


TELOS

Kompendium

Publikation für institutionelle Investoren

Infrastruktur

2018



Widerstandsfähig.

Risikomindernd und antizyklisch: Infrastructure Debt

UBS Asset Management verfügt über eine langjährige, ausgewiesene Erfahrung im Management von globalen Infrastruktur-Investments.

Sie erhalten Lösungen, die sich an Ihren Anforderungen und regulatorischen Vorgaben orientieren.

Erfahren Sie mehr über unser Angebot, rufen Sie uns an:

Miriam Uebel, Institutionelle Kunden

Tel. 069-1369 5903

ubs.com/institutionelle-investoren





Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen nunmehr die 8. Ausgabe aus der Reihe TELOS Kompendium zur Verfügung stellen zu können. Seit der letzten Ausgabe 2016 ist doch etwas Zeit vergangen. Warum?

Ziel dieser Ausgabenreihe war und ist die Bereitstellung von unterstützenden Informationen zu Assetklassen, bei denen nach unserem Dafürhalten besondere Gründe vorliegen, diese näher zu beleuchten. Unter allen Anlagealternativen spielte in den letzten Jahren das Segment Infrastruktur neben etlichen anderen durchaus eine interessante Rolle. Gründe, sich mit einem Kompendium zu Infrastruktur an Sie zu richten, fanden sich unter anderem in unseren kontinuierlichen Gesprächen mit den Marktteilnehmern und unseren Einschätzungen des allgemeinen Marktumfelds mit wahrscheinlichen Entwicklungstendenzen – Stichwort u.a.: geringe Wahrscheinlichkeit signifikanter Zinserhöhungen im Euroraum. Letztendlicher Auslöser für dieses Buch waren aber die Ergebnisse einer Befragung zu Infrastruktur, die wir bei den uns angeschlossenen institutionellen Investoren in Deutschland nach unserem diesjährigen Wiesbadener Investorentag im Sommer durchführten. Somit gilt ein besonderer Dank den Investoren auf dieser Veranstaltung, die mit Ihren Gesprächsbeiträgen den final zündenden Funken für diese Umfrage und damit auch für dieses Kompendium gelegt haben.

Die Ihnen hier vorliegende Ausgabe zu Infrastruktur ist in zwei Teile gegliedert.

Wie gewohnt finden Sie in der Rubrik der Fachbeiträge Informationen und Anregungen zur betrachteten Assetklasse. Die sich an dieser Ausgabe beteiligenden Häuser aus den Bereichen Asset Management, Master KVG-Geschäft und Verwahrstellen haben die Anlageklasse und die mit ihr verbundenen Möglichkeiten, Entwicklungen und Gestaltungsräume auf vielfältige Weise für Sie beleuchtet. Wir hoffen hierdurch sowohl zur Klärung der ein oder anderen Frage zum komplexen Feld der Infrastrukturanlagen beitragen zu können und natürlich auch den einen oder anderen Gedankenstoß initiiert zu haben, der für Ihre eigenen Überlegungen mit Blick auf entsprechende Investments fruchtbar sein möge.

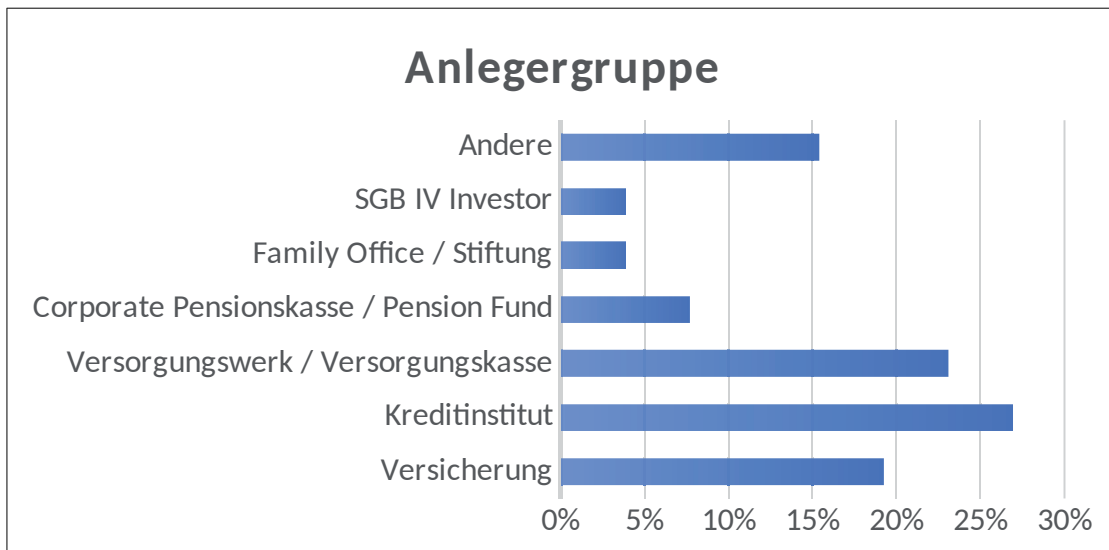
Kern auch dieses Kompendiums bildet die anschließende konkrete Vorstellung von Asset Managern und Administratoren (Master KVG- und Verwahrstellen-Geschäft) im Segment Infrastruktur. Hierbei werden diesmal nicht ausschließlich konkrete Anlagealternativen aus diesen Häusern vorgestellt, sondern auch die Struktur der Häuser, deren Positionierung und allgemeine Ausrichtung im Anlagesegment Infrastruktur dargelegt.

Die aus der Komplexität der Anlageklasse gewachsene Heterogenität der Vorgehensweisen und Produktentwicklungen bei den verschiedenen Lösungsanbietern ist dabei natürlich auch Spiegelbild der unterschiedlichen Bedarfe und Herangehensweisen der Investoren bei diesem Segment.

Die eingangs erwähnte Investorenumfrage-„Infrastruktur“ lieferte klare Ergebnisse, die auf die Notwendigkeit dieser vielschichtigen Betrachtungsweise verwiesen. Dabei ist nochmals zu unterstreichen, dass sich die Umfrage ausschließlich auf deutsche institutionelle Investoren bezog. Diese Besonderheit ist insofern von Bedeutung, da sich im internationalen Vergleich der Umgang mit der Assetklasse auf unterschiedlichste Weise erheblich voneinander unterscheiden kann. Zu denken ist hierbei z.B. an die historisch gewachsenen Bedeutungsgrade im Anlagemix, die unterschiedlichen Förderungen auf politischer Ebene, unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen und somit letztlich auch unterschiedliche Schwerpunkte in der Produktgestaltung. Mit klarem Blick auf die Klientel von TELOS in der deutschen institutionellen Investorenschaft, konnte mit der Umfrage somit auf eine klar definierte Grundgesamtheit in der Befragung zugegriffen werden, was unserer Meinung nach der Aussagekraft gewonnener Ergebnisse sehr dienlich ist.

An der Befragung haben sich alle Bereiche der institutionellen Investorenschaft beteiligt (s. Abb. 1).

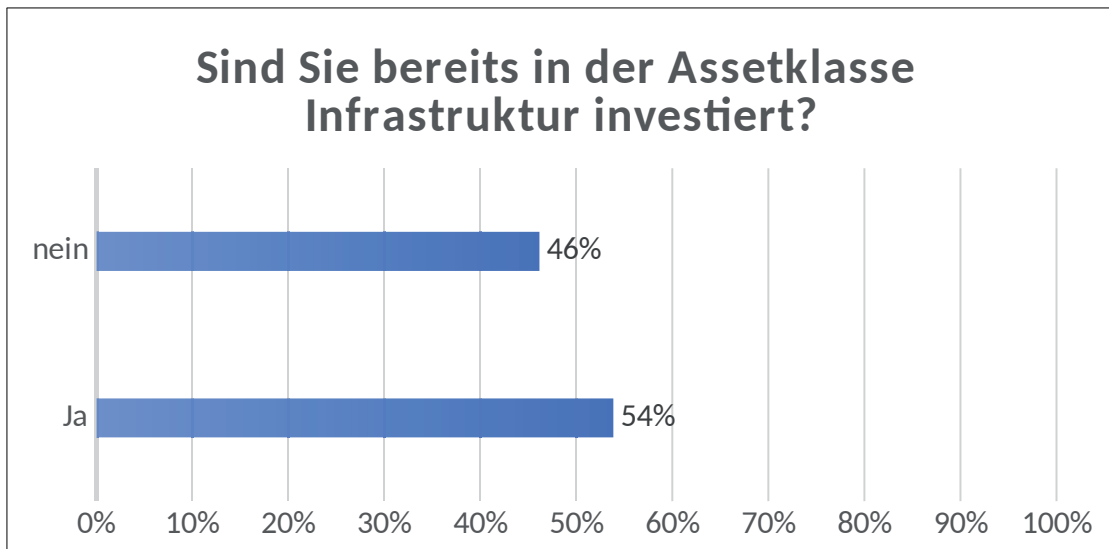
Abb. 1



Die Zusammensetzung spiegelt zudem auch sehr gut relative Schwerpunkte bei den derzeit mit TELOS im Austausch befindlichen Investoren wider, wie sie sich auch bei unseren unterstützenden Consultingtätigkeiten bei z.B. Mandatsvergaben oder bei unseren Veranstaltungen wie dem Wiesbadener Investorentag wiederfinden.

Ein interessantes Ergebnis ist dabei, dass sich die Gruppe derer, die bereits in Infrastruktur investiert sind, und derer, die nicht investiert sind, nahezu die Waage halten (s. Abb. 2).

Abb. 2



Von entscheidender Bedeutung, dass wir uns entschlossen haben, mit dieser Entscheidungshilfe und Anregung in Form des Kompodiums an Sie heranzutreten, war natürlich die Feststellung, dass sowohl bereits investierte Investoren (s. Abb. 3) signifikant gewillt sind, ihre Positionen weiter auszubauen, als auch die noch nicht investierten Investoren (s. Abb. 4) in hohem Maße angezeigt haben, demnächst erstmals Positionen aufbauen zu wollen.

Abb. 3

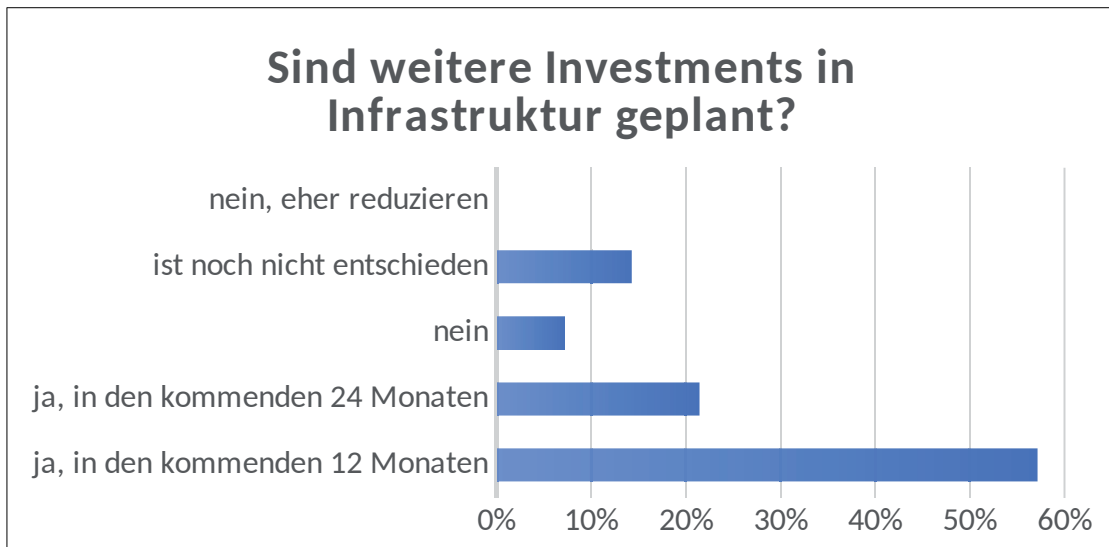
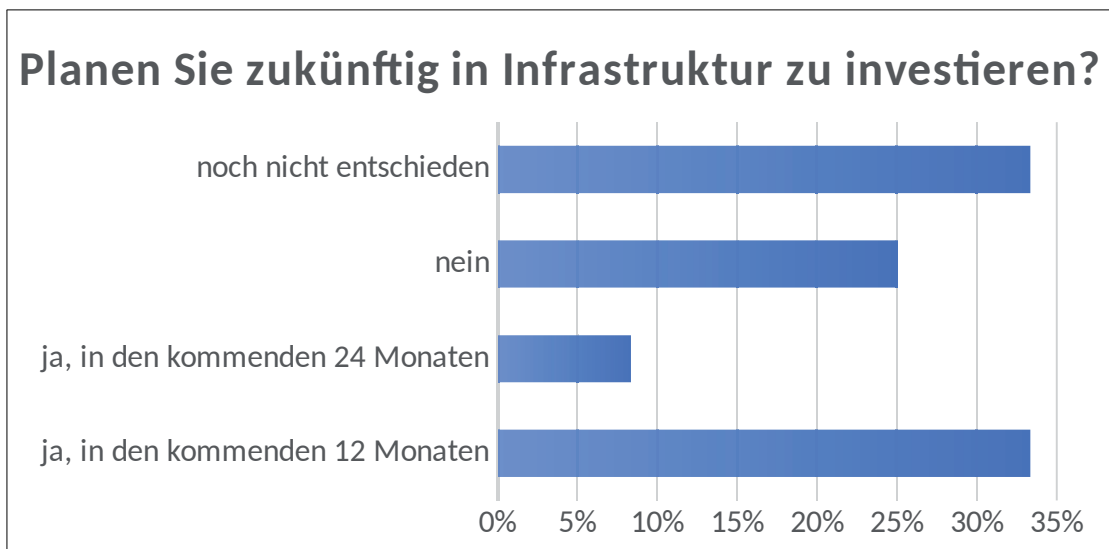


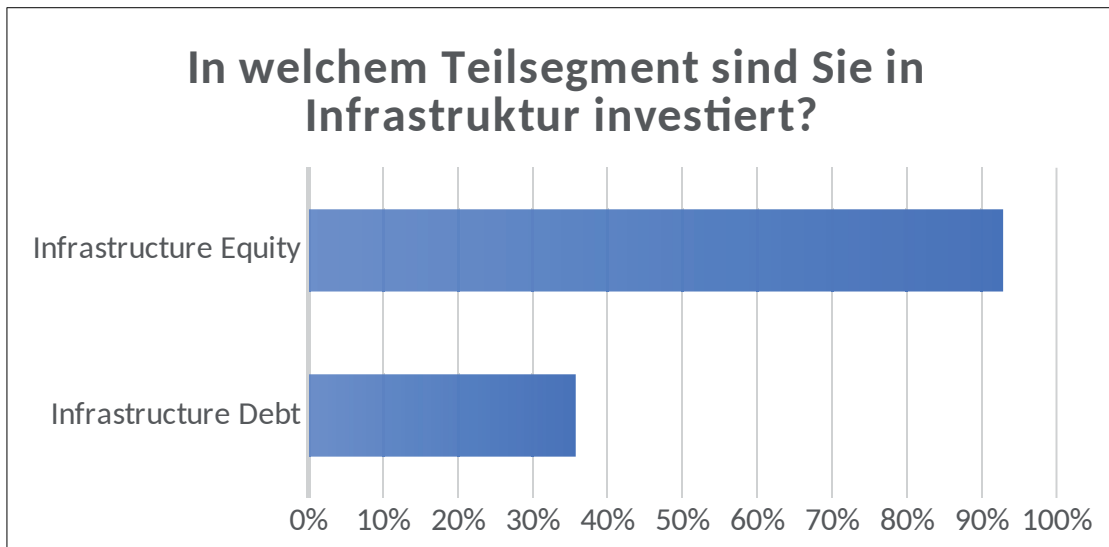
Abb. 4



Somit sind es i.d.S. fast 90 % der befragten Investoren, die in Infrastruktur investiert sind (und dabei gegebenenfalls die Klasse auch noch ausbauen wollen) oder eine Anlage in den nächsten 2 Jahren nicht ausgeschlossen haben. Ein beeindruckendes Ergebnis, das dieser Anlageklasse mit Rückblick auf die Anfänge der Entwicklung bescheinigt werden kann. Die klare Aussage, dass spätestens in den kommenden 24 Monaten (weitere) Investitionen geplant sind, tätigten über 60 % der Befragten. Ein „Nein“ zu (weiteren) Investitionen in spätestens 2 Jahren kam hingegen nicht einmal von jedem fünften Investor.

Bei der Frage, ob das Segment Infrastruktur eher auf der Infrastruktur Equity- oder Infrastruktur Debt-Seite gespielt wird, könnte man annehmen, dass man ausgehend vom gegebenen Niedrigzinsumfeld als Treiber eine relative Stärke auf der Debt-Seite als Ersatzanlage feststellen könnte. Das gelieferte Bild zeigt Gegenteiliges (s. Abb. 5).

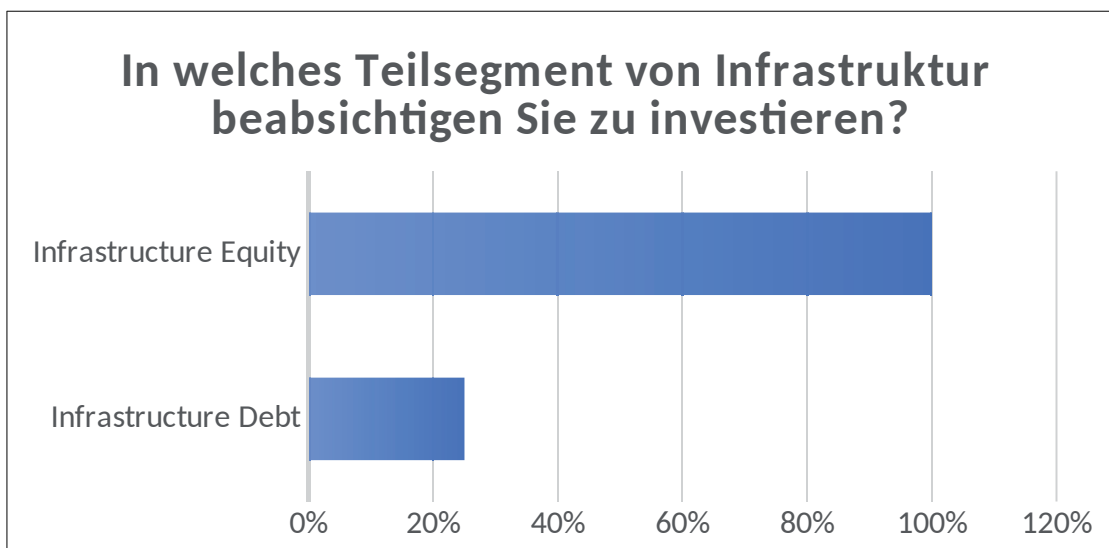
Abb. 5



Bei der Möglichkeit von Doppelnennungen nannten über 90 % eine bereits getätigte Investition auf der Equity-Seite und nur etwas mehr als jeder Dritte die Debt-Seite.

