Zahlungsausfälle
- Bestimmte Sektoren werden sich möglicherweise nie vollständig von Covid-19 und der Energiekrise erholen
- Wir erwarten, dass sich die Krise eher verschlimmert, als dass sie besser wird
- Wir stehen vor der größten Chance im öffentlichen „stressed / distressed“ Markt seit 2008

Private Credit-Märkte:

- Unternehmensdarlehen europäischer Banken: ca. EUR 7,0 Billionen
- Banken werden vermutlich einen deutlichen Anstieg der notleidenden Kredite (NPLs) melden
- Die Banken sind nicht mehr auf den Umgang mit notleidenden Krediten eingestellt
- Die Banken werden für das Festhalten an Problemkrediten mit verschärften Kapitalanforderungen bestraft
- Die europäischen Banken sind im Allgemeinen gut kapitalisiert, so dass sie es sich leisten können, Problemkredite zu verkaufen.
- Wir beobachten, dass Banken NPLs von Unternehmen verkaufen, anstatt die Darlehen abzuwickeln

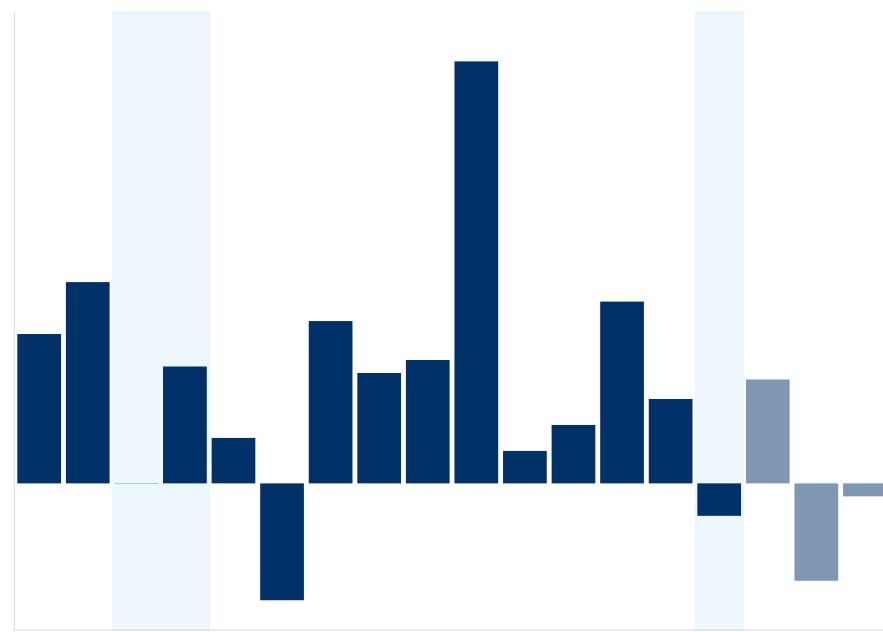
Zitat von Jamie Dimon vom 1. Juni 2022: "Ich sage, es gäbe Sturmwolken, große Sturmwolken. Es ist ein Hurrikan... Dieser Hurrikan ist da draußen genau auf dem Weg zu uns. Wir wissen nur nicht, ob es ein kleinerer ist oder ein Supersturm Sandy"

Quelle: RBC BlueBay Asset Management Einschätzungen, per Stand: 1 Juni 2022

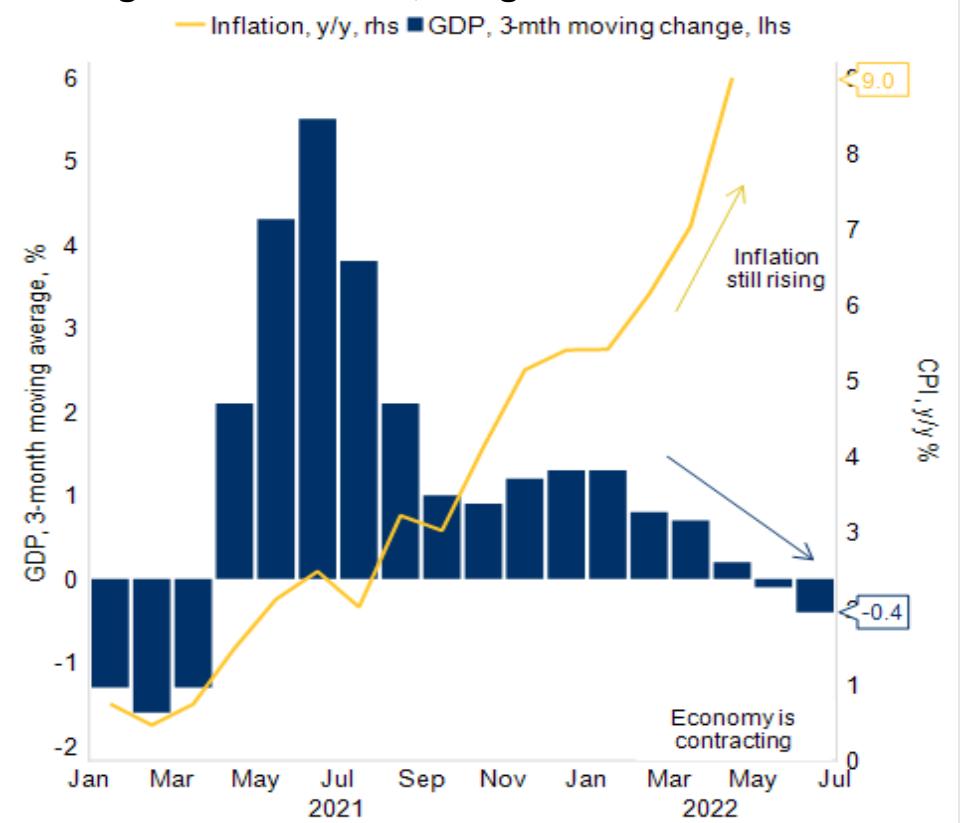
'Perfekter Sturm' im Vereinigten Königreich

