

BAI-Webinar „Direct Lending“

Speakers:

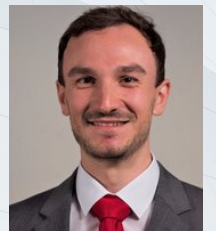
Tobias Bittrich, Leiter Corporate Banking, Berenberg
Joanna Layton, Managing Director, Alcentra

August 24, 2021

Philipp Bunnenberg

Referent
Alternative Markets, BAI

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





Tobias Bittrich leitet seit 2008 das Corporate Banking bei Berenberg. Hierzu gehören die Bereiche Structured Finance, Schifffahrt, Real Estate sowie das Firmenkundengeschäft, Infrastructure & Energy, die Immobilien-finanzierungen und der internationale Zahlungsverkehr. Zudem hat er den Bereich zum Asset Manager für illiquide Assets (Private Debt) ausgebaut. Er hat mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung. Bevor er 2007 als Structured Finance Spezialist zu Berenberg kam, war er bei der Commerzbank in verschiedenen Positionen in Hamburg und Frankfurt tätig. Nach seinem Studium der Volkswirtschaft startete er als Anlage- und Derivatespezialist im Firmenkundengeschäft.



Joanna Layton joined Alcentra in May 2005 and is a senior member of the investment team, with over 20 years of investing experience. Joanna was originally a member of the European Loans and High Yield team, where she was a senior analyst covering a variety of sectors. She has been a member of the European Loans and High Yield Investment Committee since 2014. In line with the importance of monitoring a growing investment base, Joanna formed the European Direct Lending Portfolio Monitoring Team in early 2018. This has grown to a team of six investment professionals. Joanna is also a member of the European Direct Lending Investment Committee.



BERENBERG

PRIVATBANKIERS SEIT 1590

BAI Webinar / August 2021

1st out / 2nd out Direct Lending

Mit Super Senior in Richtung Investment Grade?

Berenberg





Wichtige Hinweise und wesentliche Risiken

Wichtige Hinweise

Bei dieser Information handelt es sich um eine Marketingmitteilung.

Diese Information richtet sich ausschließlich an Kunden der Kundengruppe „Professionelle Anleger“ oder „Semiprofessionelle Anleger“ im Sinne des § 1 Abs. 19 Nr. 32 und 33 KAGB.

Bei diesem Dokument und bei Referenzen zu Emittenten, Finanzinstrumenten oder Finanzprodukten handelt es sich nicht um eine Anlagestrategieempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 34 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 oder um eine Anlageempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 35 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 jeweils in Verbindung mit § 85 Absatz 1 WpHG. Als Marketingmitteilung genügt diese Information nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen und unterliegt keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen.

Diese Information soll Ihnen Gelegenheit geben, sich selbst ein Bild über eine Anlagemöglichkeit zu machen. Sie ersetzt jedoch keine rechtliche, steuerliche oder individuelle finanzielle Beratung.

Ihre Anlageziele sowie Ihre persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse wurden ebenfalls nicht berücksichtigt. Wir weisen daher ausdrücklich darauf hin, dass diese Information keine individuelle Anlageberatung darstellt. Eventuell beschriebene Produkte oder Wertpapiere sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur in bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Diese Information darf nur im Rahmen des anwendbaren Rechts und insbesondere nicht an Staatsangehörige der USA oder dort wohnhafte Personen verteilt werden.

Diese Information wurde weder durch eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch durch andere unabhängige Experten geprüft.

Maßgeblich für eine Entscheidung an dieser Investition sind ausschließlich das Emissionsdokument (ggf. inklusive des Teilfondsanhangs), die Satzung der Gesellschaft sowie der Zeichnungsschein (nachfolgend zusammenfassend „Verkaufsunterlagen“). Die Verkaufsunterlagen erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache bei der Vertriebsstelle des Fonds. Die Geschäftsanschrift der Vertriebsstelle lautet: Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG (Berenberg), Neuer Jungfernstieg 20, 20354 Hamburg.

Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen basieren entweder auf eigenen Quellen des Unternehmens oder auf öffentlich zugänglichen Quellen Dritter und spiegeln den Informationsstand zum Zeitpunkt der Erstellung der unten angegebenen Präsentation wider. Nachträglich eintretende Änderungen können in diesem Dokument nicht berücksichtigt werden. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, auf solche Änderungen hinzuweisen und/oder eine aktualisierte Information zu erstellen.

Wir weisen darauf hin, dass frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung sind.

Zur Erklärung verwendeter Fachbegriffe steht Ihnen auf www.berenberg.de/glossar ein Online-Glossar zur Verfügung.

Datum: August 2021

Wesentliche Risiken

Bei den durch den Fonds vergebenen Finanzierungen besteht aufgrund der Nicht-Börsennotierung bzw. des Nicht-Handelns an geregelten Märkten eine stark eingeschränkte Liquidität. Deshalb kann eine mögliche Veräußerung der Schuldverschreibungen zum oder vor Laufzeitende schwierig oder teuer sein und langsam vorangehen. Zu den mit einer Investition in Fremdkapitalinstrumente verbundenen Risiken gehört zunächst das Risiko des teilweisen oder vollständigen Verlustes durch verminderte Zahlungsfähigkeit bis hin zur Insolvenz des Schuldners bzw. durch eine möglicherweise Nicht-Werthaltigkeit bzw. Nicht-Durchsetzbarkeit etwaiger Sicherheiten. Darüber hinaus können dem Fonds in einer solchen Situation über den Betrag der noch ausstehenden Forderungen hinausgehende zusätzliche Kosten, etwa durch gerichtliche Auseinandersetzungen, Zwangsvollstreckungsmaßnahmen oder sonstige Maßnahmen drohen. Realisieren sich eines oder mehrere dieser Risiken, kann dies dazu führen, dass die Rückflüsse an die Anleger geringer als erwartet ausfallen bzw. ausbleiben und darüber hinaus zum teilweisen oder vollständigen Verlust der Investition in den Fonds führen. Der Fonds unterliegt spezifischen regulatorischen Anforderungen, die je nach Investor von diesem zu werten sind. Potenzielle Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen können bspw. zu abweichenden Investment-Einschätzungen und/oder zur Unattraktivität des Investments unter Berücksichtigung individueller Klassifizierungen für einzelne Investoren führen.

Berenberg Private Debt-Fonds 2021

16

Fonds

4

Assetklassen

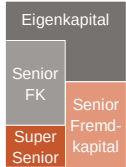
>4 Mrd.

Kapitalzusagen

>100

Investoren

Fonds sind in Auflage
und können noch nicht
erworben werden

	Corporate Direct Lending	Secured Shipping Debt	Renewable Energy Debt	Real Estate Debt
Segment	Mittelständische Unternehmen	Handelsschiffe	Internationale Erneuerbare Energien-Projekte	Immobilien, Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte
Rang und Risikoprofil (Fonds: ●●)	Super Senior und Senior-Finanzierungen 	Erstrangig besicherte Hypothekendarlehen 	Besicherte Junior Debt und Unitranche-Finanzierungen 	Super Senior und Senior-Finanzierungen 
Strategie und Alleinstellungsmerkmale	Erst- und vorrangige Tranchen von Transaktions- und Akquisitionsfinanzierungen für cashflow-starke Unternehmen mit geringer Konjunktur-sensitivität	Erstrangige besicherte Finanzierungen für Handelsschiffe mit einem Beleihungsauslauf von max. 60% des Marktwertes (akt. Portfolio <50%)	Besichertes Junior Debt / Unitranche für Erneuerbare Energien-Projekte für Late Stage-Projektentwicklungs-, Bau- und Betriebsphasen	Erstrangig besicherte Immobilienfinanzierungen mit niedrigem Beleihungsauslauf

Entstehung von Super Senior-Finanzierungen durch Margendruck unter Unitranche-Anbietern