Dieses Bild wird dadurch bestätigt, dass unter den Befragten, die bisher noch nicht in Infrastruktur investiert sind aber investieren wollen, sich alle Befragten eine Investition auf der Equity Seite vorstellen können (s. Abb. 6).

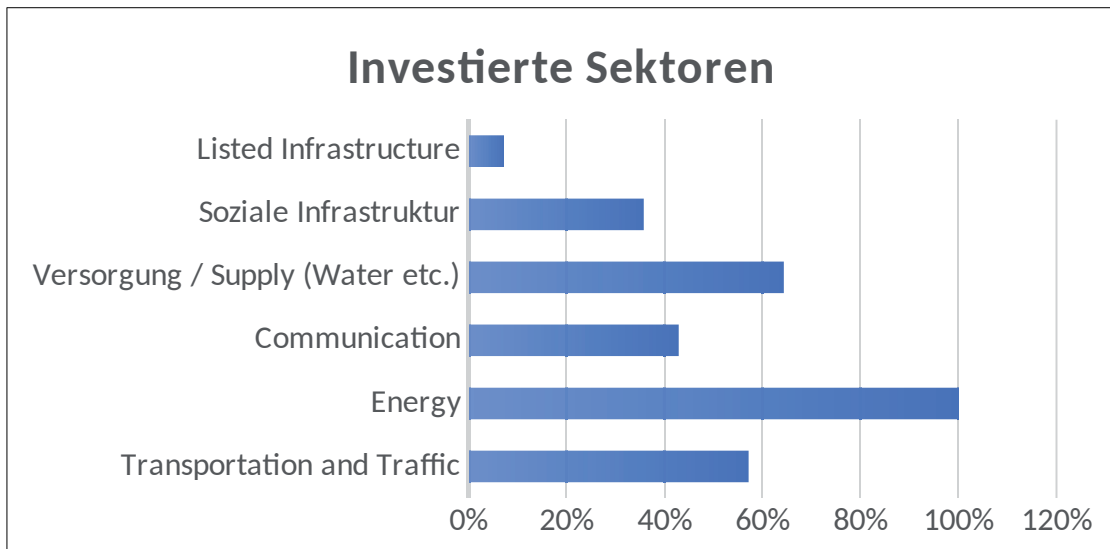
Abb. 6



Als ein Ergebnis ist also festzuhalten, dass Infrastruktur dominierend als Beteiligungsanlage (Infrastructure Equity) gesehen wird. Mögliche Gründe können eventuell in einem geringeren Angebot von attraktiven Anlagealternativen auf der Debt-Seite zu finden sein – einem möglichen Problem, dem wir mit diesem Kompendium entgegentreten wollen – oder in regulatorischen Rahmenbedingungen. Es ergibt sich hier ein weiteres Untersuchungsfeld.

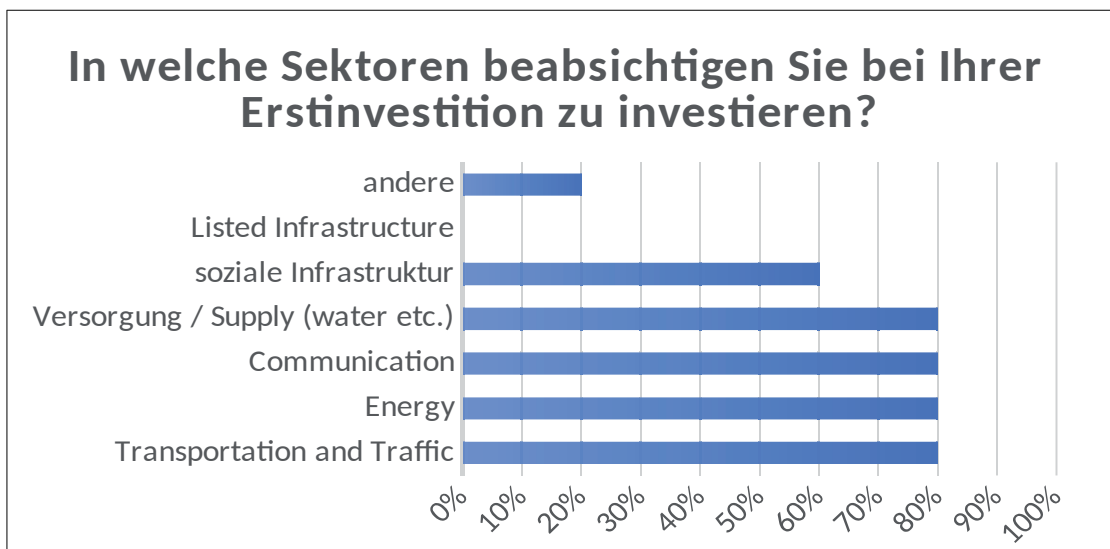
Infrastrukturanlagen waren lange Zeit stark mit dem Begriff Erneuerbare Energien (Energy) verbunden. Dieses Bild ist bei den schon investierten Anlegern auch noch sichtbar, wenngleich sich doch schon eine gesunde Heterogenität bei unserer Befragung in diesem Jahr zeigte (s. Abb. 7)

Abb. 7



Dass aber heutzutage die Investoren mit der Assetklasse auch zahlreiche andere Subsegmente assoziieren, wird durch den Blick auf Abb. 8

Abb. 8



wie auch durch den Blick auf die differenzierte Angebotsseite von Asset Managern deutlich. Bei der Lektüre zu dieser wünschen wir Ihnen viel Vergnügen und natürlich die beabsichtigte gute Unterstützung bei Ihren Überlegungen rund um die Anlage in die Assetklasse Infrastruktur.



(Dr. Frank Wehlmann)

(Harald Müller)

TELOS GmbH
 Biebricher Allee 103
 D-65187 Wiesbaden

Tel. +49-611-9742-100
 Fax. +49-611-9742-200
 Web: www.telos-rating.de
 E-Mail: info@telos-rating.de

Gemeinsam in die Zukunft investieren!

Infrastruktur wächst und wächst. Und das seit Jahren. Der Kapitalbedarf in Energieerzeugung, Energienetze sowie Transport und Mobility ist hoch. Profitieren Sie von den Anlagepotenzialen dieser Zukunftsbranchen. Nutzen Sie die jahrzehntelangen Erfahrungen eines Asset- und Investmentmanagers mit exzellentem Track Record aus über 70 Infrastrukturprojekten. Interessiert? Sprechen Sie uns an!

www.institutional.commerzreal.com

COMMERZ REAL
Commerzbank Gruppe



Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Mercedesstr. 6 | D-40470 Düsseldorf
institutional@commerzreal.com

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
Fachbeiträge.....	11
Aviva Investors Global Services Limited - The Covenant-lite comeback.....	12
The Bank of New York Mellon SA/NV - Infrastruktur Q&A.....	16
DWS Group GmbH & Co KGaA - Why Invest in Infrastructure?.....	19
Franklin Templeton Investments - SOZIALE INFRASTRUKTUR: Doppelter Gewinn für institutionelle Investoren.....	26
Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH - Infrastruktur als alternative Anlageklasse.....	33
MEAG - Alle Risiken gesondert,berücksichtigen.....	38
Natixis Investment Managers - Energy transition: Clean Investments for yield-hungry investors.....	39
Nykredit Asset Management.....	44
UBS Asset Management (Deutschland) GmbH - Gute Gründe für Infrastrukturkredite.....	46
Ventusolar Global Capital GmbH – Technologische Entwicklungen in der Windkrafttechnologie.....	54
Asset Management.....	57
Aviva Investors Global Services Limited.....	58
Aviva Investors European Infrastructure Debt.....	63
Barings.....	71
Capital Dynamics GmbH.....	76
Clean Energy Infrastructure.....	78
Columbia Threadneedle Investments.....	80
European Sustainable Infrastructure Strategy.....	83
Commerz Real AG.....	86
Commerz Real Instit. Infrastructure Multi-Asset Fund II.....	89
Credit Suisse Energy Infrastructure Partners AG.....	91
Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1.....	93
DWS Group GmbH & Co KGaA.....	96
Pan European Infrastructure Fund (“PEIF”).....	99
Edmond de Rothschild Asset Management UK.....	101
BRIDGE S.C.A., SICAV-SIF.....	106
Franklin Templeton Investments.....	111
Franklin Templeton Social Infrastructure Fund.....	114
Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH.....	116
HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds.....	119
MEAG.....	121
MEAG Infrastructure Debt Fund S.C.S. SICAV-FIS.....	124
Natixis Investment Managers.....	128
MIROVA EUROFIDEME IV.....	131
INFRASTRUCTURE SEN. SEC. DEBT CAPABILITY.....	133
Nykredit Asset Management.....	135
Nykredit Infrastructure Partners.....	139
UBS Asset Management (Deutschland) GmbH.....	144
Archmore Infrastructure Debt Platform II (IDP II).....	147
Ventusolar Global Capital GmbH.....	150
Ventusolar Green Energy Fonds FCP-RAIF.....	153
Administration – Infrastruktur:.....	158
The Bank of New York Mellon SA/NV.....	159
Warburg Invest Luxembourg S.A.....	164



IMI – Investment-Manager.Info

Das online Informationsportal für institutionelle Investoren

Sie suchen Informationen über **Asset Manager**, **Master-** und **Service-KVGen** oder **Verwahrstellen**?

Dann besuchen Sie unser online Informationsportal

www.investment-manager.info



Asset Manager



Master- und Service-KVGen



Verwahrstellen

Fachbeiträge





Aviva Investors Global Services Limited

The Covenant-Lite comeback

As demand for yield and income continues unabated the quality of investor protections offered in private debt contracts have been eroding. The implications for investors are clear: due diligence and attention to detail are key to understanding the risks.

Private credit markets have grown at a rapid rate over the last two decades. Since then, the volume of privately-originated debt placed with large institutions and traded privately on secondary markets has grown at almost 20 per cent a year.¹ The level of interest reflects not only the enhanced yield on offer, but also the significant diversification benefits to investors' credit exposure.

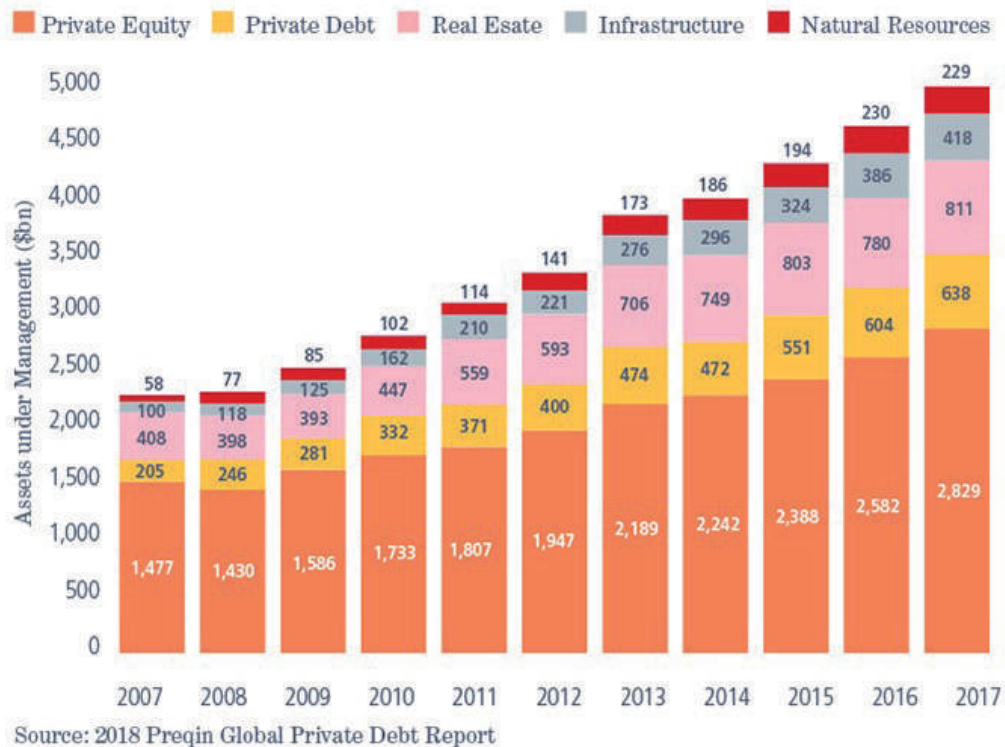
With banks constrained by the tighter regulatory environment following the financial crisis, non-bank lenders have stepped into the breach and stepped up their activity. As Basel IV has encouraged banks to trim holdings of large debt transactions, asset managers, insurers, private equity companies and hedge funds have all been actively scouring for private market opportunities.

One key benefit of private debt has traditionally been the extra security they provide in the form of covenants. The precise details are unique to each deal, but covenants often include financial maintenance clauses covering the volume of debt and the borrower's ability to service it, (See box for the range of measures borrowers may be subject to). By flagging when a company's financial strength might be deteriorating, the covenants are an important form of investor protection.

However, with growing amounts of capital seeking a home, rival lenders are increasingly looking to win deals through flexible lending structures or less onerous covenants. One specific outcome of the competitive marketplace has been the return of 'covenant-lite' loans, a phrase synonymous with loose credit conditions in the years leading up to the global financial crisis of 2007-2009.

Initially prevalent in the US among larger companies, lax lending terms have spread to Europe as well (although to a lesser extent in the small and mid-cap sectors). In fact, around 80 per cent of the senior loans extended to large European companies were reported to be covenant-lite by 2017.²

This has important implications for investors. Until recently, the existence of maintenance covenants differentiated private debt from publicly-listed high yield bonds. Certain private borrowers have had the opportunity to increase leverage, but this need not have serious implications immediately in a period of global recovery. Nevertheless, fewer flags will be raised if and when financial metrics start to deteriorate, preventing lenders stepping in early to stop future defaults.

Figure 1: Private Capital Assets under Management (2007-2017)


The devil is in the detail

Taking a role as a lead lender or sole lender in a private, direct transaction makes it possible to have much greater control over structuring and negotiating terms in a way that might protect investors in all market conditions. “It allows a more rigorous approach to risk, as appropriate lending criteria can be embedded within the loan documentation,” according to John Dewey, Head of Investment Strategy in Aviva Investors’ solutions function.

To do this effectively requires a detailed understanding of the nature of the borrower, as well as the dynamics of the sector it occupies. For instance, a metric like debt-to-EBITDA – measuring debt to cash flow – will clearly be more volatile in cyclical industries. “A covenant of three times EBITDA might be aggressive in some industries – like retail – yet it would be conservative in other industries that offer more visibility and stability in terms of cash flow generation,” says Antoine Maspétiol, Head of Private Corporate Debt at Aviva Investors.

So the issue is not just if covenants exist, but how they are structured and how much protection they really provide. For instance, there has recently been an expansion of headroom in the real estate finance market. “There was a recent commercial-mortgage backed security issue which, at first glance, appeared to have a covenant for both interest costs and loan-to-value,” explains Gregor Bamert, Head of Real Estate Finance at Aviva Investors. “But closer examination showed plenty of headroom for both covenants, and default would only be triggered if both measures were tripped. A more prudent approach might have been to have less headroom and default triggered by a single covenant breach.”

The return on the deal, after adjusting for anticipated losses, should be the final consideration. Riskier assets with higher yields should only be considered if the investor is willing and able to sacrifice some certainty over cash flows. Some private assets might offer lower returns, but also tangible benefits in that they can be held to maturity and relied upon to pay out as expected.

For those prioritising certainty, it is worth drilling down into recovery rates. The theoretical recovery rate is only useful if the manager has the skills to deliver when the borrower defaults. For example, the security a commercial property provides in a real estate debt transaction is only helpful if the manager can ensure a smooth transition if a default event actually occurs. “The manager needs to demonstrate it can find new tenants, sell the property at a fair value or achieve favourable re-financing terms,” says Bamert.

By focusing on the risks first and then the returns, a private credit manager will not be overly swayed by a seemingly attractive return at the outset.

Additional insurance complexity

While these considerations have implications for all long-term credit investors, insurance companies have additional features to bear in mind, which add to the complexity.

For instance, the Prudent Person Principle (PPP) governs investment for European insurers. One element of the PPP is that insurers should “only invest in assets and instruments whose risks the [insurer] can properly identify, measure, monitor, manage, control and report”.

To address this concern, insurers have been seeking to increase their in-house expertise. Some have developed internal credit rating models for private debt assets, often leveraging the credit assessment process used by their asset managers.

This assessment includes consideration of the covenant protection within the deals, with some insurers using rating methodologies based on assessing expected losses rather than the likelihood of default. This issue is exacerbated by the overly-simplistic treatment of private loans within the Solvency II Standard Formula. For example, the same capital charge applies to a private loan to a large, defensive corporate entity with covenant protection as a private loan to a small, highly-cyclical business with limited covenants.

The European Insurance and Occupational Pensions Authority has recently issued its advice to the European Commission on the treatment of private debt as part of the 2018 review of the Standard Formula.⁴ The proposed approach would reduce the capital charges for private loans issued to non-financial corporates that are deemed to be equivalent to ‘A’ and ‘BBB’ publicly-rated entities, subject to the asset, the borrower, and the insurer satisfying a number of criteria.

For UK-based insurers, the Prudential Regulation Authority is closely monitoring the use of private debt assets to match liabilities arising from annuity products. UK firms typically use the Matching Adjustment (MA) framework under Solvency II to manage and value their annuity business. This enables the investor to value the liabilities at a higher discount rate, derived from the yield on their assets, minus defined haircuts for credit risk. There is clear regulatory benefit to using higher-yielding assets with a strong credit rating.

The competition for private debt assets has resulted in an erosion of quality of many of the features of contracts that offer investors a level of comfort. If investors are to effectively navigate the numerous regulatory hurdles facing them then understanding the idiosyncratic risks involved in each private market transaction will be key.

A short guide to covenants

LOAN COVENANTS place obligations on the borrower that restrict how they can behave.

AFFIRMATIVE COVENANTS set out the basic background requirements for the recipient of a loan, for example to repay the loan itself with interest, provide financial statements or pay tax.

NEGATIVE COVENANTS can be tailored to limit specific activities, such as restricting acquisitions, issuance of new debt, asset sales or dividend payments within pre-defined ranges.