- Inflation, höhere Rohstoffpreise und Verwerfungen durch Brexit-Übergangskosten treffen die britische Wirtschaft hart
- Bank of England prognostiziert 13% Inflation und eine fünf Quartale andauernde Rezession: Stagflation

Fallende reale Einkommen der Haushalte¹



Niedrigeres Wachstum, steigende Inflation²



¹ Quelle: Macrobond; Schätzungen und Prognosen des Amts für Budgetfragen, per Stand: 23. März 2022

² Quelle: Macrobond; letzter Stand der Daten: 9. November 2022

Fokussierung auf das europäische “Mid-Market”-Segment

**Europäische Special-Situations-Strategien mit Schwerpunkt
auf das Mid-Market-Segment können erhebliche Vorteile bieten**

- Konzentration auf das europäische Mid-Market-Segment aufgrund:
 - **Mehr Chancen**
 - **Weniger Konkurrenz**
- Europa ist das Epizentrum von "Stress" und "Distress"
- Die europäischen Märkte für HY-Anleihen, Leveraged Loans und Bankdarlehen belaufen sich auf ca. 9,0 Bl. EUR, wovon ein erheblicher Teil an mittelständische Unternehmen vergeben ist.
- Unternehmen des Mid-Market-Segments sind weniger diversifiziert und weniger widerstandsfähig gegenüber wirtschaftlichen Schocks
- Mid-Market-Unternehmen verfügen über einen schlechteren Zugang zu den Kapitalmärkten und sind bei der Finanzierung in hohem Maße von Banken abhängig



Quelle: RBC BlueBay Asset Management, per Stand: 31. Juli 2022. Dieses Dokument wurde ausschließlich zu Informationszwecken erstellt und stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Anlageprodukten oder zur Anwendung einer bestimmten Anlagestrategie in einer bestimmten Rechtsordnung dar. Es wird keine Zusicherung gemacht, dass die Ziele oder Vorgaben ganz oder teilweise erreicht werden.



RBC BlueBay
Asset Management

Anlagestrategie

Stressed Investments

- Grundsätzlich preiswerte Bankschuldverschreibungen oder Anleihen
- Leistungsstarke Investments
- Preis kehrt voraussichtlich zum Nennwert zurück
- Einschließlich durch Covid-19 betroffene Credits

- **Haltezeitraum:** 1–2 Jahre
- **Ziel-IRRs:** 12–20 %

Distressed Investments

- Bankschuldverschreibungen und Anleihen mit großen Abschlägen
- Finanz-/Operative Restrukturierungen
- Debt-for-Equity-Swaps
- Distressed Private Equity-Transaktionen

- **Haltezeitraum:** 1–5 Jahre
- **Ziel-IRRs:** 20–30 %

Refinanzierung/Rettungs-Finanzierung

- Refinanzierung “gestresster” Unternehmen
- Struktureller Nachrang
- Vorteilhafte Darlehenskonditionen
- Optionsscheine oder Aktienanrechte

- **Haltezeitraum:** 3–5 Jahre
- **Ziel-IRRs:** 12–20 %

Sonstige Investments

- Liquidationen
- “Vernachlässigte” Situationen
- Käufe realer Vermögensgegenstände
- Sonstige Spezialsituationen

- **Haltezeitraum:** 1–5 Jahre
- **Ziel-IRRs:** 15–25 %

Quelle: RBC BlueBay Asset Management, per Stand: 30. September 2022. Alle Bedingungen sind nur ein Vorschlag und werden mit den Kunden besprochen. Es werden keine Zusicherungen in Bezug auf die obigen Angaben gemacht. Die Renditeziele, soweit sie angegeben werden, dienen ausschließlich der Veranschaulichung und Diskussion sowie als Hilfsmittel für potenzielle Anleger zur Bewertung einer bestimmten Anlagestrategie. Die IRR-Werte sind lediglich Zielvorgaben und beruhen auf bestimmten Fakten und Annahmen von BlueBay. Es wird keine Zusicherung gegeben, dass der Fonds ähnliche Gewinne oder Verluste wie die angegebenen erzielen wird oder wahrscheinlich erzielt. Die tatsächliche Volatilität und Rendite hängen von einer Vielzahl von Faktoren ab.