2008/09



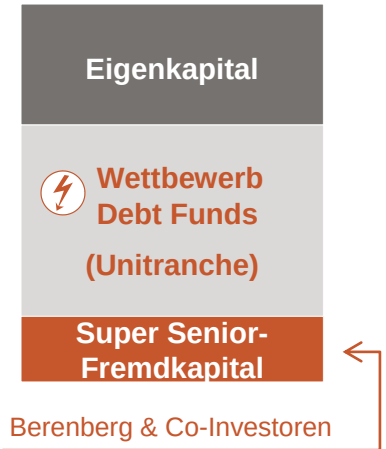
- Nur wenige Banken nach Finanzkrise aktiv
- Berenberg einer der wenigen aktiven Finanzierer nach der Finanzkrise

ab 2011



- Banken kehren zurück in den Markt
- Berenberg baut über Jahre als verlässlicher Finanzierungspartner Netzwerk zu Finanzinvestoren auf

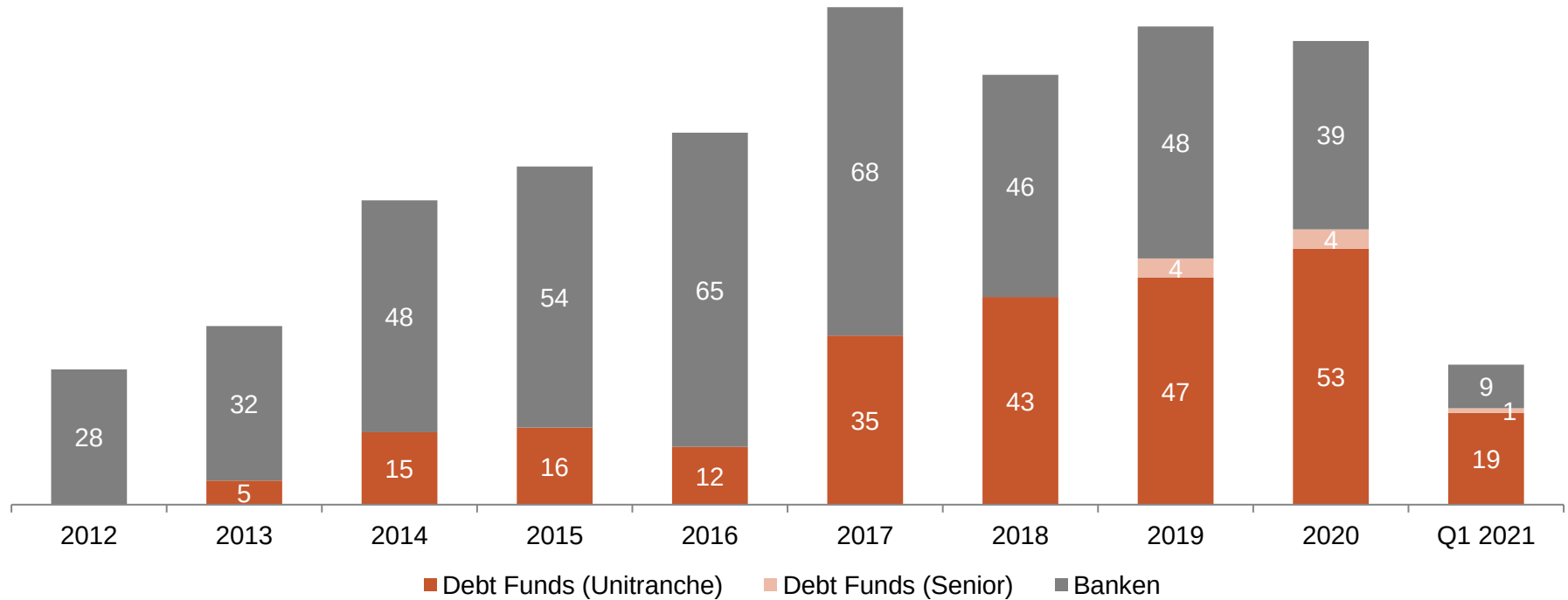
seit 2014



- Senior-Finanzierungen geraten durch Eintritt der Debt Funds unter Druck
- Zunehmender Wettbewerb in der Unitranche → Beimischung von vorrangigen Tranchen (Super Senior Term Loans), um Zinsbelastung zu senken
- Berenberg etabliert als First Mover bei Super Senior-Finanzierungen und ist Marktführer in Europa - insbes. DACH

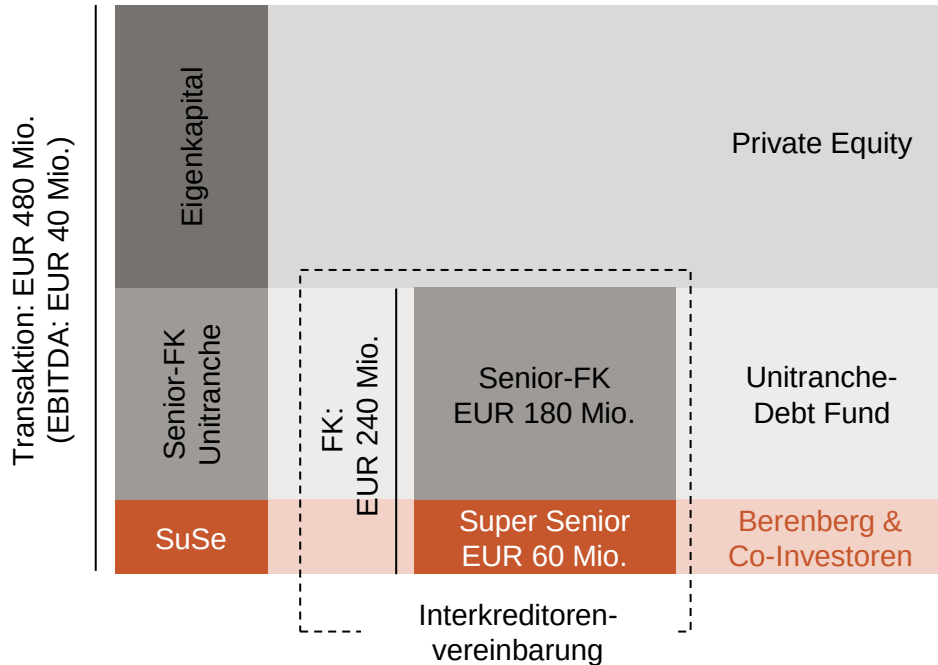
Starker Anstieg der Aktivität von Debt Funds in Deutschland

Anzahl „Mid-market“ Deals in Deutschland



Super Senior-Finanzierungen Unternehmenskauf

Schematische Struktur



- Ein Private Equity-Fond kauft ein Unternehmen für EUR 480 Mio. (entspricht 12x EBITDA)
- Finanzierung mit Unitranche und Super Senior
- Start des Prozesses mit tiefgehender Due Diligence

Super Senior Finanzierungen

Abgrenzung zur Unitranche

	Super Senior	Unitranche	Erläuterung
Erlöse aus Liquidation	Senior	Junior	Super Senior ist im Verwertungsfall im Wasserfall vorrangig
Forderungsrang	Senior	Senior	Beide Tranchen sind im Forderungsrang gleich (pari passu)
Sicherheiten	Senior	Senior	Beide Tranchen sind gleichrangig in Bezug auf das Sicherheitenpaket
Maturity	In der Regel endfällig / frühere Fälligkeit	In der Regel endfällig	• Laufzeit Super Senior: ~6,75 Jahre • Laufzeit Unitranche: ~7,00 years
Verwertungsprozess	Kann den Prozess übernehmen	Führt den Prozess	• Unitranche führt in der Regel den Verwertungsprozess • Super Senior kann diesen unter Umständen übernehmen
Recht auf Erwerb	Nein	Ja	Unitranche hat das Recht, die Super Senior-Tranche im Verwertungsfall zu pari abzulösen

Berenbergs Kreditvergabeleitlinien

Weitere wesentliche Schutzmechanismen

1

Verschuldung / Verschuldungsgrad

Begrenzung der Gesamtverschuldung bzw. der Super Senior-Verschuldung bei Auszahlung („Opening Leverage“) und während der Laufzeit des Deals

Super Senior Deals
(Net Super Senior Leverage = Opening Leverage)