FINANCIAL COVENANTS set out financial performance measures to monitor. Common metrics are based around:

- **CASH FLOW** – requiring the borrower to maintain a minimum level of cash flow or earnings relative to expenses, such as debt service costs, rent.
- **LEVERAGE** – setting a ceiling on overall debt, relative to equity or cash flow. The level of total-debt-to-EBITDA is among the most common. Some agreements test net debt (total debt after cash and cash equivalents) or senior debt instead.
- **CURRENT RATIO** – monitors the ratio of current assets (cash, marketable securities, accounts receivable, inventories) to current liabilities (accounts payable, short-term debt of less than one year).
- **TANGIBLE NET WORTH** – tracking the physical worth of the company, after taking intangible assets e.g. goodwill, intellectual property, into account.
- **CAPITAL EXPENDITURE** – may limit capital expenditure (purchases of property, plant, and equipment) on an annual basis.

Sources:

1. 'Financing the economy 2017: The role of private credit managers in supporting economic growth,' Alternative Credit Council, October 2017.
2. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council, as at November 25, 2009.
3. EIOPA's second set of advice to the European Commission on specific items in the Solvency II Delegated Regulation, as at February 28, 2018.
4. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council, as at 25 November 2009.



BNY MELLON

The Bank of New York Mellon SA/NV

Infrastructure Q&A:

Addressing Investors' Demands for
Better Reporting with Smarter Data Tools

As investors seek portfolio diversification and return, new asset classes are attracting more attention. One such asset class is infrastructure, which provides returns similar to private equity funds and are expected to see new growth opportunities given projected government shortfalls in funding infrastructure projects and the need for private investment to meet the demand.

BNY Mellon's *Race for Assets* survey confirms this interest. Over the last two years, infrastructure funds globally have attracted record levels of investor capital, with US\$54.3B raised in 2017 and US\$55.6B in 2016. This continuing growth brings to light new challenges, and for infrastructure funds in particular, there is an increasing need for better, more usable data to provide the analytics, transparency and reporting investors demand - yet made all the more difficult to satisfy due to the distinctiveness of infrastructure funds.

These challenges have infrastructure fund managers seeking answers. We spoke with two experts, Alan Flanagan, Global Head of Private Markets and Dermot Finnegan, EMEA Head of Private Markets, to discuss the current landscape, the technologies being developed to address these challenges, and what the future may hold.

What challenges are unique to managing infrastructure funds?

Alan Flanagan: There are two main challenges facing fund managers today. One is from the asset management side. It's a "race for assets," and fund managers are tasked with finding infrastructure projects that meet their investment profile. Then there is the challenge from the operational side. Infrastructure investments are a constant work in progress, which presents more challenges to value over long periods of time. There's also a significant amount of upfront cost associated with projects, while the payoff could be quite far out. These factors present challenges for valuation and reporting.

How do infrastructure fund managers meet investor demands given these challenges?

Dermot Finnegan: Top of mind for investors is transparency and liquidity. We're seeing investor demand for these two things increase across all funds, but as Alan alluded to, infrastructure funds are inherently difficult to manage against these types of expectations. There's little trading, and the underlying assets don't lend well to liquidity. Due to the length of time that infrastructure projects typically take, they're difficult to budget accurately for as well.

How do these demands create pain points for the fund manager?

Alan Flanagan: Technology and talent play a huge part. Finding talent that understands the operational requirements of infrastructure funds can be a challenge. As an asset class, infrastructure has very specific operational requirements, and the right talent is required to deliver on execution. The talent pools are shallow and competition is high. The staff in turn needs technology to properly work on due diligence, regulatory requirements, investor relations and other functions. The number one complaint we hear from fund managers is that they can't focus on front-office activity because middle- to back-office setup is taking up a significant portion of their time.

How can a fund administrator help?

Dermot Finnegan: We're actually going very granular within our data technology. We're using automation to take the heavy-lifting out of the day-to-day operational work like reconciliation, payment matching, invoicing—all necessary but extremely time consuming. A level above that, we're working on data mining, aggregating and harmonizing data within an ever-shortening period of time.

What services in particular have proven to be valuable for fund managers?

Alan Flanagan: Previously we focused on purely financial information, but now we pull non-financial data, things like environmental, social and governance (ESG) considerations or contextual details. And we track these non-financial elements within data sets that we can play back to client data lakes and feed directly into their own models. For infrastructure funds, financials are not enough and don't exist in a vacuum—we need to support fund managers and their modeling requirements with additional non-financial information that assist them in their efforts to provide a holistic representation and evaluation.

How does BNY Mellon approach these challenges in a different way?

Dermot Finnegan: BNY Mellon has a proprietary aggregation tool that has the ability to aggregate data, both financial and non-financial, from third parties. Deploying this tool allows us to run a quality review, both qualitative and quantitative checks, to clean and refine the data at a base level. This provides more control to infrastructure funds on the quality of the data input and output.

What does the future hold?

Dermot Finnegan: Everyone's talking about blockchain for a reason, and the technology has a lot of use cases. We see a practical application for infrastructure funds. One difficulty we encounter with these funds has been achieving one version of the truth regarding data—there could be a lot of competing numbers when describing the fund, and that makes data analysis extremely challenging. You could approach it on a case-by-case basis, but there's no good way to scale. This is where blockchain can provide a single, agreed-upon version of data points allowing investment managers to enrich and to study their valuation models.

Interested in hearing from our experts?

Contact:

Alan Flanagan

Global Head of Private Markets Solutions
BNY Mellon Alternative Investment Services
+1 212 313 0309
alan.flanagan@bnymellon.com

Dermot Finnegan

EMEA Head of Private Markets Solutions
BNY Mellon Alternative Investment Services
+ 353 1 900 4009
dermont.finnegan@bnymellon.com

bnymellon.com

BNY Mellon is the corporate brand of The Bank of New York Mellon Corporation and may be used as a generic term to reference the corporation as a whole and/or its various subsidiaries generally. This material and any products and services may be issued or provided under various brand names in various countries by duly authorized and regulated subsidiaries, affiliates, and joint ventures of BNY Mellon, which may include any of the following. The Bank of New York Mellon, at 240 Greenwich Street, NY, NY 10286 USA, a banking corporation organised pursuant to the laws of the State of New York, and operating in England through its branch at One Canada Square, London E14 5AL, registered in England and Wales with numbers FC005522 and BR000818. The Bank of New York Mellon is supervised and regulated by the New York State Department of Financial Services and the US Federal Reserve and authorised by the Prudential Regulation Authority.

The Bank of New York Mellon, London Branch is subject to regulation by the Financial Conduct Authority and limited regulation by the Prudential Regulation Authority. Details about the extent of our regulation by the Prudential Regulation Authority are available from us on request. The Bank of New York Mellon SA/NV, a Belgian public limited liability company, with company number 0806.743.159, whose registered office is at 46 Rue Montoyerstraat, B-1000 Brussels, authorised and regulated as a significant credit institution by the European Central Bank (ECB), for conduct of business rules, a subsidiary of The Bank of New York Mellon, and operating in England through its branch at 160 Queen Victoria Street, London EC4V 4LA, registered in England and Wales with numbers FC029379 and BR014361. The Bank of New York Mellon SA/NV (London Branch) is authorised by the ECB and subject to limited regulation by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority. Details about the extent of our regulation by the Financial Conduct Authority and Prudential Regulation Authority are available from us on request.

The Bank of New York Mellon SA/NV, operating in Ireland through its branch at Riverside Two, Sir John Rogerson's Quay, Grand Canal Dock, Dublin 2, D02 KV60, Ireland, trading as The Bank of New York Mellon SA/NV, Dublin Branch, which is authorized by the ECB, regulated by the Central Bank of Ireland for conduct of business rules and registered with the Companies Registration Office in Ireland No. 907126 & with VAT No. IE 9578054E. If this material is distributed in or from, the Dubai International Financial Centre (DIFC), it is communicated by The Bank of New York Mellon, DIFC Branch, (the "DIFC Branch") on behalf of BNY Mellon (as defined above). This material is intended for Professional Clients and Market Counterparties only and no other person should act upon it. The DIFC Branch is regulated by the DFSA and is located at DIFC, The Exchange Building 5 North, Level 6, Room 601, P.O. Box 506723, Dubai, UAE. Not all products and services are offered in all countries.

BNY Mellon also includes The Bank of New York Mellon which has various subsidiaries, affiliates, branches and representative offices in the Asia-Pacific Region and other regions which are subject to regulation by the relevant local regulator in that jurisdiction. The Bank of New York Mellon, Singapore Branch is subject to regulation by the Monetary Authority of Singapore. The Bank of New York Mellon, Hong Kong Branch is subject to regulation by the Hong Kong Monetary Authority and the Securities & Futures Commission of Hong Kong. If this material is distributed in Japan, it is distributed by The Bank of New York Mellon Securities Company Japan Ltd, as intermediary for The Bank of New York Mellon. Further details about the extent of our regulation and applicable regulators in the Asia-Pacific Region are available from us on request.

The material contained in this document, which may be considered advertising, is for general information and reference purposes only and is not intended to provide legal, tax, accounting, investment, financial or other professional advice on any matter, and is not to be used as such. The contents may not be comprehensive or up-to-date, and BNY Mellon will not be responsible for updating any information contained within this document. If distributed in the UK or EMEA, this document is a financial promotion. This document and the statements contained herein, are not an offer or solicitation to buy or sell any products (including financial products) or services or to participate in any particular strategy mentioned and should not be construed as such. This document is not intended for distribution to, or use by, any person or entity in any jurisdiction or country in which such distribution or use would be contrary to local law or regulation. Similarly, this document may not be distributed or used for the purpose of offers or solicitations in any jurisdiction or in any circumstances in which such offers or solicitations are unlawful or not authorised, or where there would be, by virtue of such distribution, new or additional registration requirements. Persons into whose possession this document comes are required to inform themselves about and to observe any restrictions that apply to the distribution of this document in their jurisdiction. The information contained in this document is for use by wholesale clients only and is not to be relied upon by retail clients. Trademarks, service marks and logos belong to their respective owners.

BNY Mellon assumes no liability whatsoever for any action taken in reliance on the information contained in this material, or for direct or indirect damages or losses resulting from use of this material, its content, or services. Any unauthorised use of material contained herein is at the user's own risk. Reproduction, distribution, republication and retransmission of material contained herein is prohibited without the prior consent of BNY Mellon.

©2018 The Bank of New York Mellon Corporation. All rights reserved.

AIS_0618_2265_QA



DWS Group GmbH & Co KGaA

Why Invest in Infrastructure?

Introduction

- Unlisted infrastructure continues to gain recognition as a distinctive asset class and holds considerable appeal for investors, including pension funds and life assurance companies focused on yield and seeking to match their long-term liabilities. At the end of March 2018, there were over 178 infrastructure funds globally, with a combined target size of USD \$133 billion.¹ The funding gap between current and targeted allocation amongst institutional investors continues to suggest there is further room for growth.²
- Globally, demand for private infrastructure capital continues to grow, driven by governmental budget constraints, the need for investment to facilitate continued economic growth, and a secondary market for existing assets, which continues to increase in importance. As regulatory changes may cause banks to retrench, investors have also begun looking increasingly at the provision of private infrastructure debt.
- Investing in unlisted infrastructure offers attractive benefits, including the possibility to own and actively manage real assets with a diversified end-user base and high barriers to entry, as well as performance characteristics that are potentially resilient to the economic cycle. Infrastructure offers relatively low long-term cash flow volatility compared with other asset classes and can also provide attractive, inflation-hedged total returns.³
- Investing in infrastructure is not risk free; it requires strategic asset allocation decisions, a detailed understanding of jurisdictions and regulation, as well as specific asset management skills to mitigate risks and support investment returns.
- Unlisted infrastructure investment has the potential to offer diversification benefits for multi-asset investors due to the lower correlation of performance with other major asset classes. It is also capable of delivering attractive risk-adjusted returns, due to relatively lower volatility and strong returns, particularly in the medium and long term.
- Mature infrastructure provides stable, long-term, income-oriented returns, while growth and development infrastructure offer material capital appreciation potential. Returns across all lifecycles can potentially be enhanced with active asset management by an experienced infrastructure manager.

Defining Infrastructure

Infrastructure is essential to the functioning of society and the modern economy. It consists of the physical structures and essential services that connect society and facilitate its orderly operation. Infrastructure has a direct impact on quality of life for individuals, by providing access to a broad range of essential resources, including water and energy, as well as other services such as transportation and telecommunications. Given its strategic importance and its impact on quality of life, as well as its high capital cost, the provision of infrastructure has traditionally been under government responsibility. Therefore, not all infrastructure is accessible to private investors. Even so, it is gaining broad recognition among investors as a distinctive asset class.

¹ Preqin, "Preqin Quarterly Update: Infrastructure, Q1 2018", April 2018.

² Source: DWS estimate based on Preqin database, June 2018.

³ No assurance can be made that an investment in infrastructure will achieve its stated objectives.

From a private investment perspective, direct access to social infrastructure is limited because it captures institutional functions such as health, education and justice that cannot rely purely on user charges and therefore has traditionally been developed, owned, operated and funded by national or local governments. Nevertheless, a market for Public Private Partnership (PPPs) has emerged in developed countries such as Australia and the United Kingdom as a structured way of raising private sector capital to fund social infrastructure projects and provide private investors with a return on investment.

In some countries, the complex legal framework enabling PPPs is not available or the use of PPPs is legally restricted to certain sectors.⁴ The capital deployment potential for equity and debt investors in PPPs therefore remains limited in size, is country specific and is very much determined on a project-by-project basis.

Economic infrastructure, by contrast, offers a wider range of opportunities for private investors across industry subsectors, and typically presents more opportunities for steady revenue flows through user fees, tolling or ticketing.

CLASSIFICATION OF INFRASTRUCTURE ASSETS

Economic infrastructure			Social infrastructure
Transport	Utilities	Other	General
Airports	Power generation <i>(conventional and renewable)</i>	Communication infrastructure <i>(fixed line networks, communication towers)</i>	Education facilities
Sea ports	Electricity transmission and distribution	Logistics networks	Healthcare facilities
Rail and Rolling stock	Pipelines	Sport facilities	Public transportation
Toll roads	Water and wastewater	Parking	Judicial and defense facilities
Bridges	Waste		Housing

Source: DWS, June 2018

Economic infrastructure assets are generally grouped into transportation assets, utilities, and other assets. Transportation assets include mainly toll roads, tunnels, bridges, railways, airports and sea ports. Utilities include power generation, electricity and gas networks, water treatment and distribution, and waste management, among others. Communication infrastructure ranges from cable networks to transmission and telecommunication towers and satellites, while other assets, such as parking or motorway service areas, may be classified as infrastructure or real estate assets on a project-by-project basis. DWS focuses predominantly on economic infrastructure.

Infrastructure ownership has traditionally been public. Globally, only a limited proportion of infrastructure assets are under private ownership or listed. However, the budget constraints confronting many national and local governments today suggest that the financing of infrastructure may increasingly move towards private investment and public-private partnerships, offering increasing opportunities for private investors.

Infrastructure can be classified in several other ways. One example is differentiating between investing in greenfield or brownfield assets. The term greenfield refers to new infrastructure that requires construction. Brownfield assets are existing, operating assets in which investors acquire ownership. While brownfield assets tend to provide returns via cash yield immediately after acquisition, greenfield assets require a longer time frame to be developed and constructed, thus entailing additional risks, such as construction risk and ramp-up risk, and therefore require higher returns to compensate.

⁴ Fitch Ratings, Private Infrastructure Investment in Developed Economies, December 2014.

Key benefits of infrastructure as an asset class

In countries such as the United Kingdom, infrastructure has been considered an investable asset class for many years, following extensive privatisation during the Margaret Thatcher administration from the end of the 1970s, through the 1980s and into the 1990s. Only since the mid-1990s, following large-scale privatisation and liberalisation in the energy, telecommunications and rail sectors in Europe, has the popularity of infrastructure assets increased among investors globally.

The defining benefits of the asset class, which support its popularity among investors, include the essential nature of services and barriers to entry, the high degree of regulation involved, and the potential to offer stable, long-term cash flows, often with some form of inflation protection. The cash flows of infrastructure assets, with inherently long lives and strong intrinsic value, can provide a good match for the long-term liabilities of certain investors, such as pension funds for example.

A real asset class: Infrastructure represents a tangible asset – i.e. a combination of land and structures that constitutes real property – but is not necessarily a commodity in the same sense as real estate. Real property will almost always retain a residual value, which is particularly attractive during periods of distress.

Essential services resilient to the economic cycle: User demand patterns for infrastructure assets tend to be relatively inelastic given the essential nature of these services. Therefore, they tend to exhibit a lower correlation to the economic cycle compared with other sectors. In addition, some assets, such as electricity and gas distribution networks, can be regulated, which can lead to an increase in return predictability. Depending on the regulation, assets can be volume neutral, offering returns that are independent of volumes and demand fluctuations.

The economic cycle can have more impact on unregulated services, such as airports and seaports, though the essential nature of such services mitigates this risk. As a general rule, when looking at different infrastructure asset types, it could be stated that the stronger and more predictable the regulation and contractual framework is for a certain asset, the lower its sensitivity to the economic context and the more stable its cash flows over the long term. During economic and market volatility, this defensive characteristic has been an attractive feature of the asset class.

Diversified end-user base: The counterparties to infrastructure assets are generally a widely diversified group of end users, which helps to stabilise cash flows. Often the customer base includes governments and local authorities, which tend to be more creditworthy than most private counterparties.

High barriers to entry: Infrastructure requires a high level of initial capital investment and this acts as a significant impediment to potential competitors entering the market. Assets can enjoy monopolistic or quasi-monopolistic market positioning and it would be economically unsound, or legally not possible, to build a competing facility. Examples of natural monopolies include water infrastructure, as well as gas and electricity grids, which is why such assets are almost always regulated.

Long-term cash flow predictability: Regulation provides long-term revenue visibility to infrastructure investments. Additionally, ownership of regulated infrastructure is usually transferred to private investors through long-term concession agreements that can range up to 99 years. Concession agreements give the right to operate a business for a given amount of time and under certain conditions. If the concession involves a monopolistic business, for example a gas distribution network, then the revenues will often be regulated in the long-term. The long-term nature of concession agreements represents an advantage for asset managers and enables them to put in place long-term strategies to maximise asset values, including, for example, the optimization of operations capital expenditures and long-term financing. In the case of unregulated assets, the depreciable operating life of well-maintained infrastructure assets tends to be long and predictable.

Inflation hedge: Depending on the type of infrastructure asset, price inflation can sometimes be passed on to the end consumer. Most regulatory frameworks allow regulated assets to use inflation-indexed user tariffs, often associated with electricity transmission and distribution or gas distribution. However, inflation-indexed toll increases can be common features of concessions for some types of surface transport such as roads, bridges, and tunnels. For unregulated assets, full hedging may not al-

ways be possible.