RBC BlueBay
Asset Management

Sourcing

Beziehungen und Netzwerke sind entscheidend für das Sourcing differenzierter Investitionsmöglichkeiten

Netzwerk des Investment-Teams

Erfahrene Teams mit ausgezeichneten Beziehungen innerhalb der Branche für Sondersituationen und Umstrukturierungen

Firmenweites Netzwerk

Funktionsübergreifende Team mit einer Unternehmenskultur des Ideenaustauschs innerhalb eines breiten Assetklassen-Mixes



Daten per Stand: 30. September 2022

Beispiele aus der Investment-Pipeline

Bezeichnung	Land	Sektor	Öffentl./Privat	Investmentbeschreibung	Instrumente
Projekt Retail		Bekleidungs-Einzelhandel	Öffentlich	Investition in 1L-Anleihen eines renommierten Bekleidungshändlers. 1L-Anleihen werden voraussichtlich innerhalb von sechs Monaten teilweise oder vollständig zurückgezahlt oder die Kontrolle über das Unternehmen durch einen Tausch von Schulden gegen Eigenkapital übernommen. Potenzieller IRR von 20-25 % und 1,25x (Minimum) Cash-on-Cash-Rendite.	1L Anleihen
Projekt Apulia		Immobilien	Privat	Zusammenarbeit mit dem Eigentümer eines Immobilienunternehmens in Apulien, um gesicherte Forderungen in Concordato Preventivo zu 25c zu kaufen und 54c durch den Verkauf der Hotels zu erzielen. Potenzieller IRR von über 35 % und 2,0x Cash-on-Cash-Rendite.	1L Bankdarlehen
Projekt Driller		Offshore Drilling	Öffentlich	Investition in kurzlaufende Anleihen eines Offshore-Bohrunternehmens. Schaffung eines Unternehmens mit einem Kurs von 5,1x und einer prognostizierten Verdoppelung des EBITDA bis zum GJ23. Die Anleihen werden voraussichtlich vor Fälligkeit refinanziert. Potenzieller IRR von 21 % und 1,5x Cash-on-Cash-Rendite.	Unbesicherte Anleihen
Projekt Car		Autoteile	Privat	Investition in 1L Bankdarlehen eines umstrukturierten Autoteileunternehmens. Das Unternehmen liefert Gelenkwellen und Halbwellen an Daimler und andere OEMs. Neuer Turnaround-Sponsor und Unterstützung der OEMs. Potenzieller IRR von 25-40 % und 2-3fache Cash-on-Cash-Rendite.	1L Bankdarlehen
Projekt Cinema		Kinos	Öffentlich	Investition in 1L Bankdarlehen einer bekannten Kinokette, die derzeit umstrukturiert wird. Die Gläubiger stellen neues Geld zur Verfügung und übernehmen 100 % des Eigenkapitals des Unternehmens. Potenzieller IRR von 20 % und 1,6-fache Cash-on-Cash-Rendite.	1L Bankdarlehen
Projekt Recovery		Immobilien	Privat	Investition in bestätigte Forderungen aus einer langjährigen Liquidation. Die Forderungen werden zu 17c gehandelt, wobei 15c in bar vorhanden sind und weitere 10-15c aus dem Verkauf anderer Vermögenswerte erzielt werden sollen. Potenzieller IRR von über 50 % und 1,5-fache Cash-on-Cash-Rendite.	Liquidationsansprüche
Projekt EPC		Öl- und Gas-EPC	Öffentlich	Investition in 1L-Anleihen eines Öl- und Gas-EPC-Unternehmens, das umstrukturiert wurde. Schaffung eines Unternehmens mit einem 2-5-fachen EBITDA des GJ22E, das sich bis zum GJ24 mindestens verdoppeln soll. Potenzieller IRR von 15-20 % und 1,3-1,5x Cash-on-Cash-Rendite.	1L Anleihen
Projekt Speed		Rennstrecke	Privat	Potenzieller Erwerb einer Rennstrecke und von Immobilien in Norditalien. Zusammenarbeit mit dem ursprünglichen Familieneigentümer, um die Bankenrefinanzierungen von der Bank of Italy aufzukaufen. Rückzahlung durch den Verkauf von Immobilienvermögen. Potenzieller IRR mehr als 35 % und 1,5x Cash-on-Cash-Rendite.	Besicherte Darlehen
Projekt Vessel		Schiffahrt	Öffentlich	Investition in 1L-Anleihen einer Zweckgesellschaft, die zwei OCVs besitzt. Beide Schiffe werden voraussichtlich innerhalb von 12 Monaten verkauft werden. Die Anleihen werden in den 40-ern mit potenzieller Nennwertrendite gehandelt. Potenzieller IRR von 270 % und 2,2x Cash-on-Cash-Rendite.	1L Anleihen
Stressed Investments		Distressed Investments	Liquidation	Kauf realer Vermögensgegenstände	

Quelle: RBC BlueBay Asset Management, per Stand: 31. Juli 2022. Hinweis: Die bereitgestellten Informationen dienen lediglich der Veranschaulichung und sind nicht als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers oder Finanzinstrumentes zu verstehen. Diese Beispiele dienen nur zu Informationszwecken und stellen weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung oder ein Angebot für eine Aufforderung dar. Die Beispiele basieren auf den aktuellen Marktbedingungen, und es gibt keine Garantie dafür, dass eine bestimmte Bedingung gleichbleibt. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen. Zukünftige Renditen sind nicht garantiert, und es kann zu einem Verlust des Kapitals kommen. Es gibt eine Vielzahl von Risiken im Zusammenhang mit den oben genannten Anlagen.