Max. 2,5x EBITDA

2

Sicherheitenstellung und vertragliche Schutzklauseln

Sicherheiten- (v. A. Geschäftsanteile) und Garantiestellung von wesentlichen Gesellschaften sowie vertragliche Regelungen, um einen Abfluss von Geldmitteln, sonstigen Vermögenswerten oder Sicherheiten aus dem Kreis der Garantiegeber zu verhindern, dienen als wesentliche Eckpfeiler der Kreditdokumentationen

Sicherheiten
und Garantien

Veräußerungen
von Assets

Kontrollwechsel

Ausschüttungen
an
Gesellschafter

Negative
Pledge /
Negativklausel

Beschränkungen
von Krediten
an Dritte

Erlaubte
Akquisitionen

3

Financial Covenant(s)

Vereinbarung von Finanzkennzahlen (i.d.R. mindestens Net Leverage Covenant), um eine wesentliche Verschlechterung der operativen oder finanziellen Entwicklung des Kreditnehmers rechtzeitig zu identifizieren und damit verbundene Handlungsoptionen zum Schutz der Kreditgeberposition zu erarbeiten (z.B. Besprechung/Verhandlung eines Eigenkapital-Einschusses durch den Eigentümer (zumeist Private Equity-Investor))

Berenbergs Kreditvergabelleitlinien

Wesentliche Qualitätskriterien

Kreditselektion erfolgt auf Basis einer tiefgehenden Analyse verschiedener Themenblöcke

Konjunkturresilient?

Marktführer?

Gutes
Wettbewerbsumfeld?

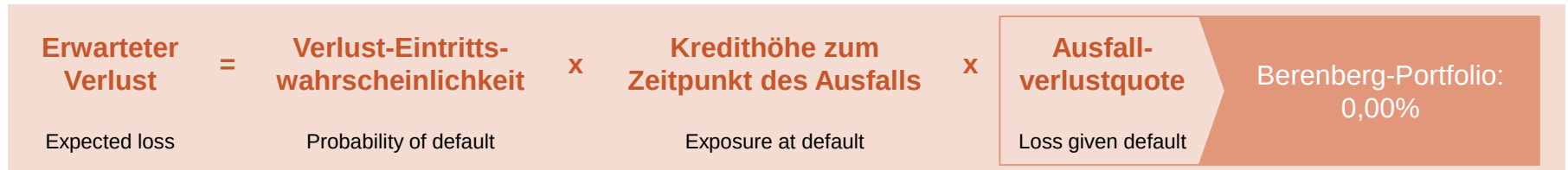
Hohe
Markteintrittsbarrieren?

Cashflow-stark?

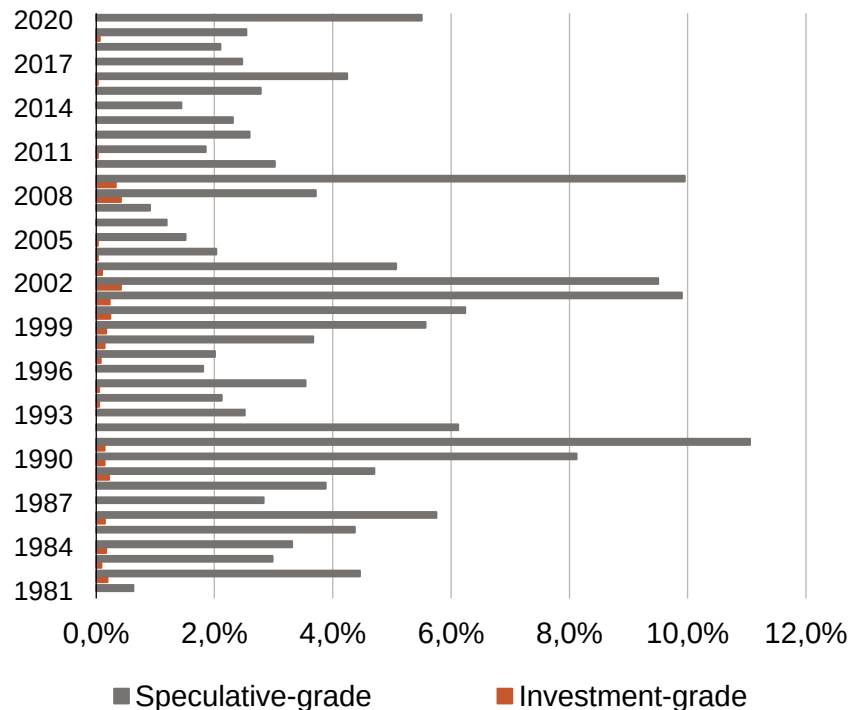
Zusammen mit der Super Senior-Struktur führen die Auswahlkriterien in der Regel zu einer Selektion von Transaktionen, die **bereits zum Zeitpunkt der Kreditvergabe** ein **Investment Grade-ähnliches Risikoprofil** haben oder sich **kurzfristig dorthin entwickeln**

Ausfallraten von Unternehmen im Zeitverlauf

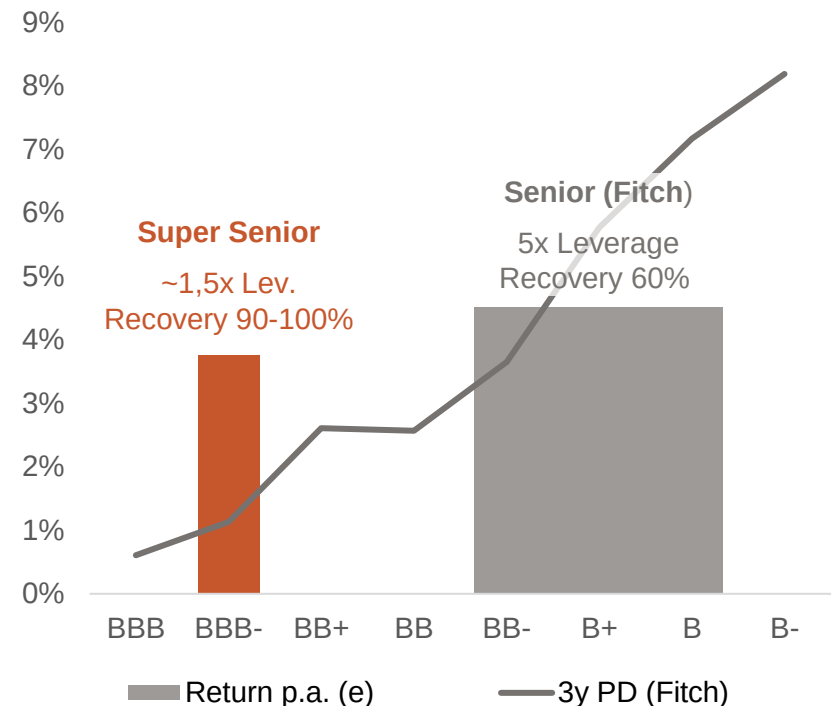
Super Senior mit attraktivem Profil



Ausfallraten: Speculative-grade mit starken Ausschlägen¹



Rendite-Risiko-Profil und erwartete Recovery^{2/3}



¹ S&P Global Ratingsdirect- 2020 Annual Global Corporate Default And Rating Transition Study; ² Fitch Ratings: Unitranche vs. Syndicated Leveraged Loans 2019; ³ Assumptions based on internal ratings and own assumptions

Ihre Ansprechpartner



Berenberg

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG
Neuer Jungfernstieg 20
20354 Hamburg