Active management opportunities: Infrastructure provides managers with an active and strategic opportunity to add value directly to an investment with the objective of increasing returns. This type of value enhancement is typically most feasible in the case of unlisted investments. Applied effectively, active asset management can, amongst other things, help boost user volumes and revenues, cut costs and optimize capital structures and cash flow, enhancing returns over and above the cost of active management. The ability to create value successfully will be dependent in part upon the specialist skills of the asset management team, but also, for example, upon the level of regulation of an asset, whereby higher regulatory protection might reduce the level of operational flexibility given to asset managers.

The rapid growth of infrastructure

Institutional investors began targeting unlisted infrastructure in the 1990s, following the large-scale privatisation of infrastructure assets. Since then, the popularity of infrastructure as an asset class has been gradually increasing amongst investors. Infrastructure assets exhibit long-term, steady cash flow and the potential for inflation protection, which hold considerable appeal for investors such as pension funds and life assurance companies who focus on both yield and offsetting or hedging their long-term liabilities.

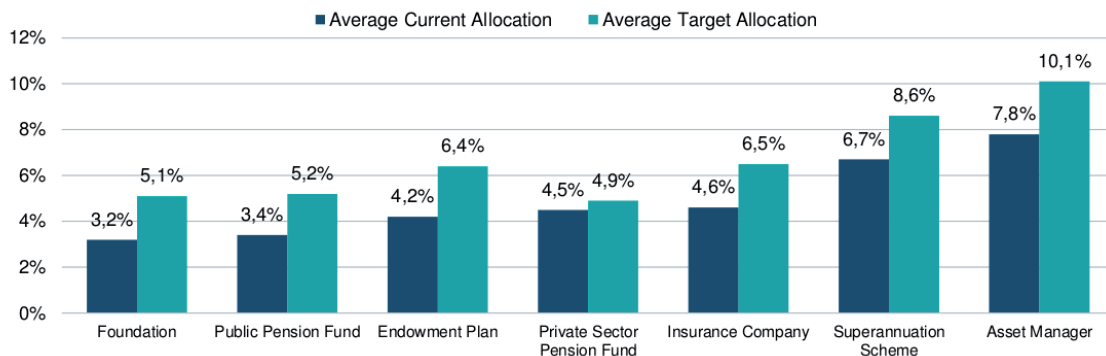
ANNUAL UNLISTED INFRASTRUCTURE FUNDRAISING (USD BN.)



Source: DWS, Preqin database, June 2018

At the end of March 2018, there were over 178 infrastructure funds in the market, targeting USD \$133 billion in investor capital.⁵ Europe-focused funds continue to constitute the largest proportion (46%) of funds currently in the market, followed by vehicles targeting North America (26%); however, despite this, North America-focused funds are seeking USD \$9.8 billion more than their Europe-focused counterparts, with most capital raised for energy-focused funds, a dominant theme in the U.S. market.⁶

AVERAGE ALLOCATION TO INFRASTRUCTURE AS A PROPORTION OF AUM (ESTIMATE AS AT JUNE 2018)



Source: DWS, estimate based on Preqin database, June 2018

⁵ Preqin, "Preqin Quarterly Update: Infrastructure, Q1 2018", April 2018.

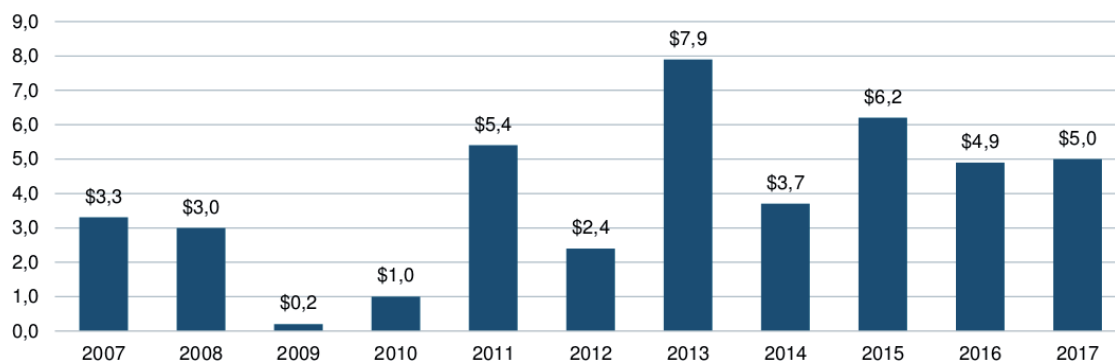
⁶ Preqin, "Preqin Quarterly Update: Infrastructure, Q1 2018", April 2018.

The estimated funding gap between current and targeted allocation demonstrates that globally there is further space for expansion of the sector, particularly for superannuation schemes, endowment plans, public pension funds, private sector pension funds and insurance companies.

Investors have a range of options for investing in infrastructure beyond the unlisted market. Investors can allocate capital to both listed infrastructure securities and unlisted infrastructure. Listed infrastructure securities offer greater liquidity levels while unlisted investments have the potential for lower volatility and lower correlation with other major asset classes. Unlisted infrastructure is valued less frequently than listed infrastructure and offers greater risk-adjusted return potential.

Private infrastructure debt represents another growing asset class. Given its fundamental characteristics, infrastructure provides comparatively higher and less volatile credit quality compared with other asset classes.⁷ The illiquidity premiums provided by infrastructure private debt are attractive for investors, particularly in a low yield environment, while the lower volatility and the comparatively lower default risk of infrastructure debt together create the potential for attractive risk-adjusted returns.

ANNUAL UNLISTED INFRASTRUCTURE DEBT FUND FUNDRAISING (USD BN.)



Source: Preqin, Infrastructure Debt, December 2017

Some larger investors have dedicated infrastructure deal teams and invest directly into infrastructure; however, investors are frequently seen accessing infrastructure investments through asset managers. Unlisted infrastructure can expose investors to highly complex business models. Like private equity, it requires active portfolio management skills, and valuation, deal sourcing and execution capabilities. Private infrastructure also requires specific experience in relation to the market, regulatory, financing, governance and stakeholder aspects.

Strategic Themes

Infrastructure fundraising continues to maintain strong momentum, and investors' appetite positions the sector for further growth in the medium-term.⁸ However, with the investment cycle in its ninth year, it is no surprise that the task to deploy capital has become more sophisticated. We believe that investors looking to allocate to infrastructure may consider the following strategic themes when looking at infrastructure investment:

⁷ Moody's Investors Service, "Infrastructure Default and Recovery Rates, 1983-2015", July 2016.

Past Performance is not an indicative of future results.

⁸ Preqin, "2017 Private Capital Fundraising Update", January 2018.

Strategic Themes for Unlisted Infrastructure Investment and Portfolio Management

Target Investment ⁹	1	Mature markets: Focus on Germany, United Kingdom, Netherlands, Nordics, France, Italy and Spain. These markets offer a relatively predictable investment environment, a transparent legal and regulatory framework, and a track-record of private infrastructure ownership. These factors are important for core and core plus investment strategies looking to benefit from long-term income return stability. ¹⁰
	2	Core/core plus strategy: An accelerating economic environment offers a strong base for the implementation of active asset management initiatives. These can create value in an investment, capitalizing on core plus investment strategies that target assets providing income yield, but that may benefit from the prospect of greater capital appreciation compared to core assets over time. Core infrastructure remains a key strategy to complement and stabilize income return in a core plus portfolio. ¹¹
	3	Transportation positioned for growth: The economic outlook positions transportation favorably. Improving traffic volumes, particularly for airports and toll roads, offer revenue growth potential in the medium term. ¹²
	4	Brownfield with development potential: Focus mainly on brownfield assets with some development potential. Brownfield infrastructure may offer relatively low income return volatility, due to regulated or contracted revenue streams, while development potential may enhance returns through asset management initiatives.
	5	Megatrends: Several long-term trends, including digitalisation, urban, demographic, environmental and technological changes are influencing infrastructure investment. Investors may decide to target assets positioned favourably to capitalise on these megatrends which may create value in the long term.
	6	Sustainability: Infrastructure is a capital intensive industry, is essential to society, and has direct impact on individuals' quality of life. Investors should target assets that comply with transparent ESG criteria and responsible investment guidelines, as evidence increasingly demonstrates that there is a high level of correlation between sustainability and positive long-term financial performance. ¹³
Risk Awareness	1	Brexit uncertainty: Understand asset specific implications of Brexit negotiations over the next 12-18 months, before committing capital to the United Kingdom, particularly for non-regulated assets.
	2	Energy transition: Avoid exposure to baseload thermal generation, particularly in Europe, and if revenues are not backed by long-term power purchase agreements (PPA). These assets will increasingly be pushed out of the merit order due to growing renewables and rising CO ₂ prices from 2021 onwards. ¹⁴
	3	Avoid style drift: Higher yielding strategies at this point in the cycle may lead to underperformance, as downsides are most acute. Core and core plus infrastructure investment strategies focusing on income generating assets have the potential to provide stronger risk-adjusted returns in the long term. ¹⁵
Portfolio Optimisation	1	U.S.: U.S. infrastructure is an established market, and can offer the opportunity for long-term investors to diversify globally their portfolios of European investments, particularly across the long-term contracted energy space, a sector where today, opportunities in Europe are somewhat more limited. ¹⁶
	2	Middle market: We believe that the middle market offers opportunities for investors to acquire assets at reasonable valuations, where there can be less competition. Furthermore, opportunities requiring structuring or a differentiated approach present the opportunity to create value through operational, strategic and financial expertise in the medium-to-long term.
	3	Selective greenfield: Greenfield opportunities remain a valuable strategy in more stable core countries, and offer the possibility to generate alpha. Such opportunities can complement a portfolio with higher returns while many of the increased risks associated with early stage investing can be mitigated. ¹⁷
	4	Infrastructure debt: Private infrastructure debt supports strategies looking for illiquidity premia over corporate bond spreads, enhanced lender protections, and portfolio diversification from fixed income securities. Allocating a larger share to debt also has the potential to lower a portfolio's interest rate sensitivity. ¹⁸

9 No assurance can be given that investment objectives will be achieved.

10 DWS proprietary methodology for ranking unlisted infrastructure markets as at 31.12.2017, 10 January 2018.

11 DWS proprietary methodology for ranking unlisted infrastructure sectors as at 31.12.2017, 10 January 2018.

12 Based on Oxford Economics, Eurostat and Bloomberg data, as at December 2017.

13 DWS, University of Hamburg, "ESG and Corporate Financial Performance", December 2015.

14 Based on Bloomberg and DNV GL data, as at November 2017.

15 Based on DWS proprietary methodology for ranking unlisted infrastructure sectors as at 31.12.2017. Valuations for 2018 are based on a ten-year dividend discount model and a terminal value calculated as a ten year annuity. Dividend yields, leverage, growth, exit assumptions and discount rate vary by country and sector, 10 January 2018.

16 Based on InfraNews data, as at December 2017.

17 DWS proprietary model for ranking unlisted infrastructure markets and sectors as at 31.12.2017, 10 January 2018.

18 Based on DWS proprietary database of private debt infrastructure transactions benchmarked against Markit iBoxx infrastructure corporate debt indices, as at December 2017, and on DWS research report, Understanding Infrastructure Debt, July 2017.

Conclusions

Infrastructure investment continues to gain interest among investors, given its potential to generate attractive, inflation-hedged total returns. As infrastructure financing increasingly moves towards private investment due to public sector budget as well as bank financing constraints, investment opportunities in the asset class may increase, particularly in the unlisted infrastructure and infrastructure debt markets.

In a multi-asset portfolio, unlisted infrastructure investment can offer diversification benefits with the potential to own real assets that generate high-yielding, income-oriented returns and stable, attractive, inflation-hedged total returns. Unlisted infrastructure has the potential to deliver more attractive risk-adjusted returns than listed infrastructure securities. This is mainly due to comparatively lower volatility.¹⁹

Unlisted infrastructure investment can suit different risk/return profiles. Mature infrastructure has the potential to provide stable long-term returns, while growth and development infrastructure have significant capital appreciation potential. Returns for all lifecycle investments can be de-risked and/or enhanced by the specialist skills of professional infrastructure investment managers, particularly if supported by the specialist skills of asset management teams.²⁰

Important Information

DWS represents the asset management activities conducted by DWS or any of its subsidiaries. In the U.S., DWS relates to the asset management activities of RREEF America L.L.C.; in Germany: RREEF Investment GmbH, RREEF Management GmbH, and RREEF Spezial Invest GmbH; in Australia: Deutsche Australia Limited (ABN 37 006 385 593) an Australian financial services license holder; in Japan: Deutsche Securities Inc. (For DSI, financial advisory (not investment advisory) and distribution services only); in Hong Kong: Deutsche Bank Aktiengesellschaft, Hong Kong Branch (for direct real estate business), and Deutsche Asset Management (Hong Kong) Limited (for real estate securities business); in Singapore: Deutsche Asset Management (Asia) Limited (Company Reg. No. 198701485N); in the United Kingdom: Deutsche Alternative Asset Management (UK) Limited, Deutsche Alternative Asset Management (Global) Limited and Deutsche Asset Management (UK) Limited; and in Denmark, Finland, Norway and Sweden: Deutsche Alternative Asset Management (UK) Limited and Deutsche Alternative Asset Management (Global) Limited; in addition to other regional entities in the Deutsche Bank Group.

Key DWS research personnel are voting members of various investment committees. Members of the investment committees vote with respect to underlying investments and/or transactions and certain other matters subjected to a vote of such investment committee. The views expressed in this document have been approved by the responsible portfolio management team and Real Estate investment committee and may not necessarily be the views of any other division within DWS.

This material was prepared without regard to the specific objectives, financial situation or needs of any particular person who may receive it. It is intended for informational purposes only. It does not constitute investment advice, a recommendation, an offer, solicitation, the basis for any contract to purchase or sell any security or other instrument, or for DWS or its affiliates to enter into or arrange any type of transaction as a consequence of any information contained herein. Neither DWS nor any of its affiliates gives any warranty as to the accuracy, reliability or completeness of information which is contained in this document. Except insofar as liability under any statute cannot be excluded, no member of the Deutsche Bank Group, the Issuer or any office, employee or associate of them accepts any liability (whether arising in contract, in tort or negligence or otherwise) for any error or omission in this document or for any resulting loss or damage whether direct, indirect, consequential or otherwise suffered by the recipient of this document or any other person.

The views expressed in this document constitute DWS or its affiliates' judgment at the time of issue and are subject to change. This document is only for professional investors. This document was prepared without regard to the specific objectives, financial situation or needs of any particular person who may receive it. No further distribution is allowed without prior written consent of the Issuer.

An investment in real estate involves a high degree of risk, including possible loss of principal amount invested, and is suitable only for sophisticated investors who can bear such losses. The value of shares/ units and their derived income may fall or rise. Any forecasts provided herein are based upon DWS's opinion of the market at this date and are subject to change dependent on the market. Past performance or any prediction, projection or forecast on the economy or markets is not indicative of future performance.

For Investors in Switzerland: This material is intended for information purposes only and does not constitute investment advice or a personal recommendation. This document should not be construed as an offer to sell any investment or service. Furthermore, this document does not constitute the solicitation of an offer to purchase or subscribe for any investment or service in any jurisdiction where, or from any person in respect of whom, such a solicitation of an offer is unlawful. Neither DWS nor any of its affiliates, gives any warranty as to the accuracy, reliability or completeness of information which is contained in this document. Past performance or any prediction or forecast is not indicative of future results.

The views expressed in this document constitute DWS or its affiliates' judgment at the time of issue and are subject to change. DWS has no obligation to update, modify or amend this letter or to otherwise notify a reader thereof in the event that any matter stated herein, or any opinion, projection, forecast or estimate set forth herein, changes or subsequently becomes inaccurate, or if research on the subject company is withdrawn. Prices and availability of financial instruments also are subject to change without notice.

The information provided in this document is addressed solely to Qualified Investors pursuant to Article 10 paragraph 3 of the Swiss Federal Act on Collective Investment Schemes (CISA) and Article 6 of the Ordinance on Collective Investment Schemes. This document is not a prospectus within the meaning of Articles 1156 and 652a of the Swiss Code of Obligations and may not comply with the information standards required thereunder. This document may not be copied, reproduced, distributed or passed on to others without the prior written consent of DWS or its affiliates.

¹⁹ Diversification does not assure against market losses.

²⁰ Investment in infrastructure is not suitable for all investors. No assurance can be made an investment in infrastructure will achieve its stated objectives. Please read important disclosures included as part of "Important Information".



Franklin Templeton Investments

SOZIALE INFRASTRUKTUR: Doppelter Gewinn für institutionelle Investoren

Soziale Infrastruktur bestimmt den Zusammenhalt der Gemeinden und spielt in Bezug auf unsere Lebensqualität eine entscheidende Rolle. Zu Objekten der sozialen Infrastruktur zählen Einrichtungen aus den Sektoren Gesundheitsversorgung, Bildung, spezialisierte Wohnimmobilien, Justiz- und Rettungsdienste sowie Bürgerschaft. Im Detail sind dies zum Beispiel Krankenhäuser, Pflegeheime, Schulen, Studentenwohnheime, Wohnraum für öffentliche Bedienstete sowie kommunale Einrichtungen.

Sektoren	Beispiele
Gesundheit 	<ul style="list-style-type: none"> • Medizinische Einrichtungen und deren Infrastruktur
Bildung 	<ul style="list-style-type: none"> • Grund- und weiterführende Schulen • Fortbildung und Hochschulen
Wohnimmobilien 	<ul style="list-style-type: none"> • Studentenwohnheime, soziales und günstiges Wohnen • Wohnraum für öffentlich Bedienstete
Justiz und Rettungsdienste 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerichtsgebäude • Polizei- und Feuerwachen
Bürgerschaft 	<ul style="list-style-type: none"> • Sporteinrichtungen • Städtische und kommunale Einrichtungen

Der Großteil der Investitionen in soziale Infrastruktur entfällt immer noch auf den Staat. Doch die Wirtschaftskrise von 2008 sowie die darauffolgende Rezession führte zu Kürzungen der Staatsausgaben. Diese Tatsache verbunden mit der wachsenden Nachfrage nach sozialer Infrastruktur in entwickelten Regionen wie Europa bietet institutionellen Investoren Möglichkeiten zur Beteiligung in diesem Sektor.

Die Beteiligung in soziale Infrastruktur erfolgt über öffentlich-private Partnerschaften, Verkäufe von Objekten der sozialen Infrastruktur durch den Staat und staatlich initiierte Investitionen wie z.B. den Europäischen Fonds für strategische Investitionen.

Nach Angaben der Europäischen Investitionsbank (EIB) werden bis 2020 im Bereich soziale Infrastruktur jährliche Investitionen von 350 Milliarden EUR benötigt. Es werden jedoch vermutlich nur 200 Milliarden EUR investiert. Das bedeutet eine Lücke von 150 Milliarden EUR.

Insbesondere in den Bereichen Gesundheit, Bildung und Wohnen dürfte es vermehrt zu institutionellen Investitionen kommen, was wir weiter unten anhand einer Fallstudie näher erläutert wird.