Investment-Beispiel: Boa OCV



Utilization		DCF Based Enterprise Value					
		Day Rate					
	40	50	60	70	80	90	
85%	316	575	834	1094	1353	1612	
80%	175	419	662	906	1149	1393	
75%	35	263	490	718	946	1174	
70%	-106	106	318	531	743	955	
65%	-246	-50	147	343	539	736	
60%	-387	-206	-25	155	336	517	
55%	-527	-362	-197	-32	133	298	
50%	-668	-519	-369	-220	-71	79	

Investment Unter-Strategie	Distressed
Industrie	Offshore Öl-Dienstl.
Region	Global
Haltezeitraum	Aktuell 19 Monate
Investment-IRR (brutto) ¹	161 %
Cash-on-Cash-Rendite	3,2x

Hintergrund

- Boa OCV ist der Emittent und Eigentümer der Boa Sub C und Deep C Offshore Construction Vessels (OSVs). Sie wurden 2003 bzw. 2007 mit einem Gesamtaufwand von mehr als 2 Mrd. NOK gebaut.
- Im Jahr 2017 führte ein Überangebot an OSV zu einem rapide sinkenden Markt und nicht-kostendeckenden Tagessätzen.
- Die ursprüngliche Anleihe mit einer Laufzeit von 5 Jahren wurde 2017 und erneut 2019 in eine Anleihe mit 2% PIK 2024 im Wert von 1,2 Mrd. NOK umstrukturiert. Mit starkem Schutz der Anleihegläubiger.
- BlueBay baute im Jahr 2021 eine Position zu einem durchschnittlichen Preis von 16c auf, was einen Gesamtwert für die Schiffe von 23 Mio. \$ bedeutete.

These

- Die anhaltend hohe Auslastung der beiden Schiffe und die kürzlich abgeschlossenen Spezialuntersuchungen haben die Marktfähigkeit der Schiffe bestätigt.
- Der Schrottwert wurde mit 10c angesetzt, was den Wertverlust begrenzt. Der Restanspruch gegen die ursprünglichen Eigentümer trug ebenfalls zur Wertsicherung bei.
- BlueBay gab eine unabhängige Bewertung der Einheiten in Auftrag, die einen Gesamtwert am unteren Ende der Spanne von 80 Millionen Dollar ergab.
- Die Tatsache, dass die Schiffe effektiv im Besitz der Anleihegläubiger sind, deutet darauf hin, dass ein Verfahren zum Verkauf der Vermögenswerte das wahrscheinlichste Ergebnis ist.

Ergebnis

- Die Schiffe zeigten weiterhin gute Ergebnisse bei den bestehenden Charterverträgen und konnten neue Aufträge gewinnen.
- Da sich das Umfeld für die Tagesraten verbesserte, versuchte der Haupteigentümer der Anleihe, die Schiffe zum Verkauf anzubieten.
- Im August 2022 kündigte der Treuhänder den Verkauf des Schiffes Deep C für 25-35 Mio. USD an, was zu einer Rückzahlung der 31c-Anleihe im Oktober 2022 führte.
- Die Anleihegläubiger konnten sich mit den Eigentümern der Boa-Gruppe auf einen Vergleich über 10c Restforderung einigen.
- Zum gegenwärtigen Marktwert beträgt die IRR 161% über 19 Monate und ergibt eine Cash-on-Cash-Rendite von 3,2x mit weiterem Aufwärtspotenzial.

ESG

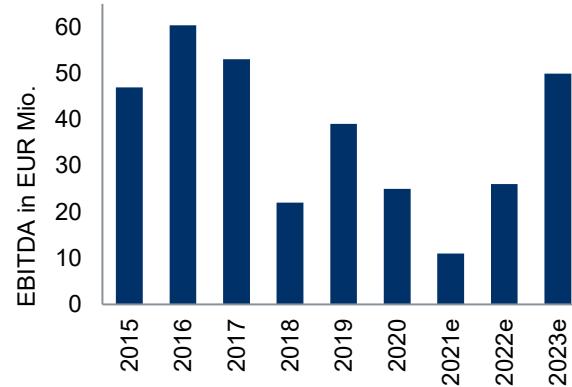
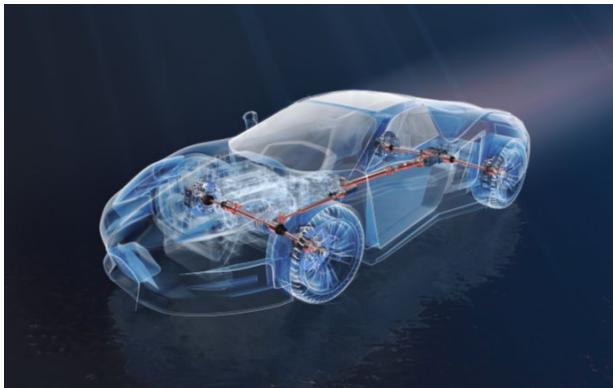
- E: Offshore-Versorgungsschiffe können sowohl traditionelle als auch erneuerbare Energiequellen unterstützen, z. B. Windparks
- S: Das Unternehmen bietet hochwertige und komfortable Unterbringungsmöglichkeiten für seine Mitarbeiter. Die Sicherheitsrichtlinien entsprechen den wichtigsten internationalen Standards
- G: Nach der Umstrukturierung sind der Geschäftsplan und die Führungsstrukturen vor dem Hintergrund der Branchenaussichten angemessen