Phone +49 40 350 60-0

Fax +49 40 350 60-900



Tobias Bittrich

Leiter Corporate Banking

Mitglied der Erweiterten Geschäftsführung

+49 40 350 60-8230



Andreas Schlüter

Corporate Banking / Institutional Clients

+49 40 350 60-7862

andreas.schluter@berenberg.com

Alcentra European Direct Lending – BAI Webinar

August 2021



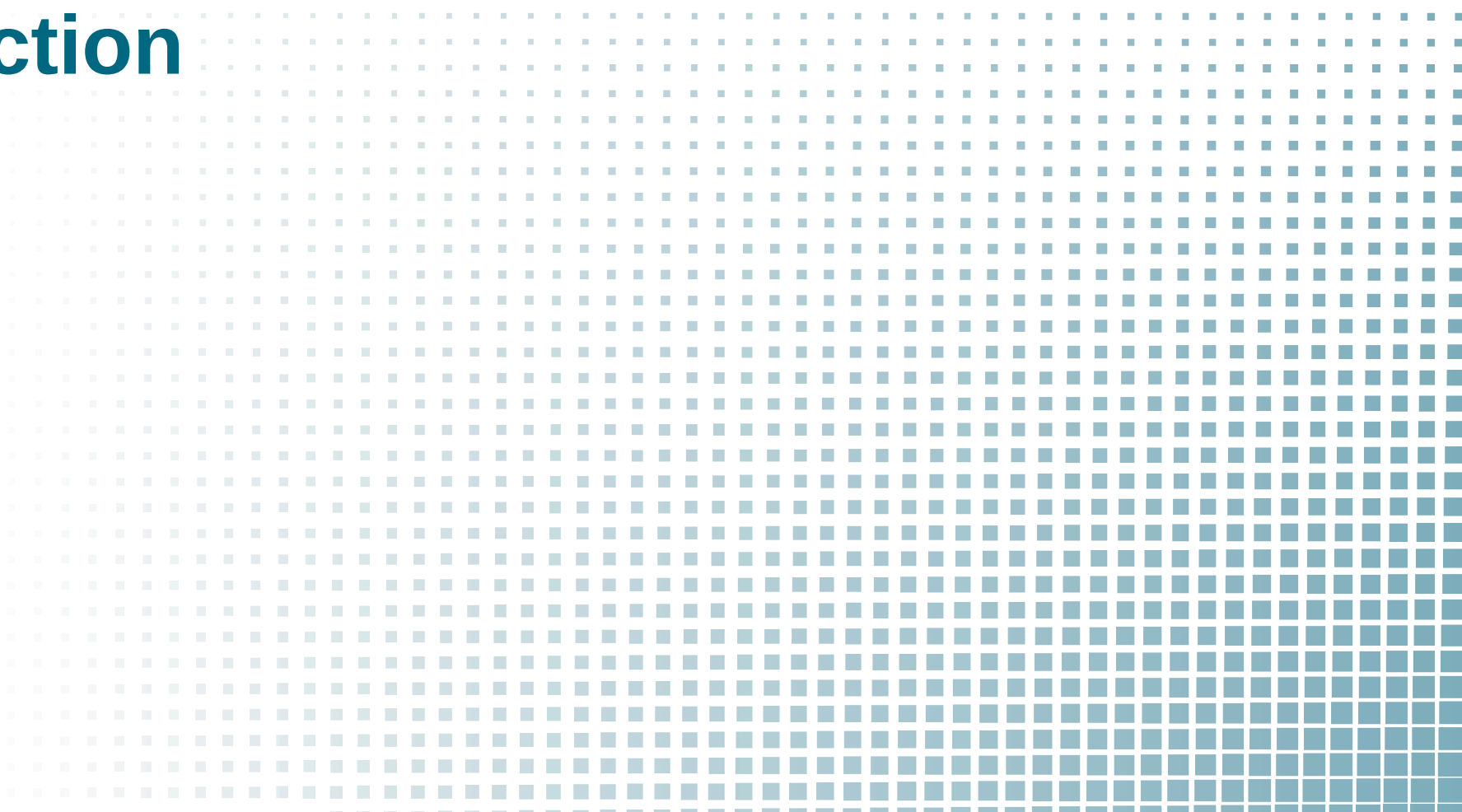
NOT FDIC-INSURED | NOT BANK-GUARANTEED | MAY LOSE VALUE

Table of Contents



1	Introduction	4
2	Portfolio Monitoring within Private Credit	7
3	ESG and Engagement	13
4	Appendix	19

Introduction



Alcentra is a Global Credit Solutions Partner

Founded in 2002, our team of 184 people manages \$42bn of capital with offices in London, New York and Boston

BROAD CAPABILITIES

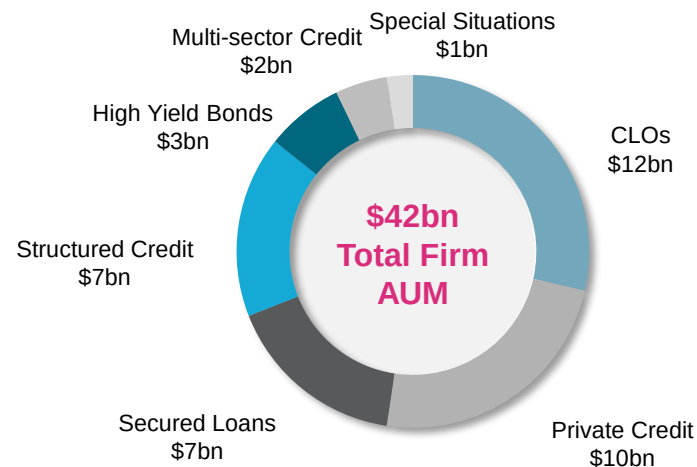
- Public and Private
- US and Europe
- Loans and Bonds
- Performing, Stressed and Distressed

DEEP CREDIT EXPERTISE

- 82 investment professionals
- Average of 14 years' experience
- Over 960 credits invested

FIRM OVERVIEW

- Owned by BNY Mellon, a \$2.3tn investment manager
- Significant and long-standing presence in both the EU and US leveraged finance markets
- Diverse investor base of 80+ accounts with investors across Europe, North America, and Asia-Pacific



Source: Alcentra, as of 31 March 2021. "Alcentra" refers to both Alcentra Ltd and Alcentra NY, LLC, including Alcentra NY, LLC's division, Alcentra High Yield. Assets under management reflect assets of all accounts and portions of accounts managed by Alcentra for Alcentra and its affiliates. Specifically, certain assets under management reflect assets managed by Alcentra personnel as employees of The Bank of New York Mellon Corporation and BNY Mellon Investment Adviser, Inc. under a dual employee arrangement.

Alcentra is one of the Largest European Direct Lenders With an Experienced, Well-Organised Team¹

One of the largest, most experienced direct lending teams in Europe with 26 years of average senior experience and 12 years for the team^{2,3}

INVESTMENT COMMITTEE

Peter Glaser <i>Head of EDL, Chair of IC & Portfolio Manager</i> (34)	Joanna Layton <i>Head of EDL Portfolio Monitoring</i> (22)	Jonathan DeSimone <i>CEO</i> (29)	Kevin Lennon <i>Head of European Credit</i> (31)	Graham Rainbow <i>Co-CIO & Portfolio Manager</i> (28)
--	---	--	---	--

ALCENTRA DEDICATED DIRECT LENDING TEAM

Pan-European Origination & Execution				
Howard Sharp – Head of Origination (34)		Paul Hollis (24)		
UK and Scandinavia	France and Southern Europe		DACH	Benelux
Kris Winter & Brian O'Connell (13) (11)	Frédéric Méreau (16)		Marc Spangenberg (12)	Philippe de Limburg (10)
+5 Team Members	+2 Team Members		+3 Team Members	+ 2 Team Members
Investment Structuring & Execution		Portfolio Monitoring		Fund Operations
Alex Walker (19)		Joanna Layton (22)		Tom Cresswell (19)
+3 Team Members		+5 Team Members		+11 Team Members