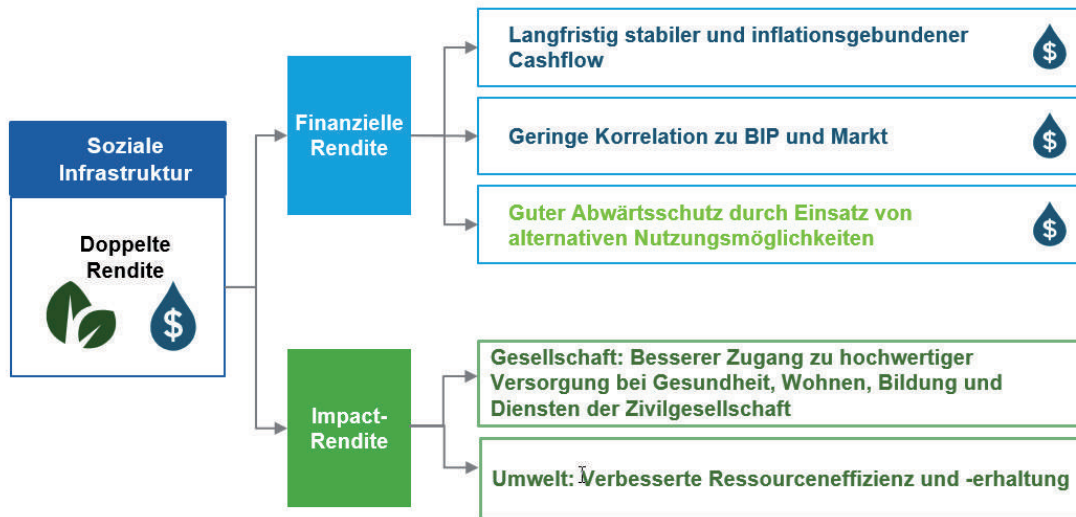
Im europäischen Wohnimmobiliensektor wird das aktuelle Ausgabentempo und der Ressourceneinsatz nicht zur Deckung der Nachfrage ausreichen. Im britischen Gesundheitssektor versucht der Staat, überschüssigen Grundbesitz zu veräußern, um die Budgetdefizite zu verringern und Instandhaltungsausgaben einzudämmen.

Um die Bedeutung von Investitionen in soziale Infrastruktur aufzuzeigen und Investitionslücken in sozialer Infrastruktur aufzudecken, hat die European Long-Term Investors Association (ELTI) eine High-Level Task Force (HLTF) gebildet. Diese soll Vorschläge zur Förderung von Investitionen analysieren.

Laut ELTI-Bericht beträgt die Investitionslücke in sozialer Infrastruktur fast 142 Milliarden¹ EUR (8 Milliarden EUR weniger als die Schätzung der EIB). Den größten Fehlbetrag gibt es im Gesundheitssegment (49% des gesamten Fehlbetrages), gefolgt von sozialem Wohnraum (40%) und Bildung (11%).

Hauptmerkmale und Markt in Zahlen

Mit Investitionen in soziale Infrastruktur können Investoren zwei Ziele gleichzeitig erreichen: attraktive finanzielle Rendite und positives Image in der Gemeinschaft dank Mitwirkung bei sozialen Infrastruktur-Projekten.



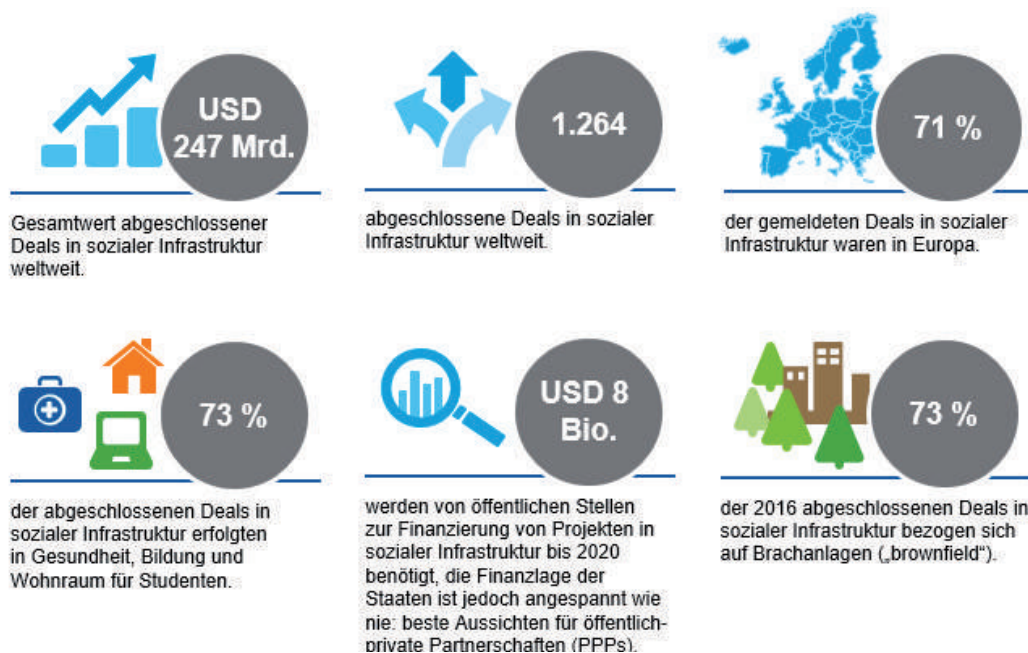
Nachstehend werden die Hauptmerkmale von sozialer Infrastruktur näher erläutert:

- **Stabile langfristige Cash-Flows:** Investitionen in soziale Infrastruktur bieten einen stabilen Cashflow mit Einkünften aus langfristigen Mietverträgen einschließlich eines Inflationsschutzes durch Kopplung an die Inflation, während der Mieter das Objekt belegt.
- **Niedrige Volatilität:** Investitionen in soziale Infrastruktur sind weniger anfällig für Nachfrageschwankungen, da sie an notwendige Güter gekoppelt sind. Dies macht sie zu einer attraktiven Investment-Option für institutionelle Anleger (z. B. Pensionsfonds und Versicherungsgesellschaften), die langfristige Renditen bei reduzierter Volatilität anstreben.
- **Niedrige Korrelation:** Investitionen in soziale Infrastruktur können zur Verbesserung der risikobereinigten Rendite einem Portfolio beigemischt werden, denn sie korrelieren nur wenig mit traditionellen Anlageklassen wie Aktien und Anleihen.
- **Objektgröße:** In der Regel sind Objekte der sozialen Infrastruktur viel kleiner als andere Infrastrukturobjekte. Dies erlaubt eine größere Diversifizierung.
- **Rendite:** Objekte der sozialen Infrastruktur bieten eine Rendite, die in der Regel niedriger ist als bei Infrastruktur, da sie deutlich liquider sind, jedoch eine höhere Rendite als bei Immobilien, obwohl davon auszugehen ist, dass sie angesichts ihrer niedrigeren Korrelation mit dem Bruttoinlandsprodukt eine bessere risikobereinigte Rendite bieten.
- **Soziale Wirkung:** Objekte der sozialen Infrastruktur unterstützen den Staat bei der Erbringung wichtiger Dienste für die Gemeinschaft und verbessern den Zugang zu Einrichtungen, die den Lebensstandard verbessern. Auf lange Sicht verbessern beispielsweise Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen Innovation, Arbeitsproduktivität, Qualität und Effizienz der Gemeinde.
- **Verbessertes Rating im Bereich ESG (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung):** In jüngster Zeit beeinflussen ESG-Ratings zunehmend die Anlageentscheidungen institutioneller Anleger und haben ferner eine Auswirkung auf das Kreditrating von Kapitalgesellschaften. Investitionen in soziale Infrastruktur haben in den Bereichen Soziales und Unternehmensführung generell eine bessere Note. Dies kann den ESG-Faktor in einem Portfolio erhöhen.

- **Hauptrisiken:** Neben den generellen Risiken bei Anlagen in Immobilien weisen Investitionen in soziale Infrastruktur besondere Risiken auf, wie z. B. höhere politische, regulatorische und gesellschaftliche Risiken. Grund dafür ist, dass die meisten Investments in soziale Infrastruktur feste Cashflows generieren, die auf einem bestehenden, staatlich vorgegebenen, regulatorischen Rahmenwerk basieren. Anleger müssen auch Unklarheiten in den Absprachen zur Risikoverteilung zwischen privaten Kapitalgebern und staatlichen Stellen berücksichtigen, denn Haftung und Risiken in Bezug auf künftige Verbindlichkeiten können unklar sein.

Soziale Infrastruktur in Zahlen: Weltweit im Zeitraum 2009 bis 2016

Soziale Infrastruktur ist eine wachsende Anlageklasse mit verbesserter Liquidität. Sie bietet große Chancen für einen nachhaltigen Kapitaleinsatz.



Quelle: Prequin Infrastructure 2017. McKinsey & Company.

Soziale Infrastruktur und die Europäische Agenda

Die High-Level Task Force (HLTF) für soziale Infrastruktur, die von European Long-Term Investors Association (ELTI) ins Leben gerufen wurde, strebt – in enger Absprache mit der Europäischen Kommission – an, das Bewusstsein für die Definition und die Anforderungen für soziale Infrastrukturen in Europa zu verstärken. Darüber hinaus versucht die HLTF, öffentliche und insbesondere private Investitionen anzukurbeln, um die Investitionslücken im Bereich soziale Infrastruktur allmählich zu füllen. Der Anteil der öffentlichen Infrastruktur, der öffentlich finanziert wird, liegt bei rund 90%, auch wenn er zwischen den Sektoren variiert.

Der von der HLTF veröffentlichte Bericht empfiehlt zur Ankurbelung von Investitionen zusätzliche Gesetzesänderungen wie z.B. günstige Steuer- und Anreizsysteme, Kennzeichnung und Zertifizierung und Einführung neuer Finanzinstrumente. Es schlägt auch eine verbesserte Datenerhebung, die Bündelung von sozialen Investitionen und die Umverteilung von Einkommen zwischen Ländern vor, um die Investitionen zu erhöhen.

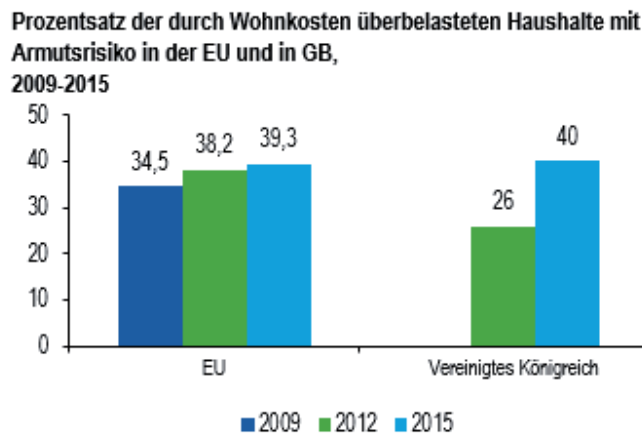
Der vorgeschlagene Fahrplan bezüglich einer langfristigen Strategie für soziale Infrastruktur in Europa muss von Politik und Experten diskutiert und analysiert werden. Unserer Meinung nach macht dies den Weg frei für institutionelle Anleger. In der finalen Phase des vorgeschlagenen Fahrplans schlägt die HLTF die Gründung eines öffentlich-privaten Fonds für soziale Investitionen vor, der ausschließlich für die Entwicklung sozialer Infrastruktur zu verwenden wäre. Der Fonds würde die erforderlichen

Ressourcen von den nationalen und regionalen Förderbanken und Institutionen und der Europäische Investitionsbank (EIB) einsammeln und sie auf Länder und Regionen, deren Bedarf höher ist, umverteilen.

Fallstudie: Bedarf an Sozialwohnungen in Europa

Im Zuge der wirtschaftlichen Erholung in Europa stabilisieren sich die Wohnimmobilienpreise in den meisten Ländern, in einigen Ländern steigen sie. 2016 meldeten Länder wie z. B. Großbritannien und Schweden höhere Preise als vor der Krise, während Portugal, Spanien und Griechenland eine Verlangsamung des Rückgangs meldeten. Der Anstieg der Wohnimmobilienpreise ist aufgrund der zunehmenden Urbanisierung und Migration in Europa höher als das Lohnwachstum. Andererseits übersteigt die Nachfrage aufgrund des langsamen Tempos der Bautätigkeit das Angebot an neuem, erschwinglichem Wohnraum. Wohnen war 2015 in der EU der größte Ausgabenposten privater Haushalt. Er betrug fast 25% des Einkommens, vor zehn Jahren waren es nur 22,5%.

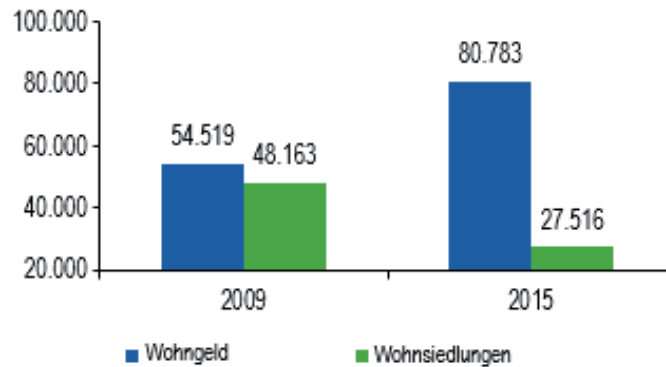
Die Quote der Überbelastung durch Wohnkosten bezieht sich auf den Teil der Bevölkerung, der in Haushalten mit Netto-Wohnkosten (nach Abzug von Wohngeld) von mehr als 40% des verfügbaren Einkommens lebt. Laut „Housing Europe“ (Europäischer Verband für öffentlichen, genossenschaftlichen und sozialen Wohnraum) betrug die Quote 2015 in der EU rund 11,3% (2012: 10,9%) und 12,5 % in Großbritannien (2012: 7,3%). Der Anteil variiert stark zwischen den Ländern. In Griechenland (41%), Dänemark (13%) und Deutschland (16%) lag sie über dem EU-Durchschnitt. Das Bild wird deutlicher, wenn wir die schwächeren Teile der Gesellschaft betrachten. 2015 hatten 3,7 Mio. EU-Haushalte (39,3% der Bevölkerung ggü. 34,5% im Jahr 2009) ein Einkommen von weniger als 60% des nationalen Durchschnitts und waren einer Überbelastung durch Wohnkosten ausgesetzt. Dieser Teil der Bevölkerung hat ein hohes Armutsrisiko. Zwar war die Quote in Großbritannien (40%) mit der EU vergleichbar, die Zunahme war hier gegenüber 2012 jedoch stärker (26%).



Quelle: Eurostat, Quoten der Überbelastung durch Wohnkosten. (Daten für Großbritannien nur verfügbar ab 2012.)

Die Staaten begegnen dem Thema erschwinglicher Wohnraum häufig mit der Erschließung von Wohnsiedlungen und mit Wohngeld. Bei den Wohnsiedlungen gibt es Bauprämien des Staates zur Förderung der Angebotsseite durch Bereitstellung kostengünstiger Häuser. Dank des Wohngeldes erhalten berechnete Personen einen Teil der monatlichen Wohnkosten. Insgesamt stiegen die durchschnittlichen jährlichen Ausgaben für Wohngeld und die Erschließung von Wohnsiedlungen in sechs Jahren bis 2015 um gerade einmal 5,4%. Dies ist durch den begrenzten finanziellen Spielraum begründet, den die meisten Staaten nach der Wirtschaftskrise haben. Während die Mittel für Wohnsiedlungen um 44% fielen, stiegen die Ausgaben für Wohngeld in diesem Zeitraum um 48%. Im vergangenen Jahrzehnt mieden die Staaten die Risiken auf der Angebotsseite und bevorzugten Wohngeld.

Verteilung der Staatsausgaben auf Wohnsiedlungen und Wohngeld
(EUR Mio.)



Quelle: Eurostat, allgemeine Staatsausgaben nach Aufgaben (COFOG).

Die Quote der Überbelastung durch Wohnkosten zeigt deutlich, dass die nicht abgedeckte Nachfrage nach erschwinglichem Wohnraum nach wie vor erheblich ist. Gleichzeitig bleibt die Steigerung des Angebots deutlich hinter dem Nachfragewachstum zurück.

„Housing Europe“ schätzt die Nachfrage nach neuem Wohnraum in Schweden bis 2020 auf 436.000 Einheiten, doch das Angebotsziel des Staates deckt nur 57% dieser Nachfrage. In Großbritannien liegt dieser Anteil bei unter 50%. Die starke Präferenz der Staaten für Wohngeld dürfte sich nicht so schnell umkehren. Das erzeugt ein erhebliches Vakuum bei den Investitionen in kostengünstigen Wohnraum. Daher ist die Beteiligung des Privatsektors und anderer Förderstellen (wie z.B. Entwicklungsbank des Europarates [CEB]) erforderlich.

Alternative Kapitalgeber für soziale Infrastruktur

Neben Objekten der sozialen Infrastruktur, die im Staatsbesitz sind und staatlich finanziert werden, werden nachfolgend weitere alternative Kapitalgeber für soziale Infrastruktur erläutert.

- **Staatsfonds (SWFs):** Sie sind mittlerweile eine dominierende Kraft am Anlagemarkt und ihr verwaltetes Vermögen hat sich in den vergangenen acht Jahren nahezu verdoppelt. Zwar ist der absolute Anlagebetrag nicht sehr hoch, doch die Präferenz von SWFs für soziale Infrastruktur stieg in den vergangenen drei Jahren erheblich. Laut Prequin stieg die Anzahl der SWFs, die weltweit in soziale Infrastruktur investieren, von 44% im Jahr 2014 auf 83% im Jahr 2016. Von den gesamten SWFs investierten 55% in Gesundheitseinrichtungen und 30% in Bildungsobjekte.
- **Mischfonds:** Es gibt nur wenige spezialisierte Fonds im Untersektor soziale Infrastruktur. Ihre Größe ist aufgrund ihres Fokus auf eine Nische begrenzt. In der Regel zielen sie in auf einen Untersektor ab. Bisher wurden Investitionen in soziale Infrastruktur über traditionelle Infrastrukturfonds gelenkt, die einen Teil ihrer Bestände in Objekte der sozialen Infrastruktur investieren. Spezielle Fonds für soziale Infrastruktur können viele jedoch Untersegmente dieses Bereichs kombinieren (z. B. Gesundheit, Bildung oder Wohnen). Das bietet eine bessere demographische Diversifizierung und höhere risikobereinigte Renditen als bei spezialisierten Fonds.
- **Versicherungen und Pensionsfonds:** Versicherungsgesellschaften sind die größten institutionellen Anleger in Europa. Aufgrund ihres Geschäftsmodells legen Versicherer eher in langfristigen Vermögenswerten an. Dies macht Infrastrukturinvestitionen zu einer attraktiven Option. Auch Pensionsfonds suchen langfristige Anlagemöglichkeiten, die stete Cashflows bringen.
- **Aggregatoren:** Aufgrund der geringen Größe von Objekten der sozialen Infrastruktur können Anlagevehikel gebildet werden, um Fonds zusammenzufassen, so genannte Aggregatoren.