Quelle: RBC BlueBay Asset Management, per Stand: 12. Oktober 2022. Die obigen Angaben dienen zu Informationszwecken und stellen keine Kauf- oder Verkaufsempfehlung dar.
Hinweis: ¹ Die auf "Brutto"-Basis dargestellten internen Verzinsungen ("IRRs") spiegeln keine Verwaltungs- und Performancevergütungen, carried interest, Steuern oder zurechenbare Kosten wider, die von den Anlegern getragen werden und die insgesamt erheblich sein können. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für zukünftige Ergebnisse. Die bereitgestellten Informationen dienen der Veranschaulichung des Anlageprozesses der European Special Situations Strategy und sind nicht als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten zu verstehen. Es wird keine Zusicherung gemacht, dass die Ziele oder Vorgaben ganz oder teilweise erreicht werden.



RBC BlueBay
Asset Management

Investment-Beispiel: IFA Rotorion



Investment Unter-Strategie	Restrukturierung
Industrie	Autozulieferer
Region	Global
Haltezeitraum	3-4 Jahre
Investment-IRR (brutto) ¹	25-40 % erwartet
Cash-on-Cash-Rendite	2-3x erwartet

Hintergrund

- Erstklassiger deutscher Automobilzulieferer, der Antriebswellen herstellt und zu den Top-Drei-Anbietern der größten OEMs der Welt zählt, mit Daimler als Hauptkunden
- IFA befindet sich seit Ende 2018 in der Umstrukturierungsphase und schloss im April 2022 eine finanzielle Umstrukturierung ab. Die Umstrukturierung umfasste die Übernahme des Unternehmens durch Aequita (deutscher Turnaround-Spezialist), die Aufteilung der bestehenden Schulden in 150 Mio. EUR OpCo und 150 Mio. EUR HoldCo sowie die Unterstützung der OEMs in Höhe von 110 Mio. EUR.

These

- BlueBay initiierte im Februar 2022 eine Investition auf der Grundlage, dass das Risiko durch die Umstrukturierung und die OEM-Unterstützung erheblich verringert würde.
- BlueBay erwarb eine Position in der erstrangigen Bankenschuldverschreibung zu 25c, was einem impliziten EV/EBITDA-Multiple von 2,0x entspricht.

Ergebnis

- Es wird erwartet, dass sich die Leistungsfähigkeit aufgrund der starken Positionierung bei den wichtigsten OEMs, des optimierten Managements und der Eigentumsverhältnisse erhöhen wird. Es wird erwartet, dass sich die Automärkte in der zweiten Jahreshälfte 2022 erholen werden, und das Unternehmen ist angesichts des Engagements mehrerer OEMs gut aufgestellt, um von der Erholung zu profitieren.

ESG

- E: Investitionen zur Produktionssteigerung von Halbwellen für Elektrofahrzeuge für große OEMs
- S: Die Umstrukturierung untermauert die Lebensfähigkeit des Unternehmens und sichert die Arbeitsplätze
- G: Neue Führungs- und Managementstrukturen und verbesserte Offenlegung als Folge des Eigentümerwechsels

Quelle: RBC BlueBay Asset Management, per Stand: 12. Oktober 2022. Die obigen Angaben dienen zu Informationszwecken und stellen keine Kauf- oder Verkaufsempfehlung dar.

Hinweis: ¹ Die auf "Brutto"-Basis dargestellten internen Verzinsungen ("IRRs") spiegeln keine Verwaltungs- und Performancevergütungen, carried interest, Steuern oder zurechenbare Kosten wider, die von den Anlegern getragen werden und die insgesamt erheblich sein können. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für zukünftige Ergebnisse. Die bereitgestellten Informationen dienen der Veranschaulichung des Anlageprozesses der European Special Situations Strategy und sind nicht als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten zu verstehen. Es wird keine Zusicherung gemacht, dass die Ziele oder Vorgaben ganz oder teilweise erreicht werden.

Investment-Beispiel: Camino Healthcare

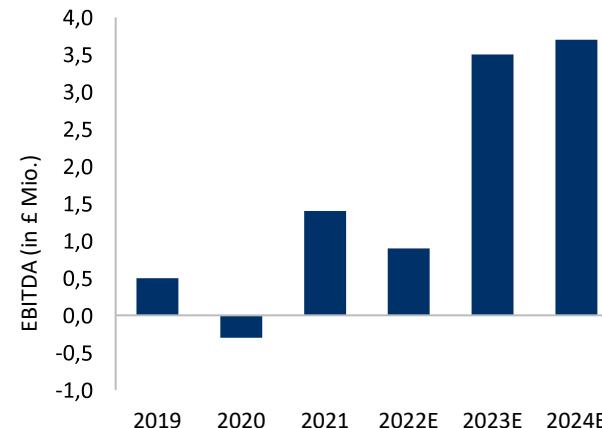


Hintergrund

- Camino Healthcare besitzt und betreibt drei Einrichtungen für psychische Gesundheit im Vereinigten Königreich
- Camino hatte Probleme sowohl mit der Aufsichtsbehörde als auch mit seinem früheren Managementteam, und zwei Einheiten mussten geschlossen werden.
- Bestehender Bankdarlehensgeber wollte innerhalb von drei Monaten Rückzahlung
- Camino hatte einen neuen Betriebsleiter eingestellt, um das Geschäft zu sanieren und die zwei geschlossenen Einheiten erfolgreich wieder zu eröffnen
- BlueBay wurde mit der Refinanzierung des bestehenden Kreditgebers und der Bereitstellung zusätzlicher Mittel für die Sanierung beauftragt.