40 Credit Analysts

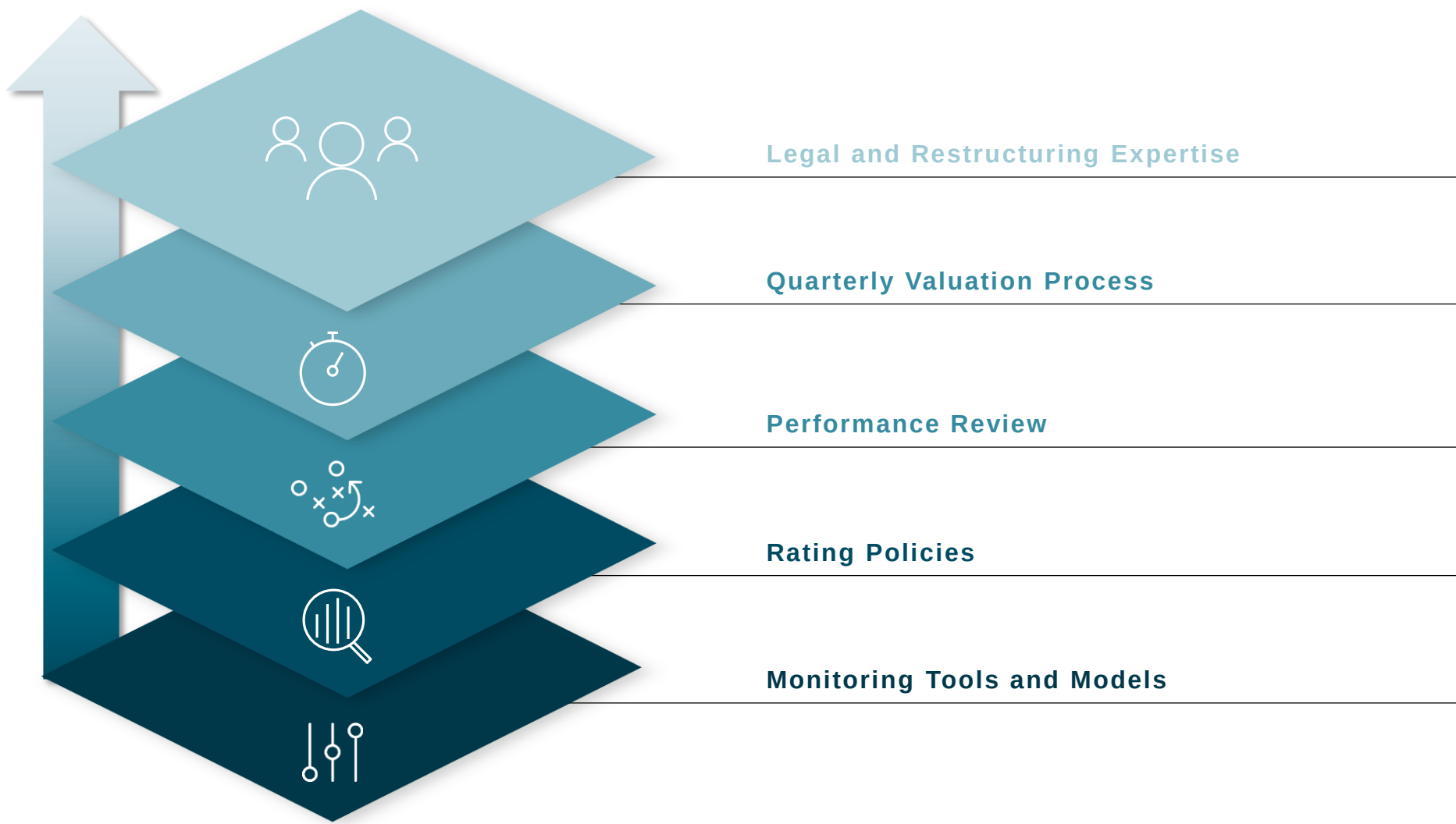
Broad-casting	Business Services	Cable	Chemicals	Education	Energy	Food & Beverage	Gaming	Healthcare	Industrials	Leisure	Packaging	Payment Services	Pharma	Publishing	Retail	Tech	TMT	Utilities
---------------	-------------------	-------	-----------	-----------	--------	-----------------	--------	------------	-------------	---------	-----------	------------------	--------	------------	--------	------	-----	-----------

Source: ¹Alcentra, as of 02 June 2021. Years experience reflects relevant finance and investment experience; ²Senior experience based on senior team members; ³Based on Alcentra's market observations. DACH region contains Germany, Austria and Switzerland. Benelux region contains Belgium, Netherlands and Luxembourg. Scandinavia region contains Denmark, Finland, Norway and Sweden. Additional Team Members are existing team members and expected 2021 new hires which includes 4 planned hires.

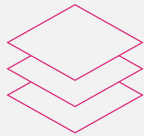
Please see important information at the end of this presentation

Portfolio Monitoring within Private Credit

Active Portfolio Monitoring



Rating Private Credit Portfolios



Internal vs external frameworks

- Mapping standard market ratings can be challenging given asset class
- Internal rating policies can help create a consistent, structured, and transparent framework for credit recommendations



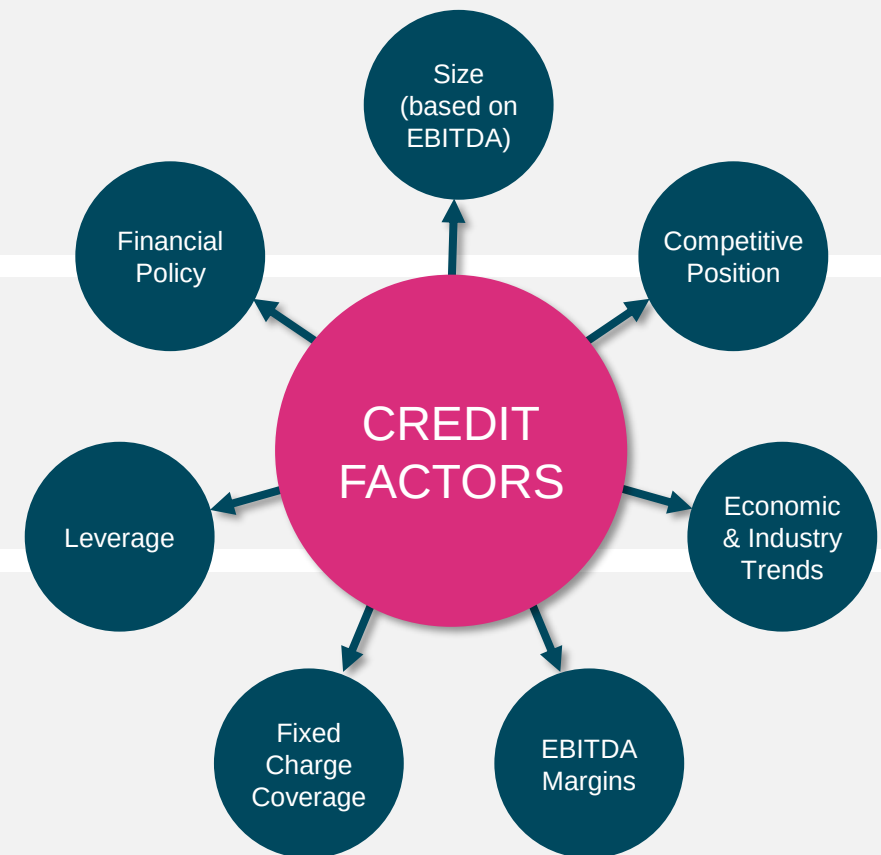
Credit factors and ratings

- Internal ratings still rely on a combination of qualitative and quantitative credit factors
- Outsourcing options limited in the market, knowledge of portfolio strongest within the firm