Aggregatoren können mithilfe von Maßnahmen zur Bonitätsverbesserung das Risiko der

Anleger verringern. Diese Alternative zur Erschließung von Investitionen wird vornehmlich in Großbritannien genutzt.

- **Europäischer Fonds für strategische Investitionen (EFSI):** Die Europäische Kommission hat das Erfordernis einer größeren privaten Beteiligung erkannt und ihr Investitionsziel von 21 Mrd. EUR erhöht und den Investitionshorizont bis 2020 verlängert. Die im Rahmen des EFSI geplanten Investitionen betragen insgesamt 33,5 Mrd. EUR (26 Mrd. EUR durch die EIB und 7,5 Mrd. EUR durch den Europäischen Investitionsfonds (EIF)). Von diesem Gesamtbetrag dürften 3% in soziale Infrastruktur fließen. Diese Investitionen sollen eine finale Investition von 500 Mrd. EUR generieren. Über den EFSI können private Akteure Garantien für wirtschaftlich lebensfähige Projekte erhalten, wobei alle Investitionen vornehmlich zur Finanzierung neuer Infrastruktur getätigt werden. Seit seiner Einrichtung wurden bis September 2016 Investitionen in Höhe von 138 Mrd. EUR erreicht.
- **Öffentlich-private Partnerschaften (PPPs):** Bei PPPs stellt ein privater Akteur Objekte oder Dienstleistungen gegen leistungsbezogene Zahlungen in Verbindung mit der Nutzung der entsprechenden Objekte oder Dienstleistungen bereit. Auch wenn PPPs in Zeiten sinkender Staatsausgaben einen großen Anwendungsbereich haben, sind sie weitgehend auf Transportinfrastruktur begrenzt. Die Europäische Investitionsbank meldet, dass die durchschnittlichen Investitionen in Sektoren über PPP bei rund 30% liegen. In den vergangenen zwei Jahren waren die Investitionen jedoch höher, sie lagen bei durchschnittlich 43%. Wesentliche Hinderungsfaktoren für PPPs sind unter anderem ein beschränkter rechtlicher und regulatorischer Schutz, eine begrenzte politische Entschlossenheit und ein schwaches wirtschaftliches Umfeld. Die Bedeutung von PPPs im Bereich Infrastruktur ist in der EU gering. Auf solche Projekte entfielen nur 5% der Bruttoinvestitionen des öffentlichen Sektors.
- **Europäische Struktur- und Investitionsfonds (ESI-Fonds):** ESI-Mittel werden EU-Ländern vor allem zur Finanzierung von Projekten in sozialer Infrastruktur zugewiesen. Sie werden von reicheren Regionen bereitgestellt und in weniger entwickelten Regionen ausgegeben. Die ESI-Fonds (Budget von 443,2 Mrd. EUR von 2014 bis 2020) werden von den EU-Ländern über Partnerschaftsabkommen verwaltet. Der Großteil dieser Mittel wird für die Schließung der Wohlstandslücke eingesetzt. Ein Teil fließt in soziale Infrastruktur.

Welchen Mehrwert bietet Franklin Templeton Investments für Investoren?

Neben einem finanziellen Ertrag strebt Franklin Templeton mit seiner europäischen Social Infrastructure Strategie auch einen Impact-Ertrag an, der sich an sechs der siebzehn UN-Nachhaltigkeitszielen orientiert: drei Umwelt bezogene Ziele (Sustainable Cities and Communities, Climate Action, Life on Land) und drei Gesellschaft bezogene Ziele (Good Health and Well-Being, Quality Education, Decent Work and Economic Growth).

Nachdem wir gemeinsam mit unseren Investoren ihre zu bewältigende Herausforderungen identifiziert haben, suchen wir aktiv nach Lösungsmöglichkeiten. Fünf Kategorien beschreiben die Methoden, mit welchen wir für unsere Anleger einen finanziellen und sozialen Ertrag leisten können:

1. Gleich gerichtetes langfristiges Kapital

Die EU und Großbritannien haben festgestellt, dass mehr Kapital für soziale Infrastruktur durch Privatanleger bereitgestellt werden muss. Mit seinem Modell „Private Finance 2“, das 2013 eingeführt wurde, beziffert Großbritannien den Nutzen der Integration der „Disziplin, Fähigkeiten und Expertise des Privatsektors“ für eine bessere Bedienung der öffentlichen Interessen. Wir richten unser langfristiges Kapital aus, um als zuverlässiger Verwalter der von uns gehaltenen Vermögenswerte zu fungieren. Unser Ziel liegt darin, leistungsstarke Vermögenswerte zu unterhalten und leistungsschwache Anlagen zu verbessern, um die sozialen Dienste und die Umweltbilanz, für die sie verantwortlich sind, zu optimieren. Bei manchen Vereinbarungen, wie Buy-and-Lease-back, können wir dringend benötigtes öffentliches Kapital freisetzen und Gemeinden Liquidität zur Verfügung stellen.

2. Funktionale Erweiterungen

Eine der vorrangigen Möglichkeiten, mithilfe derer wir einen positiven Beitrag für unsere Investoren leisten können, ist die direkte und bewusste Erweiterung der Funktionalität der von uns gekauften Einrichtungen durch Renovierung und Aufrüstung. Beispiele einer Funktionserweiterung umfassen die Schaffung von mehr Nutzflächen, die Verbesserung des Komforts und der Nutzbarkeit der Flächen für Mieter und Besucher sowie das Finden alternativer Nutzungsmöglichkeiten, die der größeren Gemeinschaft zugutekommen.

3. Ökologische Aufrüstung

Durch Maßnahmen wie die Verschmutzung verringern, Nettowasser- und Materialverbrauch senken oder Artenvielfalt und sauberen Transport fördern, können wir positive Auswirkungen auf die Umwelt erzielen. Beispiele der Aufwertung sozialer Infrastruktur könnten die Einrichtung energieeffizienter Systeme, die Schaffung von mehr Grünflächen oder die Verbesserung der Richtlinien für Recycling und Abfallentsorgung sein.

4. Zielgerichtete Entwicklung

Einzelne Anlagen bieten unter Umständen die Gelegenheit, eine nicht sozial geprägte Infrastruktur in eine soziale Infrastruktur umzubauen. Weitere Gelegenheiten können sich durch den Bau neuer Gebäude oder die Erweiterung des für soziale Infrastruktur genutzten Gebäudebereichs eröffnen.

5. Mieter- und Gemeindeparterschaften

Die Einbindung von Stakeholdern ist ein entscheidender Aspekt für den Erfolg von Investitionen in die soziale Infrastruktur. In manchen Fällen können sich Gelegenheiten für eine Zusammenarbeit mit lokalen Partnern ergeben, um neue Möglichkeiten zu schaffen, um der Gemeinschaft zu dienen. Denkbare Beispiele sind die Zusammenarbeit mit lokalen Gruppen zur Einrichtung eines Businesszentrums mit kostenfreiem WLAN für unterversorgte Bewohner oder Partnerschaften mit Mietern im Staatsdienst oder Gesundheitsdienstleistern, um Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu erörtern, mit dem Ziel, ihre Verbindung mit der Gemeinde zu verbessern.

Indem wir sicherstellen, dass Anlagen mindestens eine der fünf beschriebenen Maßnahmen beinhalten, lässt sich verfolgen, wie Investitionen zu positiven Ergebnissen für Gesellschaft und Umwelt führen.

Fazit

Die wachsende Nachfrage nach sozialer Infrastruktur in Europa bietet institutionellen Anlegern aufgrund gekürzter Staatsausgaben die Möglichkeit, sich in diesem Sektor zur beteiligen. Dabei können Investoren nicht nur finanziell profitieren, sondern mit Investments in soziale Infrastruktur auch einen Impact-Ertrag erzielen. Anlageverwalter, die international aufgestellt sind und somit Zugang zu lokalen Märkten sowie über kulturelle Hintergründe verfügen, können hier einen besonderen Mehrwert bieten.

¹ Quelle: Boosting Investment in Social Infrastructure in Europe. Report of the High-Level Task Force on Investing in Social Infrastructure in Europe. Lieve Fransen, Gino del Bufalo and Edoardo Reviglio. Januar 2018.

² Sir Robert Naylor, „NHS Property and Estates: Why the estate matters for patients“

Wichtige Hinweise:

Diese Unterlage soll ausschließlich allgemeinem Interesse dienen und sind nicht als persönliche Anlageberatung oder Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder Halten eines Wertpapiers oder zur Übernahme einer Anlagestrategie zu verstehen. Sie stellt keine juristische oder steuerrechtliche Beratung dar. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen sind die des Investmentmanagers, und die Kommentare, Ansichten und Analysen entsprechen dem Datum der Veröffentlichung und können sich ohne Ankündigung ändern. Die aufgeführten Informationen stellen keine vollständige Analyse aller wesentlichen Fakten in Bezug auf ein Land, eine Region oder einen Markt dar. Alle Anlagen sind mit Risiken behaftet, inklusive des möglichen Verlusts der Anlagesumme. Die Unterlag wird zur Verfügung gestellt von: Franklin Templeton International Services S.à rl., Zweigniederlassung der Franklin Templeton International Services S.à.r.l. mit dem Sitz in 8A, rue Albert Borschette, L-1246 Luxembourg (Registre de commerce et des sociétés B36979). Niederlassung Deutschland: Mainzer Landstraße 16, 60325 Frankfurt am Main, Tel. +49 (0) 69/ 2 72 23-0, Fax: +49 (0) 69/2 72 23-120, E-Mail: institutional@franklintempleton.de

Helaba Invest

Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH

Infrastruktur als alternative Anlageklasse

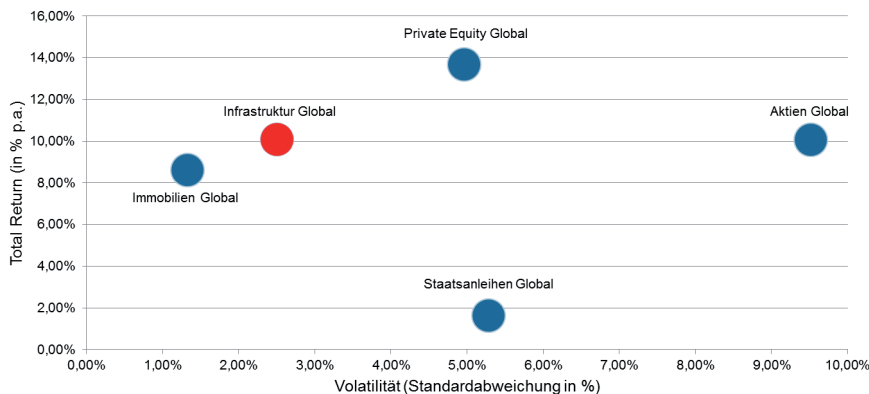
Autoren: Ulrich Lingner, Dr. Susanne Effenberger

Eine funktionsfähige Infrastruktur ist systemrelevant. Sie dient der Grundversorgung der Bevölkerung und stellt einen erheblichen Standortvorteil für eine Volkswirtschaft dar. Die Bereitstellung von Infrastrukturleistungen obliegt in Deutschland der Öffentlichen Hand im Rahmen ihrer hoheitlichen Daseinsvorsorge. In den vergangenen Jahren wurden allerdings hierzulande die öffentlichen Investitionen in Infrastruktur deutlich zurückgefahren. Diese Zurückhaltung seitens der Öffentlichen Hand hat erhebliche negative Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft. Eine aktuelle Konjunkturumfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft zeigt, dass bereits rund 68% der befragten Unternehmen regelmäßig durch Infrastrukturmängel in ihren Geschäftsabläufen beeinträchtigt werden. Hierbei bereitet den Unternehmen die sich verschlechternde Qualität der Straßen- und Kommunikationsnetze die größten Probleme. Kurz: Die Infrastruktur entwickelt sich langsam zu einem Hemmschuh für die deutsche Wirtschaft.²¹

Um einem weiteren Substanzwertverlust der Infrastruktur entgegenzusteuern, muss die Öffentliche Hand alternative Beschaffungsvarianten nutzen. Es ist ein globaler Trend, dass sie zunehmend privates Kapital bei der Finanzierung und privates Management bei der Realisierung von Infrastrukturprojekten einbindet. Als Kapitalgeber stehen dafür insbesondere die großen Finanzintermediäre wie Versicherungen, Pensionskassen, Banken und Stiftungen im Fokus. Bei dieser tendenziell eher risikoaversen Investorengruppe, die angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase bei ihrer Kapitalanlage zunehmend unter Druck gerät, gewinnen Infrastrukturinvestitionen zunehmend an Bedeutung in der strategischen Asset Allokation. Doch was verbirgt sich hinter der noch jungen Anlageklasse Infrastruktur?

Anlageklasse Infrastruktur

Die Anlageklasse Infrastruktur ist durch stabile, prognostizierbare Einnahmenströme und eine vergleichsweise geringe Volatilität geprägt. Durch ein aktives Management der Infrastrukturanlagen lassen sich zudem moderate Wertsteigerungen generieren. Aufgrund der Stabilität in den Cashflows weist die Anlageklasse Infrastruktur langfristig ein deutlich geringeres Risikoprofil als die traditionellen Anlageklassen Private Equity und Aktien auf. Gleichzeitig sind mit Infrastrukturinvestitionen höhere Renditen als mit festverzinslichen Wertpapieren und Immobilienfonds erzielbar.



Preqin Global Infra Index, Global Real Estate Fund Index (All Funds), Preqin Private Equity Index, MSCI World Index in USD, Bloomberg Agg Government Bond index Unhedged (local currency in USD gerechnet).
Quelle: Berechnung Helaba Invest (Quartalsdaten Q4 2009-Q2 2017).

Abb. 1: Risiko-/Renditeprofil der Anlageklasse Infrastruktur²²

²¹ Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft (2018): Infrastrukturmängel in Deutschland.

²² Die Quelle dieser Abbildung ist Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH. Sofern bei den weiteren Abbildungen nicht ausdrücklich auf andere Quellen verwiesen wird, stammen diese ebenfalls von Helaba Invest. Bei dieser Graphik erfolgte eine globale Betrachtung der verschiedenen Anlageklassen.

Infrastrukturanlagen sind von kurzfristigen Marktzyklen weitestgehend unabhängig. Diese Marktunabhängigkeit ermöglicht eine geringe Korrelation der erzielbaren Renditen zu anderen Anlageklassen, was zu einer stärkeren Diversifikation und Robustheit des Gesamtportfolios beitragen kann.

Was ermöglicht es der Anlageklasse Infrastruktur, solch ein attraktives Risiko-/Renditeprofil mit gleichzeitig geringen Korrelationen zu anderen Anlageformen aufweisen zu können? Zur Beantwortung dieser Frage empfiehlt sich ein genauere Blick auf die Investitionsobjekte.

Infrastruktursegmente

Das Infrastruktur-Anlageuniversum lässt sich in die fünf Segmente Energie, Versorgung, Kommunikation, Transport und Soziale Infrastruktur unterteilen. Alle Segmente sind durch eine hohe Langlebigkeit gekennzeichnet. So können Infrastrukturanlagen eine Nutzungsdauer von über 100 Jahren, beispielsweise bei Strom- und Gasnetzen, oder Konzessionslaufzeiten von bis zu 50 Jahren, beispielsweise bei Mautautobahnen, aufweisen. Folglich handelt es sich hier um sehr langfristige Kapitalanlagen. Dies verringert die Abhängigkeit von kurzfristigen Marktzyklen und passt ideal zu den langlaufenden Zahlungsverpflichtungen institutioneller Investoren (insbesondere Versicherungsunternehmen).

Ökonomische Infrastruktur				Soziale Infrastruktur
Energie	Versorgung	Kommunikation	Transport	
<ul style="list-style-type: none"> • Erneuerbare Energien • Fossile Energien • Elektrizitätsnetze • Kraftwerke • Öl- und Gaspipelines • Energiespeicher 	<ul style="list-style-type: none"> • Wasserversorgung (Aufbereitungsanlagen, Verteilungsnetzwerke) • Abwasser • Kanalisation • Abfallmanagement 	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilfunknetze • Kabelnetze • Datennetze • Satelliten • Funkmasten 	<ul style="list-style-type: none"> • Flughäfen • Häfen • (Maut-)Straßen • Tunnel, Brücken • Schienenverkehr • Parkplätze/-häuser 	<ul style="list-style-type: none"> • Bildung • Gesundheit • Pflegeeinrichtungen • Kultur • Öffentliche Verwaltung • Sicherheit

Abb. 2: Infrastruktursegmente

Einnahmenströme

Grundsätzlich weisen Infrastrukturanlagen aufgrund ihres natürlichen Monopolcharakters und hoher Markteintrittsbarrieren eine geringe Nachfrageelastizität auf. Im Hinblick auf den Grad der Planbarkeit der Einnahmenströme lassen sich Infrastrukturanlagen in die Risikokategorien Core, Value-Added und Opportunistic unterteilen.

	Core Infrastructure		Value-Added Infrastructure	Opportunistic Infrastructure
Vergütungsstruktur	verfügbarkeitsbasiert	reguliert und monopolartig	nutzungsabhängig	entwicklungs-/verkaufabhängig
Beispiele	Schulen Krankenhäuser Polizeidienststellen; insbesondere Public Private Partnership	Elektrizitätsübertragung Stromversorgung Gasversorgung Wasserversorgung	Häfen Brücken Tunnel Mautstraßen	Infrastrukturnahe Unternehmen mit Private Equity-Ansatz
Chancen	stabile Einnahmenströme durch feste, tw. inflationsindizierte Entgelte der öffentlichen Hand	stabile Einnahmenströme durch tw. regulierte, tw. inflationsindizierte Entgelte aufgrund relativ geringer Nachfrageelastizität	stabile Einnahmenströme durch prognostizierbare Nutzernachfrage und Potenzial zur Mehrwert-Generierung	Wertsteigerung mit Veräußerung Unternehmensanteile
Risiken	niedrig - mittel: Defizit öffentlicher Haushalte	niedrig - mittel: regulatorisches / politisches Risiko	mittel: Prognoseunsicherheit, Substitutionsgefahr	hoch: Private-Equity-Charakter

Abb. 3: Risikostrategien

Bei Infrastrukturanlagen mit dem Risikoprofil Core erhalten die Investoren im Wesentlichen verfügbarkeitsabhängige oder regulierte Entgelte für die Bereitstellung. Verfügbarkeitsabhängige Entgelte treten insbesondere bei Public Private Partnership-Projekten (PPP) auf, bei denen die Privatwirtschaft mit der Öffentlichen Hand eine langfristige Kooperation von bis zu 30 Jahren zur Realisierung eines bestimmten Vorhabens eingeht. Hierbei verantwortet der privatwirtschaftliche Partner den gesamten Lebenszyklus eines Infrastrukturprojekts, indem er die Anlage plant, errichtet, betreibt und finanziert. Für die Bereitstellung der Infrastrukturanlagen entrichtet die Öffentliche Hand fest vereinbarte, in der Regel indexierte Entgelte, welche nur bei Minderleistungen der Privaten gekürzt werden können. Vor diesem Hintergrund weisen Infrastrukturanlagen mit verfügbarkeitsbasierten oder regulierten Entgelten das geringste Risikoprofil auf.