These

- Nach einer Due-Diligence-Prüfung der Standorte, des Managements und des Geschäftsplans kamen wir zu dem Schluss, dass die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Turnarounds hoch ist.
- In Gesprächen mit dem Management konnten wir einen IRR von 15-25 % für unsere Investition aushandeln.
- Waren die Investition und der Turnaround nicht wie erhofft eingetreten, reichte der Marktwert der drei Liegenschaften immer noch aus (selbst wenn sie leer stehen), um unsere Investition mehr als zu decken.



Investment Unter-Strategie	Refinanzierung
Industrie	Psychische Gesundheitsdienste
Region	Verein. Königreich
Haltezeitraum (indikativ)	3 Jahre
Investment-IRR (brutto) ¹	15-25 % (indikativ)
Cash-on-Cash-Rendite	1.5x – 1.9x (indikativ)

Ergebnis

- BlueBay war nicht in der Lage, die Transaktion durchzuführen - daher zogen wir uns aus dem Verfahren zurück.
- Dies wäre eine Investition mit einer Laufzeit von drei Jahren und einem IRR von 15-25 % gewesen - bestehend aus Barmittelverzinsung, PIK-Zinsen und einer Ausstiegsvergütung.
- Das Managementteam ist seit unserem Rückzug zweimal an uns herangetreten, um uns zu fragen, ob wir in das Unternehmen investieren könnten.

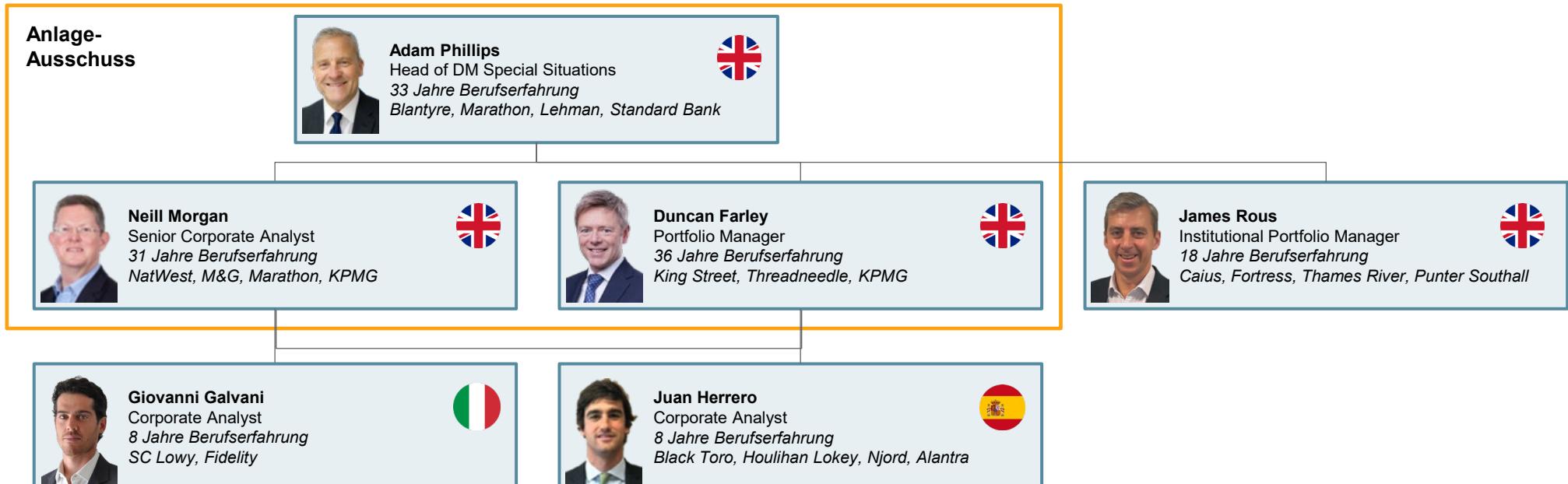
ESG

- E: Moderne, dem Stand der Technik entsprechende und energieeffiziente Gebäude
- S: Die Finanzierung von Camino würde die kontinuierliche Bereitstellung von Diensten für die psychische Gesundheit (wo sie dringend benötigt werden) gewährleisten und Arbeitsplätze erhalten.
- G: Als potenzieller vorrangiger Darlehensgeber hätte BlueBay erheblichen Einfluss gehabt. Eigentümer stellen neues, hochqualifiziertes Managementteam vor.