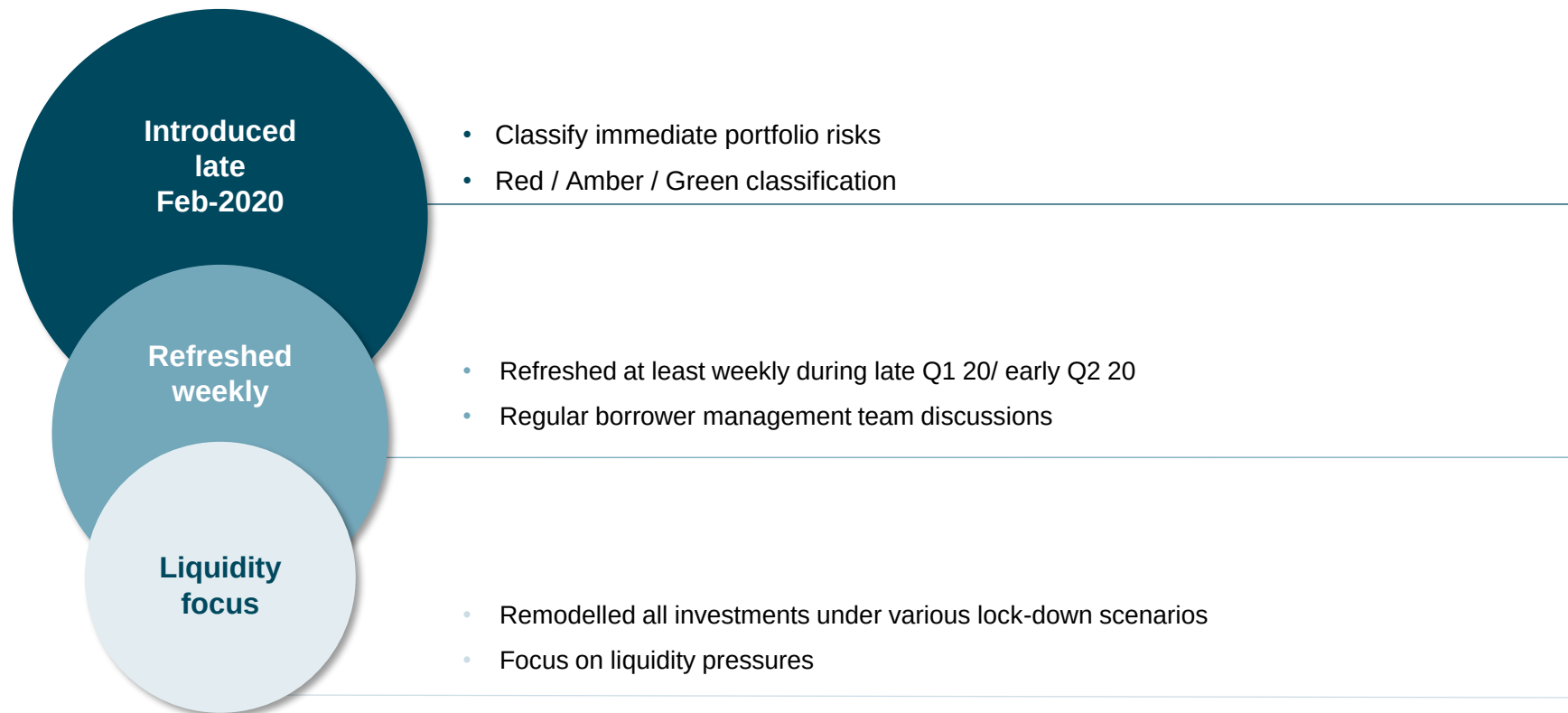
Rating outlook

- Bespoke features of internal rating systems, i.e. outlook element reflecting the potential direction of a credit rating



Flexibility for Additional Ratings Introduced through COVID-19

To anticipate and measure impacts from COVID-19 spread



Portfolio Monitoring Tools

INFORMATION QUALITY

- Detailed and regular management information
- Reinforced focus on EBITDA and adjustments
- Focus on liquidity

PROACTIVE AND RELATIONSHIP DRIVEN APPROACH

- Focus on cash flow analysis, continuous reforecasting to anticipate issues
- “Look forward” perspective to assist with early engagement
- Open communication channels with management teams and shareholders

STRONG LEGAL DOCUMENTATION

- Bespoke bilaterally negotiation legal documentation
- Well constructed covenants that trigger at the right time
- Single point of enforcement vs. complex, convoluted structures

↓ ↓ ↓
In-house restructuring capability in the event of a workout situation

Covenanted Asset Class Protecting Creditors

Quarterly covenants are designed to bring stakeholders together to discuss appropriate actions

PROTECTIONS

Replacement covenants

- Minimum liquidity covenant
- KPI covenants

Increased information rights

- Short-term cashflow forecasts
- Board reports
- Board observer status

Documentation improvements

- Tighten debt baskets
- Definitions

New sponsor money

- To bolster liquidity
- Current and future commitments

ECONOMICS

Margin uplift and fees

- Increased economics to reflect temporarily elevated risk
- Additional PIK interest and/or fees

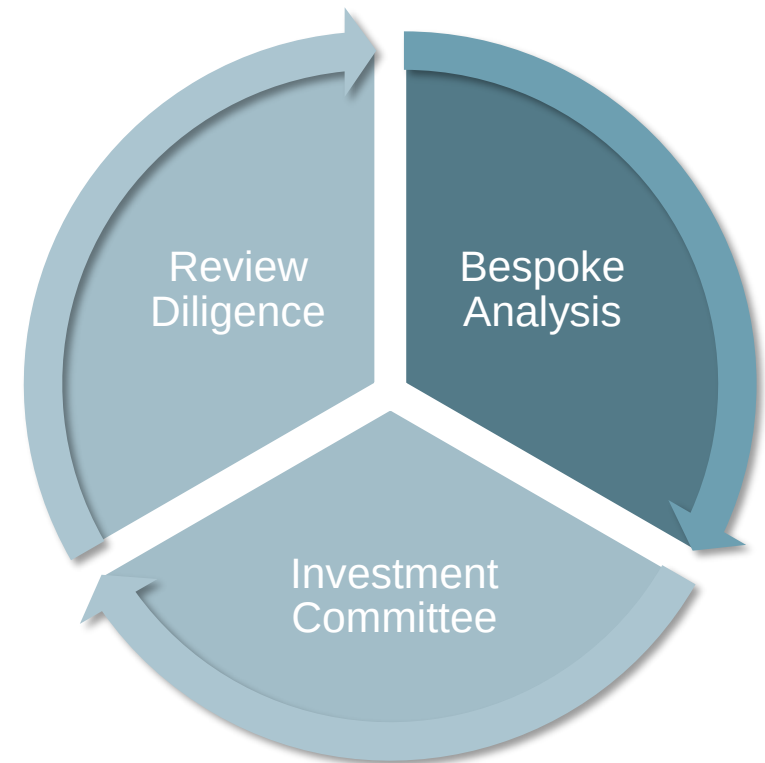
ESG and Engagement



Embedding ESG Analysis in the Investment and Portfolio Monitoring Process

ESG and the investment process

- Consider ESG from the outset
- More than exclusion screen
- ESG due diligence: management and shareholder discussions, 3rd party diligence
- Present ESG analysis to investment committee considering industry wide standards (SASB, ELFA industry factsheets)



Embedding ESG Analysis in the Investment and Portfolio Monitoring Process

Documenting ESG Incentives

- ESG margin ratchets integrated into loan documentation
- 5-15bps reduction in interest cost if ESG criteria met
- KPIs chosen to be specific, measurable, and relevant



ESG Margin Ratchets in Practice

Alcentra Case Study – Dept

Company description	Global digital agency, organised across three service lines: design & technology, digital marketing and brand & advertising
Sponsor	The Carlyle Group
Deal closed	Feb-21
ESG margin ratchet	Portfolio company Dept receives a margin benefit (5bps), subject to meeting quarterly criteria: • Holding B Corp certification at the last day of the quarter • Female (or male) employees not representing less than 35% of total employees at the last day of the quarter • Employee satisfaction on average above 8.0 over the past quarter

Alcentra Case Study – People and Baby

Company description	Private nursery chain in France
Sponsor	Sponsorless
Deal closed	June-21
ESG margin ratchet	Portfolio company People and Baby receives a margin benefit (5bps per criteria), subject to meeting quarterly criteria: • Increasing parental satisfaction scores • Increasing proportion of electric cars within fleet • Additional childcare benefits offered to employees All criteria step up annually e.g. parental satisfaction hurdles >96.5% in 2021, >97.0% in 2022.