Die Infrastrukturanlagen mit dem Risikoprofil Value-Added unterscheiden sich von Core im Wesentlichen in der Refinanzierungsform der Investoren, also der Cashflow-Struktur. Hierbei erhalten die Investoren in der Regel keine festen oder regulierten Entgelte der Öffentlichen Hand, sondern refinanzieren sich aus der Auslastung der Infrastrukturanlage, also dem Nutzeraufkommen. Aber auch in diesem Fall können aufgrund der monopolartigen Märkte verhältnismäßig gut prognostizierbare Einnahmenströme erzielt werden. Gleichzeitig bestehen für die Betreiber Potenziale zur Optimierung, z. B. durch aktives Management des Nutzerverhaltens, und damit zur Generierung von Wertsteigerungen.

Die Opportunistic-Infrastrukturanlagen weisen schließlich das höchste Risikoprofil auf, da es sich hierbei im Wesentlichen um Infrastrukturunternehmen handelt, für die ein typischer Private-Equity-Ansatz zur Optimierung der Unternehmensstruktur angewandt wird. Ein solcher Ansatz verspricht gleichzeitig aber auch die höchsten Renditen.

Infrastrukturanlagen in den Bereichen Core und Value-Added können als Kerninfrastruktur bezeichnet werden. Kerninfrastrukturanlagen weisen die typischen Eigenschaften der Anlageklasse Infrastruktur wie langfristig planbare, inflationsgeschützte Einnahmenströme sowie das Potenzial zu moderaten Wertsteigerungen auf. Die hohe Prognostizierbarkeit der Einnahmenströme von Kerninfrastrukturanlagen bildet letztlich die Basis für das attraktive Risiko-/Renditeprofil der Anlageklasse Infrastruktur.

Projektreife

Bei Infrastrukturanlagen kann es sich um noch zu errichtende Anlagen (sog. Greenfields) oder bereits bestehende Anlagen (sog. Brownfields) handeln. Grundsätzlich sind Infrastrukturanlagen durch hohe anfängliche Investitionskosten gekennzeichnet, so dass in der Planungs- und Bauphase die höchsten Risiken (vor allem Planungs-, Baukosten- und Bauzeitrisiken) bestehen. Mit Inbetriebnahme der Infrastrukturanlage, d. h. dem Einsetzen der Einnahmenströme für den Investor, nehmen die Risiken aber kontinuierlich ab.

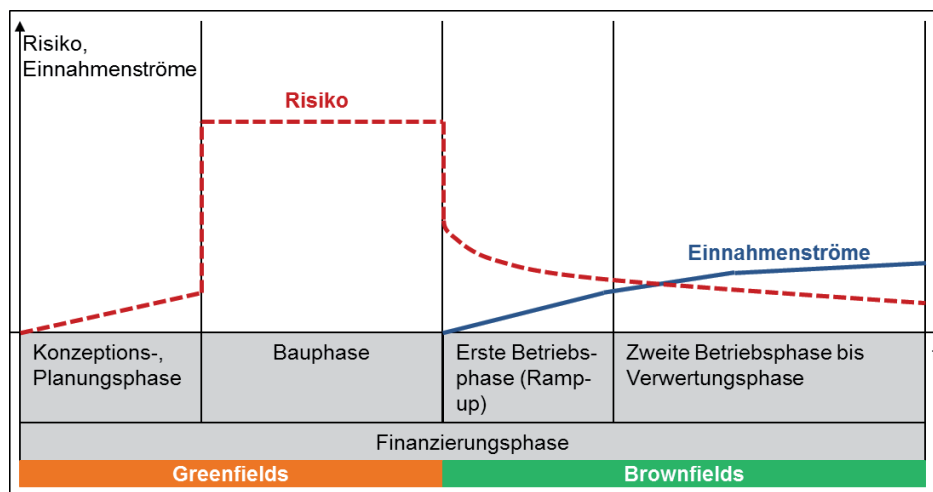


Abb. 4: Projektreife der Infrastrukturanlagen²³

²³ Quelle: Effenberger (2017): Spezial-AIF zur Investition in PPP-Immobilien.

Für institutionelle Investoren, deren primäres Anlageziel die Generierung von laufenden Einnahmenströmen, bevorzugt in Form von Ausschüttungen, ist, bieten sich insbesondere Investitionen in die weniger risikoreichen, bestehenden Infrastrukturanlagen in der zweiten Betriebsphase an.

Beteiligungsmöglichkeiten

Die Möglichkeiten, sich direkt oder indirekt an der Anlageklasse Infrastruktur zu beteiligen, sind vielfältig. Als direkte Investments kommen die Anlageformen Direktbeteiligungen, Club Deals, Co-Investments und Aktien in Betracht. Indirekt können sich Investoren über Anlagevehikel wie nicht-börsennotierte Infrastruktur-(Multi Manager-)Fonds, Zweitmarktbeteiligungen (Secondaries) und börsengehandelte Infrastrukturfonds beteiligen.

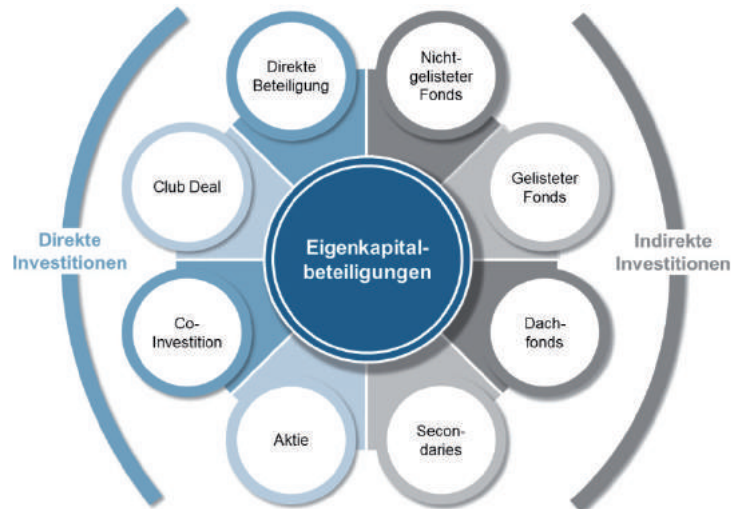


Abb. 5: Beteiligungsmöglichkeiten

Die Anlageformen Infrastrukturaktien und börsengehandelte Infrastrukturfonds können aufgrund der gegebenen Fungibilität die besonderen Eigenschaften von Infrastrukturinvestitionen nicht bieten. Denn Fungibilität widerspricht der strukturell gegebenen Illiquidität, Langlebigkeit und Planbarkeit der Infrastrukturanlagen. Die Beteiligungsmöglichkeiten über Direktinvestitionen und nicht-börsennotierte Infrastrukturfonds entsprechen dagegen mit ihrem langfristigen Anlagehorizont den typischen Infrastrukturmerkmalen. Für Direktinvestitionen sind allerdings ein erhebliches Spezial-Wissen, Erfahrung und ein umfangreicher Due Diligence-Prozess notwendig. Deshalb verwundert es nicht, dass in Deutschland bisher nur rund 19% der Infrastrukturinvestoren Direktbeteiligungen an Infrastrukturanlagen tätigen.²⁴

Eine interessante Alternative zur Direktinvestition stellen professionell gemanagte nicht-börsengehandelte Infrastrukturfonds dar. Anleger wissen diese Möglichkeit des Marktzugangs zunehmend zu schätzen. So ist der Markt für diese Anlagevehikel in den letzten fünf Jahren um insgesamt rund 24% gewachsen. Im Juli 2018 befanden sich weltweit 180 nicht-börsengehandelte Infrastrukturfonds mit einem Fondsvolumen von insgesamt rd. USD 127 Mrd. im Fundraising.

²⁴ Vgl. Bundesverband Alternative Investments e.V. (2016): Alternative Investor Survey 2016.

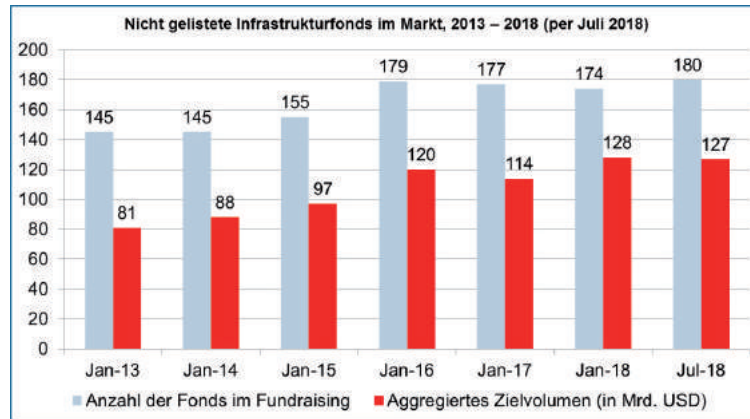


Abb. 6: Nicht-börsennotierte Infrastrukturfonds im Fundraising²⁵

Der HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds

Um tendenziell risikoaversen Anlegern einen Zugang zur Anlageklasse Infrastruktur zu ermöglichen, hat die Helaba Invest Ende 2017 den HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds aufgelegt. Dieser erste Infrastruktur-Dachfonds eines deutschen Investment Managers wird in ein breit diversifiziertes Portfolio aus 10 bis 12 nicht-börsengehandelten Infrastrukturfonds investieren, was wiederum einer ausgesprochen breiten Diversifizierung von 100 bis 120 Infrastrukturanlagen entspricht. Durch diesen Ansatz kann eine spürbare Reduzierung des Managerkonzentrationsrisikos erzielt werden.

Die Manager der ausgewählten Infrastrukturfonds verfügen über ein lokales Netzwerk und eine ausgewiesene Expertise in diesem Marktsegment. Ihre Auswahl basiert auf einem vierstufigen Selektionsprozess mit Hilfe von speziell entwickelten Kriterienkatalogen im Rahmen von Scoring- und Ranking-Modellen. Der Fokus wird insbesondere auf die Investmentstrategie, den Managementansatz und den Track-Record der Zielfonds gelegt.

Strategisch ist der HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds konservativ ausgerichtet. Der regionale Schwerpunkt liegt in Europa. Die Zielfonds sollen überwiegend in bestehende Infrastrukturanlagen mit den geringen Risikoprofilen Core und Value-Added investieren. Die angestrebte Zielrendite des HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds beläuft sich auf rund 6,5%. Erste Fondsankäufe wurden bereits getätigt. Erste Kapitalabrufe sind ebenfalls bereits erfolgt. Das Zielvolumen des HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds liegt bei rund EUR 200 bis 250 Mio. Er steht institutionellen Anlegern voraussichtlich noch bis Anfang 2019 zur Zeichnung zur Verfügung.

Autoren:

Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH
 JUNGHOF
 Junghofstr. 24
 60311 Frankfurt
www.helaba-invest.de



Ulrich Lingner
Geschäftsführer



Dr. Susanne Effenberger
Portfolio Managerin
Alternative Products

²⁵ Quelle: Preqin (2018): Preqin Quarterly Update: Infrastructure, Q2 2018.

MEAG

MEAG

MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH

„Alle Risiken gesondert berücksichtigen“

Kommentar von Dr. Thomas Kabisch, Vorsitzender der Geschäftsführung, MEAG



Versicherer und ihre Asset Manager müssen angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase nicht nur ihre Risiken breit diversifizieren, sondern dabei auch die Chancen aller relevanter Renditequellen an den Kapitalmärkten nutzen. Vor diesem Hintergrund haben Investments in Infrastrukturprojekte wie die Finanzierung von Autobahnen oder Windrädern an Bedeutung gewonnen. Versicherer praktizieren ein striktes Asset-Liability-Management. Sie streben danach, die Cash-Flows der Kapitalanlagen mit ihren versicherungstypischen Zahlungsverpflichtungen zu harmonisieren. Infrastrukturinvestitionen stellen in diesem Geschäftsmodell eine geeignete Anlageklasse dar und bieten bei richtiger Auswahl langfristig berechenbare und stabile Rückzahlungen zur Bedeckung der Zahlungsverpflichtungen im

Kerngeschäft der Versicherung. Die Überrenditen von Infrastrukturkrediten gegenüber korrespondierender Staatsanleihen bestimmen sich aus dem zugrundeliegenden Kreditrisiko sowie der inhärenten Illiquidität der einzelnen Projekte. Bei einem Neuengagement müssen mit dem Investment verbundene Risiken sehr genau identifiziert, abgeschätzt und gewürdigt werden. Auch zur Durchdringung der Komplexität ist eine ausgeprägte Risikokompetenz notwendig. Hinsichtlich der Illiquidität müssen Investoren außerdem für sich exakt bestimmen, ob sie derartige Kapitalanlagen auch entsprechend langfristig halten wollen. Der Schlüssel, um erfolgreich in diese Assetklasse zu investieren, ist das Verständnis aller relevanter Risiken, besonders der infrastruktur- und vertragsspezifischen, die von Projekt zu Projekt variieren und bei jeder Investition gesondert berücksichtigt werden müssen. Es gilt die Devise: Investiere nur in Kapitalanlagen, die du wirklich verstehst.

Die MEAG investiert seit vielen Jahren für Versicherungsgesellschaften in illiquide Investments, seit 2010 auch in erneuerbare Energien, 2012 auch in Infrastruktur. Es gilt der Grundsatz: Qualität vor Quantität. Investiert wird nur, wenn unsere anspruchsvollen Investitionskriterien als konservativer Vermögensmanager von Versicherungen auch erfüllt werden. Als anlageklassenübergreifender Vermögensmanager verfügt die MEAG über umfangreiches Spezialwissen, das in diesen Investmentprozess mit eingebracht werden kann. Erfahrungen aus anderen illiquiden Assetklassen, Eigenkapitalinvestitionen in Erneuerbare Energien und Infrastruktur sowie Private Equity, lassen sich genauso nutzen wie auch Expertise im Immobilienbereich etwa hinsichtlich der Standortbeurteilung oder der Bauqualität. Branchen oder Sektoren können darüber hinaus durch Experten auf der Versicherungsseite analysiert werden. Erfahrung und Kompetenz im Portfoliomanagement ist notwendig, um eine Investition unter Rendite-Risiko-Gesichtspunkten zu beurteilen und diese unter Berücksichtigung aller Due Diligence Aspekte zu strukturieren. Eine unabhängige zweite Meinung (Second Opinion), die streng funktionsgetrennt erarbeitet wird, ist im Investmentprozess wichtig. Im Mittelpunkt stehen dabei die Einschätzung von Risiken, die Angemessenheit des geplanten Kaufpreises sowie ggf. Resultierende Abschreibungsrisiken.

Für die zu prüfenden Investments werden alle bewertungsrelevanten Aspekte und Risiken entsprechend den jeweiligen Geschäftsplänen und Finanzmodellen beurteilt. Neben einem Basisszenario werden auch Risiko-Szenarien berechnet. Kompetenzen der Versicherung bilden für den Asset Manager einen wesentlichen Werttreiber. In einem sogenannten „interlocked business model“ wird das vorhandene Wissen bei Versicherung und Asset-Manager je nach Projekt effizient geteilt und zielgerichtet gebündelt. Je nach Investitionsvorhaben werden unterschiedliche Experten hinzugezogen, die den Investmentprozess effizient, flexibel und interdisziplinär unterstützen. So wird die für ein erfolgreiches Investieren benötigte Kompetenz maßgeschneidert und in der für kompetitive Bieterprozesse erforderlichen Geschwindigkeit bereit gestellt.



Natixis Investment Managers

Energy transition: Clean Investments for yield-hungry investors

Renewable energy is one of the fastest growing segment within the infrastructure market, as clean energy production represents both a compelling investment opportunity and a natural choice of asset allocation in the move towards a low carbon economy.



Raphael Lance
Head of Energy Transition Funds, Mirova



Charles-Edouard Mariolle
Deputy-Head of Energy Transition Funds, Mirova

Key takeaways:

- **Making the shift to a low carbon world a success would require massive investments to replace fossil fuels by renewable energy sources.**
- **In addition to benefit from ambitious European targets, technological progress in solar panels and wind turbines has pushed down electricity production costs over the last years, leading to decreasing renewable exposure to political risks.**
- **Only an asset manager with strong technical, financial, legal and project management skills as well as a large network of industrial partners can successfully venture into financing renewable energy infrastructures.**

Large sums of money in the developed world are available and seeking tangible, attractive, diversified and long-term investment opportunities, yet only a tiny portion of it is channelled to meet the massive financing needs for a low-carbon energy transition. The European renewable energy market has it all and institutional investors have started to make a significant contribution by supporting the development of such climate-friendly infrastructures.

Renewable energy has become one of the buzziest investment segments, increasingly attracting the interest of institutional investors alike. But 16 years ago, when Mirova made its first renewable energy investment, the term would have been recognisable to only a tiny handful of investors.

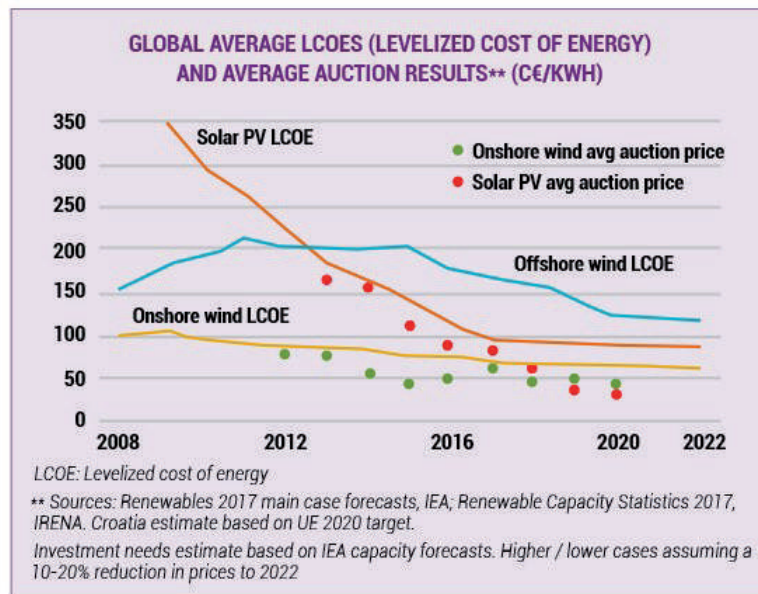
Mirova's first foray into renewables in 2002, after winning a tender from the French government to create the first fund to support the wind energy sector in Europe, has now become a major area of expertise for the Paris-based investment house. Mirova, an affiliate of Natixis Investment Managers dedicated to responsible investment, has since undertaken more than 170 renewable energy projects, partnering with industrial companies to develop infrastructure across Europe.