Quelle: RBC BlueBay Asset Management, per Stand: 12. Oktober 2022. Die obigen Angaben dienen zu Informationszwecken und stellen keine Kauf- oder Verkaufsempfehlung dar.

Hinweis: ¹ Die auf "Brutto"-Basis dargestellten internen Verzinsungen ("IRRs") spiegeln keine Verwaltungs- und Performancevergütungen, carried interest, Steuern oder zurechenbare Kosten wider, die von den Anlegern getragen werden und die insgesamt erheblich sein können. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für zukünftige Ergebnisse. Die bereitgestellten Informationen dienen der Veranschaulichung des Anlageprozesses der European Special Situations Strategy und sind nicht als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten zu verstehen. Es wird keine Zusicherung gemacht, dass die Ziele oder Vorgaben ganz oder teilweise erreicht werden.

Special Situations Investment – Team bei RBC BlueBay



- Adam hat im Laufe seiner Karriere vier Teams aufgebaut und geleitet
- Investitionserfahrung in fünf großen Rezessionen: 1990, 1998, 2001, 2008 and 2020
- Die leitenden Teammitglieder verfügen jeweils über mehr als drei Jahrzehnte Berufserfahrung
- Das Team hat in verschiedenen Rechtsordnungen investiert: Europa, Asien, MENA und USA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Adam	Lehman			Marathon										Privater Investor und Fonds-Berater						Blantyre		BlueBay		
Duncan		Threadneedle			Moore Capital			King Street						BlueBay										
Neill	KPMG Restructuring			Marathon										M&G		NatWest		Seaport	BlueBay					

Quelle: RBC BlueBay Asset Management, per Stand: 30. September 2022

Disclaimer: Marketing Communication

A summary of investor rights can be obtained in English on www.bluebay.com/investorrights. It is important to note that the Fund Management Company may terminate arrangements for marketing under new Cross-border Distribution Directive denotification process. Recipients are strongly advised to make an independent review with their own advisors and reach their own conclusions regarding the investment merits and risks, legal, credit, tax and accounting aspects of all transactions. Please refer to the prospectus of the UCITS/ AIF and to the KIID, if applicable, before making any final investment decisions.

This document is a marketing communication and it may be produced and issued by the following entities: in the European Economic Area (EEA), by BlueBay Funds Management Company S.A. (the ManCo), which is regulated by the Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). In Germany, Italy, Spain and Netherlands the ManCo is operating under a branch passport pursuant to the Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities Directive (2009/65/EC) and the Alternative Investment Fund Managers Directive (2011/61/EU). In the United Kingdom (UK) by BlueBay Asset Management LLP (BBAM LLP), which is authorised and regulated by the UK Financial Conduct Authority (FCA), registered with the US Securities and Exchange Commission (SEC) and is a member of the National Futures Association (NFA) as authorised by the US Commodity Futures Trading Commission (CFTC). In Switzerland, by BlueBay Asset Management AG where the Representative and Paying Agent is BNP Paribas Securities Services, Paris, succursale de Zurich, Selnaustrasse 16, 8002 Zurich, Switzerland. The place of performance is at the registered office of the Representative. The courts at the registered office of the Swiss representative or at the registered office or place of residence of the investor shall have jurisdiction pertaining to claims in connection with the offering and/or advertising of shares in Switzerland. The Prospectus, the Key Investor Information Documents (KIIDs), where applicable, the Articles of Incorporation and any other document required, such as the Annual and Semi-Annual Reports, may be obtained free of charge from the Representative in Switzerland. In Japan, by BlueBay Asset Management International Limited which is registered with the Kanto Local Finance Bureau of Ministry of Finance, Japan. In Australia, BlueBay is exempt from the requirement to hold an Australian financial services license under the Corporations Act in respect of financial services as it is regulated by the FCA under the laws of the UK which differ from Australian laws. In Canada, BBAM LLP is not registered under securities laws and is relying on the international dealer exemption under applicable provincial securities legislation, which permits BBAM LLP to carry out certain specified dealer activities for those Canadian residents that qualify as "a Canadian permitted client", as such term is defined under applicable securities legislation. The BlueBay group entities noted above are collectively referred to as "BlueBay" within this document. The registrations and memberships noted should not be interpreted as an endorsement or approval of BlueBay by the respective licensing or registering authorities. In the United States, this document may also be provided by RBC Global Asset Management (U.S.) Inc. ("RBC GAM-US"), an SEC registered investment adviser. RBC Global Asset Management (RBC GAM) is the asset management division of Royal Bank of Canada (RBC) which includes BBAM LLP, RBC GAM-US, RBC Global Asset Management (Asia) Limited and RBC Global Asset Management Inc., which are separate, but affiliated corporate entities. The document is intended only for "professional clients" and "eligible counterparties" (as defined by the Markets in Financial Instruments Directive ("MiFID")) or in the US by "accredited investors" (as defined in the Securities Act of 1933) or "qualified purchasers" (as defined in the Investment Company Act of 1940) as applicable and should not be relied upon by any other category of customer. This document has been prepared solely for informational purposes and does not constitute an offer or recommendation to buy or sell any security or investment product or adopt any specific investment strategy in any jurisdiction. There are several risks associated with investing in this product. Please refer to the Prospectus of the fund and to the Key Investor Information Documents (KIID), if available, or any other relevant fund documentation on BlueBay website before making any final investment decisions. In EEA where applicable, the Prospectus is available in English and the KIIDs in several local languages and they can be accessed and obtained on BlueBay website. No BlueBay fund will be offered, except pursuant and subject to the offering memorandum and subscription materials for such fund (the "Offering Materials"). If there is an inconsistency between this document and the Offering Materials for the BlueBay fund, the provisions in the Offering Materials shall prevail. The investments discussed may fluctuate in value and you may not get back the amount invested. The return may increase or decrease as a result of currency fluctuations. There is no guarantee that the objectives shown will be achieved. Changes in rates of exchange may have an adverse effect on the value of investments. Investment in derivatives may involve a high degree of gearing or leverage, so that a relatively small movement in the price of the underlying investment results in a much larger movement in the price of the instrument, as a result of which prices are more volatile. The BlueBay products are subject to various other risk factors and conflicts of interest. Any investor who proposes to subscribe for an investment in any of the BlueBay products must