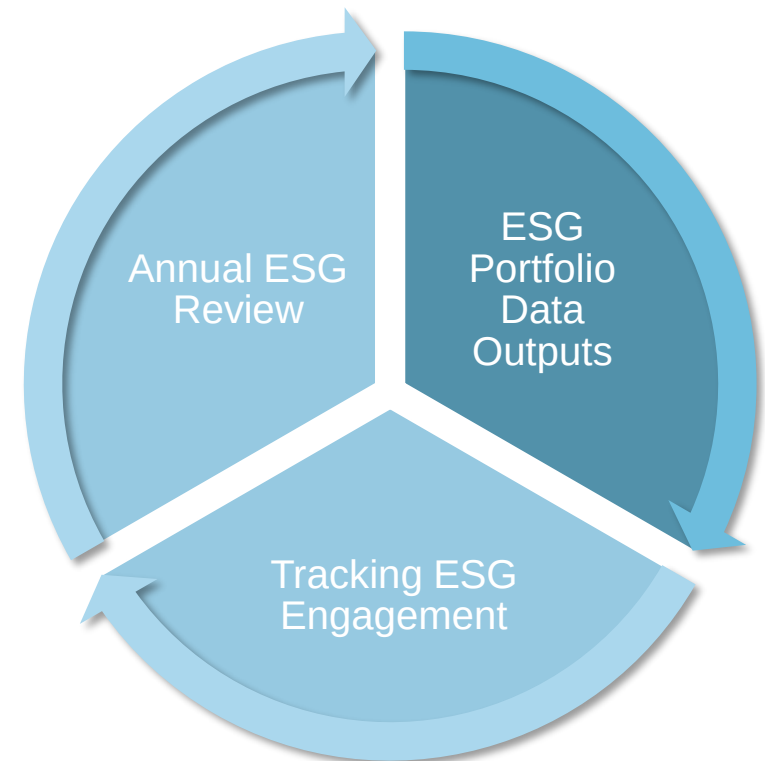
Source: Alcentra, as of 30 June 2021. The case studies described above have been provided for discussion purposes only. The investments above represents our only transactions including an ESG margin ratchet as of Q2 2021. There can be no assurance that investment opportunities described above will become available to the platform. It should not be assumed that any investments described by these models would be profitable if implemented because among other things, assumptions described herein may not materialize. Any specific investments referenced in this presentation were selected for inclusion herein based on objective, non-performance based criteria solely for the purpose of describing the investment processes and analyses used by the Firm to evaluate such investments. A complete list of investments over the last 12 months can be provided upon written request to Alcentra.

Please see important information at the end of this presentation

Embedding ESG Analysis in the Investment and Portfolio Monitoring Process

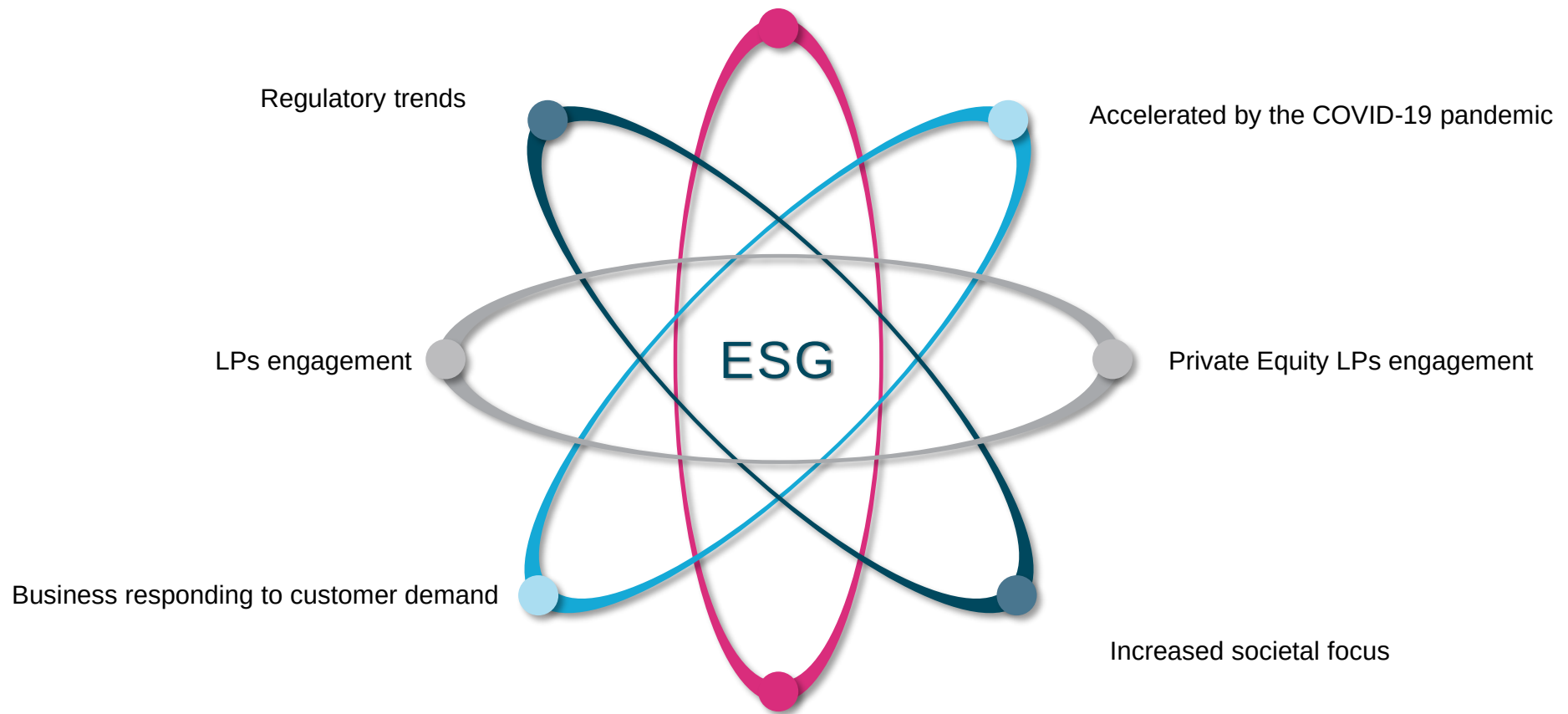
Ongoing monitoring and engagement

- Collect qualitative and quantitative data
- Regular dialogue to ensure up to date ESG understanding; record engagements
- Influence investment ESG trajectory (as appropriate)