be able to bear the risks involved and must meet the respective products suitability requirements. No assurance can be given that the investment objectives will be achieved. BlueBay products may be speculative and involve a substantial degree of risk. The products may be leveraged and engage in other speculative investment practices that may increase the risk of investment loss. An investor must realise that he or she could lose all or a substantial amount of his or her investment. The investments and strategies discussed here may not be suitable for all investors; if you have any doubts you should consult your investment adviser. You should read the prospectus or offering documents carefully before investing in any BlueBay Strategy. Investments in the BlueBay products may be highly illiquid and there may not be a secondary market for an investor's interest in the products, in which case none should be expected to develop. There are restrictions on transferring interests in the funds. The fees and expenses charged may offset the funds trading profits. The instruments in which the products invest may involve complex tax structures and there may be delays in distributing important tax information. The funds are not required to provide periodic pricing or valuation information to investors with respect to its individual investments. While gross of fee figures would reflect the reinvestment of all dividends and earnings, it would not reflect the deduction of investment management and performance fees. An investor's return will be reduced by the deduction of applicable fees which will vary with the rate of return on the fund. For example, if there was an annualised return of 10% over a 5-year period then the compounding effect of a 0.60% management fee and a 0.20% performance fee would reduce the annualised return to 9.32% (figures used are only to demonstrate the effect of charges and are not an indicator of future performance). In addition, the typical fees and expenses charged to a fund will offset the fund's trading profits. A description of the specific fee structure for each BlueBay strategy is contained in the fund's prospectus. Net performance figures reflect the reinvestment of all dividends and earnings, and the deduction of investment management and performance fees. In addition, the typical fees and expenses charged to a fund will offset the fund's trading profits. The specific fee structure is detailed in the fund's offering materials and/or prospectus. **Unless otherwise stated, performance data is unaudited and net of management, performance and other fees. The investments discussed may fluctuate substantially in value and you may not get back the amount invested. An investor's actual performance and fees may differ from the performance information shown due to capital contributions, redemptions or withdrawals. All investments involve risk including the loss of principal and there is no guarantee that the fund investment objectives will be achieved. Past performance is not indicative of future results.** Securities are mentioned for information purposes only and should not be deemed a recommendation to buy or sell. Any indices shown are presented only to allow for comparison of the BlueBay fund's performance to that of certain widely recognised indices. The volatility of the indices may be materially different from the individual performance attained by a specific fund or investor. In addition, the BlueBay fund holdings may differ significantly from the securities that comprise the indices shown. Investors cannot invest directly in an index. Return objectives, to the extent they are provided, are used solely for illustration and discussion purposes and as an aid to prospective investors to evaluate a particular investment strategy. Such targets or objectives reflect the subjective input of the Investment Manager based upon a variety of factors, including but not limited to, the investment strategy and its prior performance, volatility measures, portfolio characteristics, risks and market conditions. Performance targets or objectives should not be relied upon as an indication of actual or projected performance. Actual volatility and returns depend upon a variety of factors. No representation is made any targets or objectives will be achieved, in whole or in part. To the best of BlueBay's knowledge and belief this document is true and accurate at the date hereof. BlueBay makes no express or implied warranties or representations with respect to the information contained in this document and hereby expressly disclaim all warranties of accuracy, completeness or fitness for a particular purpose. No part of this document may be reproduced, redistributed or passed on, directly or indirectly, to any other person or published, in whole or in part, for any purpose in any manner without the prior written permission of BlueBay. Copyright 2022 © BlueBay, is a wholly-owned subsidiary of RBC and BBAM LLP may be considered to be related and/or connected to RBC and its other affiliates.® Registered trademark of RBC. RBC GAM is a trademark of RBC. BlueBay Funds Management Company S.A., registered office 4, Boulevard Royal L-2449 Luxembourg, company registered in Luxembourg number B88445. BlueBay Asset Management LLP, registered office 77 Grosvenor Street, London W1K 3JR, partnership registered in England and Wales number OC370085. The term partner refers to a member of the LLP or a BlueBay employee with equivalent standing. Details of members of the BlueBay Group and further important terms which this message is subject to can be obtained at www.bluebay.com. All rights reserved.



RBC BlueBay
Asset Management