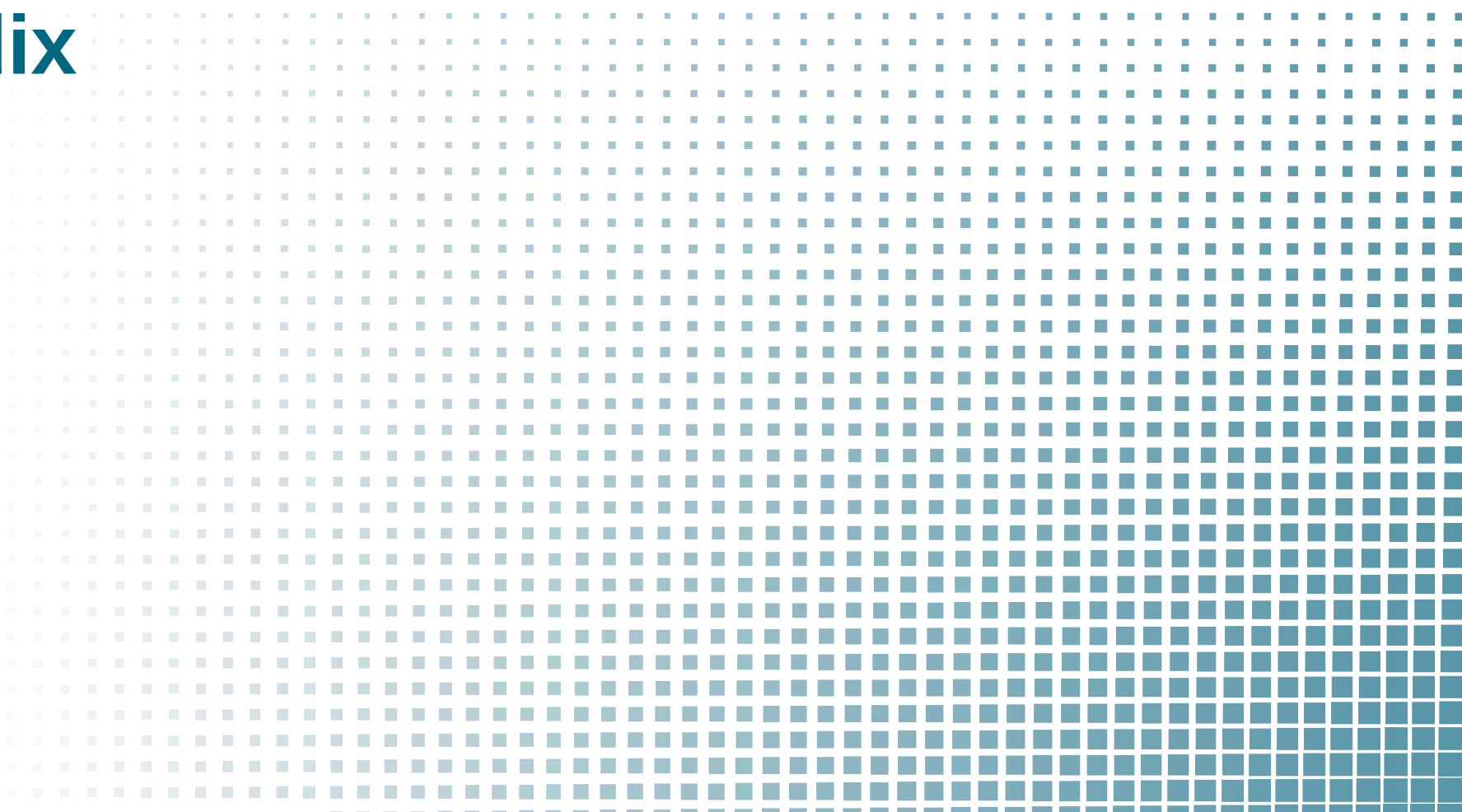


The Future of ESG within Private Credit

An integral pillar to sustainable growth that will continually develop across the industry



Appendix

A decorative graphic consisting of a grid of small squares. The squares are arranged in a pattern that is denser on the right side and fades out towards the left. The color of the squares transitions from a light blue on the left to a darker blue on the right.

Presenter

Joanna Layton

Head of European Direct Lending Portfolio Monitoring

Joanna joined Alcentra in May 2005 and is a senior member of the investment team, with 20 years of investing experience. Joanna was originally a member of the European Loans and High Yield team, where she was a senior analyst covering a variety of sectors. She has been a member of the European Loans and High Yield investment committee since 2014, and also serves as the Deputy Head of European Credit.

In line with the importance of monitoring a growing investment base, Joanna formed the European Direct Lending Portfolio Monitoring Team in early 2018. The team has continued to add investment professionals in line with the growth of the platform and the increase in the number of portfolio companies. Joanna is also a member of the European Direct Lending investment committee.

Prior to joining Alcentra, Joanna was an Associate Director in GE Commercial Finance's Leveraged Finance business where she focused on the structuring and execution of European leveraged transactions.

Before joining GE, Joanna was an analyst within Mizuho Corporate Bank's leveraged finance credit team.

Joanna has a law degree from the University of Leicester.

Silvia Mischel

BNY Mellon Institutional Sales

Silvia is a director institutional sales at BNY Mellon Fund Management (Luxembourg) S.A., German Branch.

She and the German team are the gateway to BNY Mellon Investment Management firms. She is responsible for sales of investment strategies and funds to German institutional investors.

T +49 (0) 69 / 12014 1605

M +49 (0) 162 / 2990 129

Silvia.Mischel@bnymellon.com

Disclosures

This is a financial promotion and is not intended as investment advice. The information provided within is for use by professional investors and/or distributors and should not be relied upon by retail investors.

The information included herein has been provided at your request in connection with your consideration of whether to invest in the Strategy. It should not be construed as investment advice or serve as a primary basis for investment decisions to invest assets in the Strategy. Prospective investors should consult a legal, tax or financial professional in order to determine whether any investment product, strategy or service is appropriate for their particular circumstances.

Background Information- The Bank of New York Mellon Corporation (“BNY Mellon”) holds the majority of The Alcentra Group (or “Alcentra”), which is comprised of the following affiliated companies: Alcentra Ltd. and Alcentra NY, LLC. Assets under management include assets managed by both companies. Alcentra NY, LLC and Alcentra Ltd. are registered with the U.S. Securities & Exchange Commission under the Investment Advisers Act of 1940.

Alcentra Ltd is authorized and regulated by the Financial Conduct Authority – Registration number 196845 - and regulated by the Securities Exchange Commission – Registration number 801-74223. Registered office for Alcentra Ltd is 160 Queen Victoria Street, London, EC4V 4LA, UK. Alcentra NY, LLC is regulated by the Securities Exchange Commission – Registration number 801-62417. Registered office for Alcentra NY, LLC is 200 Park Avenue, New York, NY 10166, USA.

BNY Mellon Fund Management (Luxembourg) S.A. (“BNY MFML”) is authorised to issue this document for marketing purposes only to Professional Clients in Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Italy, Ireland, Luxembourg, Netherlands, Norway, Spain, Portugal and Sweden. BNY MFML Registered Office: 2-4 Rue Eugène Ruppert L-2453 Luxembourg. Registered in Luxembourg with number B28166. Authorised and regulated by the Commission de Surveillance du Secteur Financier.

BNY Mellon Investments Switzerland GmbH is authorised to issue this document in Switzerland to Qualified Investors only. Registered Office: Talacker 29, CH-8001 Zürich, Switzerland. Authorised and regulated by the FINMA.

Neither BNY MFML or BNY Mellon Investments Switzerland GmbH will provide investment advice in connection with the products mentioned in this document and are not responsible for any subsequent investment advice given based on the information supplied.

Unless you are notified to the contrary, the services mentioned are not insured by the FDIC (or by any governmental entity) and are not guaranteed by or obligations of BNY Mellon NA or any of its affiliates. BNY Mellon NA assumes no responsibility for the accuracy or completeness of the above data and disclaims all expressed or implied warranties in connection therewith. © 2021 The Bank of New York Mellon Corporation. All rights reserved.

Alcentra Marketing Materials- This presentation is proprietary and not to be reproduced or redistributed in whole or in part without the prior written consent of Alcentra.

Assets under management reflect assets of all accounts and portions of accounts managed by Alcentra for Alcentra and its affiliates. Specifically, certain assets under management reflect assets managed by Alcentra personnel as employees of The Bank of New York Mellon Corporation and BNY Mellon Investment Adviser, Inc. under a dual employee arrangement.

Consultants may only provide these materials to prospective investors that are Accredited Investors (as defined under the U.S. Securities Act of 1933 (the “Securities Act”)) and Qualified Purchasers within the meaning of the Investment Company Act of 1940 and with whom the Consultant has a substantive and pre-existing relationship (“Qualified Clients”). All materials must be provided in its entirety and shall not under any circumstances be provided in a manner that would deem such information to be a public or general solicitation under Regulation D of the Securities Act. Consultants will not receive any compensation from Alcentra or the Fund(s) for referring any of the products or services herein to their clients.

The enclosed material is not an advertisement but is Alcentra’s response to a request for information. These materials are proprietary and not to be reproduced or redistributed in whole or in part without the prior written consent of Alcentra. Any statements of opinion constitute only current opinions of Alcentra, which are subject to change and which Alcentra does not undertake to update. Nothing herein constitutes an offer to sell, or solicitation of an offer to purchase, any securities, nor does it constitute an endorsement with respect to any investment strategy or vehicle.

Past Performance Does Not Guarantee Future Results

Key Risks

Key Risks

Past Performance is Not Indicative of Future Results

The value of investments and the income from them is not guaranteed and can fall as well as rise due to market and currency movements.

A potential client should consider the strategy's investment objectives, risks, charges and expenses carefully before investing. Portfolios are subject to investment risks, including possible loss of the principal amount invested. Material in this publication is for general information only and is not intended to provide specific investment advice or recommendations for any purchase or sale of any specific security or commodity.

Investments in sub-investment grade debt are speculative and involve special risks, and there can be no assurance that an account's investment objectives will be realized or that suitable investments may be identified. Many factors affect performance including changes in market conditions and interest rates and in response to other economic, political, or financial developments. An investor could lose all or a substantial portion of his or her investment. No investment process is free of risk and there is no guarantee that the investment process described herein will be profitable. No investment strategy or risk management technique can guarantee returns or eliminate risk in any market environment.

Assets Under Management

Assets under management reflect assets of all accounts and portions of accounts managed by Alcentra for Alcentra and its affiliates. Specifically, certain assets under management reflect assets managed by Alcentra personnel as employees of The Bank of New York Mellon Corporation and BNY Mellon Investment Adviser, Inc. under a dual employee arrangement.

FP 1393 – 17082021