Why renewables as an investment?

The rationale for renewable energy gets stronger as time goes by. Markets and societies need a substitute to fossil fuels as oil and gas are not compatible with their climate change objectives. Without efficient replacements, the world risks the worst outcomes with unknown consequences on the earth life quality.

Across Europe, where the renewables industry is most advanced, outdated energy facilities are being phased out and replaced by more efficient facilities in which renewable energy is playing a bigger part. In other words, the improved competitiveness of renewable energy infrastructure has significantly decreased the inherent risks associated over the last years. As the industry develops and becomes self-sustaining, state subsidies are being phased out and substituted with market mechanisms driven by supply and demand. Construction costs of solar PV plants, for example, is now 90% less than a decade ago. In wind technology, increased competition and improved technologies have led to longer blades and taller turbines, also bringing down electricity production costs.

Ever falling wind and solar production cost



As well as the economic and climate change rationale, a further driver of renewables is strong political support, particularly in the European Union. The EU has set a target for renewable energy penetration to reach 20% in total energy consumption (partly covered by electricity production) in 2020, rising to 27% in 2030. Already, renewables represent over 30% of electricity production in the EU, up from 15% in 2005.

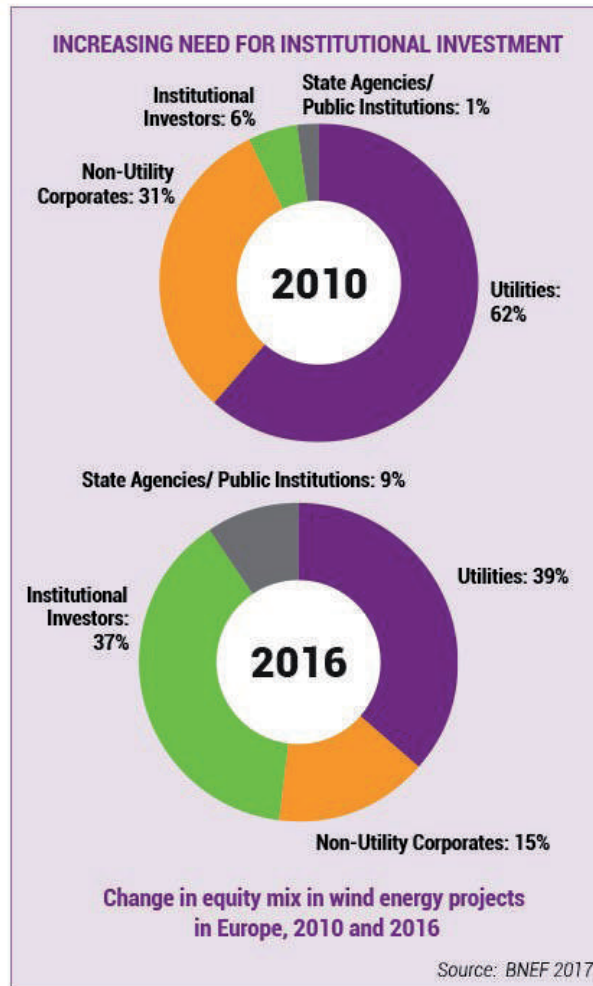
Sustainability approach to infrastructure investing

As a pioneer in the field of responsible investment, Mirova takes a holistic approach to sustainability, which means we consider both the social and environmental impacts of investee project companies in addition to economic performance. We strive to identify potential risks and communicating on clear and reliable indicators. We seek to protect and enhance the ecosystems affected by our activities and contribute positively to the communities in which our assets are operated, with the aim to reinforce the long-term viability of infrastructure investments while supporting the energy transition and climate action.

This commitment is integrated into our investment decision-making process, engagement activities with company management, fund management reports and performance metrics.

How to access renewables sector?

The market of renewable energy has reached an advanced stage of maturity over the last years, moving from small entrepreneurial projects to large-scale institutional ones. Major financial investors have now entered the market, looking for yield in a low-interest environment, notably insurance companies. The asset class has historically been a source of strong performance and has been strong diversification tool for institutional investors who understood their potential and has played a greater role in meeting the financing needs of renewable energy infrastructures.



But even for savvy institutional investors, becoming directly part of the renewables story is not easily feasible without relying on external experts. Building a wind farm or energy storage facilities requires technical and financial know-how and experience, as well as project management skills. With investment sizes at between \$5m and \$50m a project, corraling these resources for single projects is not likely to be justified.

Mirova attracts capital from large numbers of investors (over \$500m raised and deployed to date) and pools it to make equity and mezzanine climate infrastructure investments across European countries. It mainly invests in mature technologies (solar photovoltaic, wind, hydro) at ready-to-build or operating stages, ensuring that capital can be deployed rapidly and thanks to a dynamic and liquid deconsart market, allow payback times for investors that are typically much shorter than for investors in other infrastructure assets which construction can last for years compared to months for renewables.

While most investments to date have been in renewable energy generation infrastructure, Mirova increasingly invests in its natural expansion assets: energy storage and electric mobility. In other words, it has spread its remit to energy transition, which aims to foster necessary long-term change in energy systems to support a decentralized production base.

Each project involves a long-term partnership – in joint venture with industrial companies and utilities to ensure alignment of interests. The assets that are created through these partnerships have a lifetime of about 25 years, but Mirova will seek to sell them within 7-10 years in order to return capital and profits to investors. In the meantime, investors receive revenues from the ongoing operation of the asset.

A package of skills

To succeed in this complex and increasingly competitive sector takes a range of financial and technical skills, plus a large industrial network to draw from, to both source and implement deals.

Every member of Mirova's 10-strong renewable energy team has a robust background in renewable energy, as well as core skills such as project financing, deal sourcing and structuring, asset management. The investment team is supported by a dedicated risk, legal, compliance and ESG research team to ensure the quality of its investment and risk management processes.

These skills and experience lead to good industrial relationships. And good industrial relationships lead to strong pipelines of deals, through referrals and repeat transactions.

The development of trust with industrial partners over a number of years and numerous transactions, allows Mirova to take on projects others may consider too complex to structure or too risky. With the support from trusted partners, the risks are better understood and managed, and greater rewards may be available to all parties.

Skill and experience can also help reduce the costs of operations, from reduced legal fees to maintenance contracts optimization or refinancing of plants.

J-curve mitigation

Returns from renewable energy projects are different from private equity in nature, as Mirova's strategy to invest in greenfield projects which are quickly operational or even directly in brownfield projects or through mezzanine, enables to quickly enhance value and generate cash flow to allow early repayment to investors and mitigation the J-curve effect.

For insurers, the all-important cost of capital under the EU's Solvency II regime is extremely low, with an SCR of about 15% (using a *look through* analysis). This compares to an SCR of 49% for private equity and 30% for infrastructure.

A world of opportunities

The core investments – solar and wind farms – have historically provided good returns, but investment performance is coming under pressure in Western European markets, which are maturing and increasingly viewed as low risk and a differentiated strategy is required to continue to search for strong return.

Mirova sees more financial upside in five key areas:

- **Partnerships with industrials and utilities in European projects**, leveraging on existing relationships and framework agreements to secure pipelines of future projects. Utilities and developers continue relying on financial players to help them build their projects and deleverage their balance sheet, and they value the deal execution certainty that Mirova, being a specialist in the sector, can provide even on complex deal structures.
- **OECD countries outside Western Europe**. Geographical extension in the medium term is likely to lead to more deals in countries such as Canada, Australia and the US, where some of Mirova's industrial partners already operate and are asking for financial support.
- **Early stage projects**. On the face of it early, or development stage, projects involve more risk and higher returns. The pre-construction stage is all about getting land permits, dealing with public enquiries, taking part in environmental studies and other set-up activities that eat up time and resources. Experienced operators can assess the likelihood of success and avoid early-stage projects which have low chances of success and are ready to take on most of the development risk. In effect, higher returns may be available for investors without actually taking more risk.
- **Energy storage**. The energy storage market over 2016-2030 is predicted (by Bloomberg New Energy Finance) to mirror the photovoltaic solar trajectory over the 2000-2015 period, which doubled six times in 15 years. The cost of batteries is forecast to decline by as much as 35% over the next five years. This can mitigate significantly the intermittence of renewables. Mirova has been investing in storage projects since 2012.
- **Advanced mobility**. Meanwhile, advanced mobility, or charging for electric vehicles, is a major preoccupation of the auto industry. Mirova has trusted partners already working in this field and is preparing projects with number of them. These projects are nothing but decentralised renewable energy projects with storage capabilities thus a convergence with the renewable energy sector, and project finance model is starting to apply to this fast-growing industry.

With this broadened footprint, the pipeline of opportunities gets extended and the return profile of the strategy is further improved. And as energy transition matures in the coming years, so the strategy will develop in tandem, seeking to offer potentially significant and consistent long-term returns to institutional investors.

This material has been provided for information purposes only to investment service providers or other Professional Clients or Qualified Investors and, when required by local regulation, only at their written request. This material must not be used with Retail Investors. It is the responsibility of each investment service provider to ensure that the offering or sale of fund shares or third party investment services to its clients complies with the relevant national law.

In Germany and Austria: This material is provided by Natixis Investment Managers S.A. or its branch office Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland. Natixis Investment Managers S.A. is a Luxembourg management company that is authorized by the Commission de Surveillance du Secteur Financier and is incorporated under Luxembourg laws and registered under n. B 115843. Registered office of Natixis Investment Managers S.A.: 2 rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg. Registered office of Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland (Registration number: HRB 88541): Im Trutz Frankfurt 55, Westend Carrée, 7. Floor, Frankfurt am Main 60322, Germany.

The above referenced entity is a business development unit of Natixis Investment Managers, the holding company of a diverse line-up of specialised investment management and distribution entities worldwide. The investment management subsidiaries of Natixis Investment Managers conduct any regulated activities only in and from the jurisdictions in which they are licensed or authorized. Their services and the products they manage are not available to all investors in all jurisdictions. Although Natixis Investment Managers believes the information provided in this material to be reliable, including that from third party sources, it does not guarantee the accuracy, adequacy, or completeness of such information.

The provision of this material and/or reference to specific securities, sectors, or markets within this material does not constitute investment advice, or a recommendation or an offer to buy or to sell any security, or an offer of services. Investors should consider the investment objectives, risks and expenses of any investment carefully before investing. The analyses, opinions, and certain of the investment themes and processes referenced herein represent the views of the portfolio manager(s) as of the date indicated. These, as well as the portfolio holdings and characteristics shown, are subject to change. There can be no assurance that developments will transpire as may be forecasted in this material.

This material may not be distributed, published, or reproduced, in whole or in part.

All amounts shown are expressed in USD unless otherwise indicated.

Mirova

Affiliate of Natixis Investment Managers

Limited liability company

Share Capital: €8 322 490

Regulated by the Autorité des Marchés Financiers (AMF) under n° GP 02014.

RCS Paris n° 394 648 216

59 avenue Pierre Mendès France

www.mirova.com

Natixis Investment Managers

RCS Paris 453 952 681

Share Capital: €178 251 690

43 avenue Pierre Mendès France

75013 Paris

www.im.natixis.com

Nykredit asset management

Nykredit Asset Management

Market need

There is a significant need for infrastructure investments across the world due to aging existing infrastructure, demography, population growth and changed energy dynamics. Public budgets in most countries are stretched and so are many corporate balance sheets, and this creates opportunities for investors. McKinsey estimates the world needs to spend \$49 trillion over the coming 12 years (McKinsey: Bridging Global Infrastructure Gaps, June 2016).

Infrastructure characteristics

Infrastructure is characterised as real assets, which provide an essential service to society; this could be transmission of electricity, heating, trains, hospitals or fiber – a broad range of sectors, which all use in their daily lives.

Typical infrastructure sectors are Energy, Transportation, Utilities, Telecom and Social. Most of these sectors have an element of regulation; although it differs from asset to asset whether there are subsidiaries or whether the assets benefit from long term contracts with high quality counterparts.

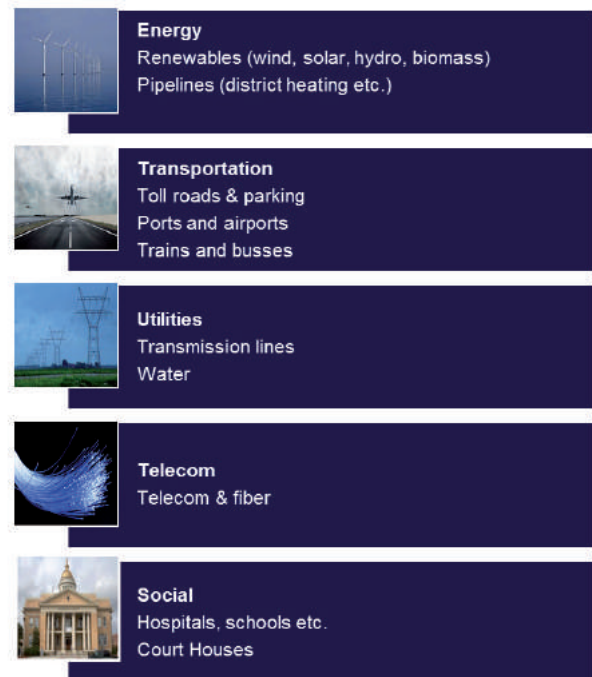
The underlying contracts of infrastructure investments are often tied up to inflation. That means that if inflation increases, the increase is to be borne by the end-user. The outcome is that the revenue of the investment increases, leading to higher value.

Typically, infrastructure assets have a long duration, long-term contracts, high barriers to entry and these features ensure stability of cash flows. Compared to listed equity, infrastructure managers typically are majority owners of the firm, which enables them to take control and optimise the business.

Infrastructure assets can be characterised as greenfield or brownfield, where greenfield assets are assets that needs to be built (e.g. the construction of a windfarm), whereas brownfield assets are existing assets, that can be improved. Greenfield assets have an element of development risk and will not generate a yield until the assets are built and in operation. Brownfield assets will generate a yield from the start of the investment, but an infrastructure manager may experience more competition when buying these assets. Nykredit Infrastructure predominantly targets brownfield assets to more quickly get exposure to the asset class and reduce the term life of the fund, and identifying the right manager with good valuation discipline is thus important.

Managers of infrastructure assets are typically highly specialised managers, who have significant operational and financial experience and thereby are able to drive growth and operational excellence. Some very large institutional investors may invest directly in infrastructure assets; however, they typically will not have the level of expertise a dedicated infrastructure manager will have.

The main disadvantage of infrastructure investing is the illiquid nature of the asset class. There are liquid versions of this asset class, but they typically have a very high correlation to the equity market



and do not benefit from having a controlling owner, who can drive the growth prospects and operational efficiencies for the business. Investors are generally compensated for the illiquidity in the form of yield and enhanced valuations, and while the life of an infrastructure fund may be 10-20 years, regular distributions and updated valuations leads to investors having their commitment back much sooner. Depending on the sector, returns can be generated from a number of different actions; e.g. for an airport it could be a yield from the airlines and shop owners, efficiency measures at security to optimise time spent in the shopping area, extension in the form of a new runway or new shopping area and reviewing the debt structure to improve the financial situation.

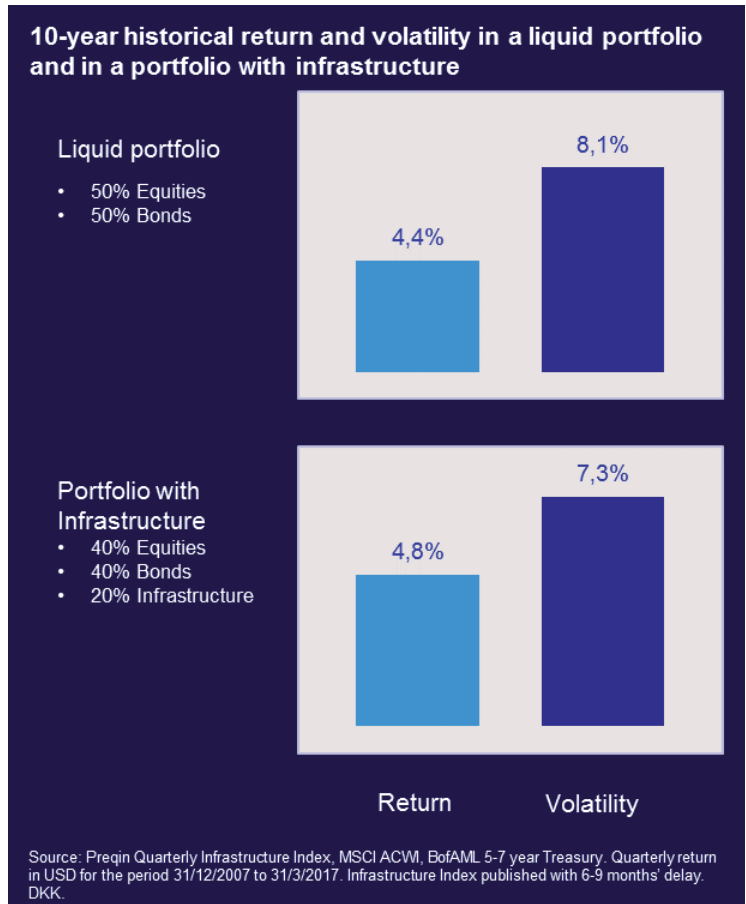
As infrastructure is a complex asset class, it is paramount to select the right managers to manage the assets.

Portfolio benefits

In a portfolio context, infrastructure can increase return and/or reduce risk. In a market environment, where most market participants agree that returns for traditional asset classes will be lower for the next decade, allocating a portion of the portfolio to alternatives can improve the outlook.

The illustration to the right, exemplifies the historical outcome of adding infrastructure to the portfolio. Using benchmark data a 50/50 equity/bond portfolio benefits from including infrastructure both from increased returns and from reduced volatility and the risk/return-ratio improves by a factor 1.2.

Infrastructure is a very attractive asset class for investors, who do not have an immediate need for liquidity. As the return drivers for infrastructure have a lower correlation to traditional markets, the portfolio benefit and good return expectations are very encouraging features for most investors.





UBS Asset Management (Deutschland) GmbH

Gute Gründe für Infrastrukturkredite

Einführung

Investoren können auf verschiedenen Wegen Zugang zur Anlageklasse Infrastruktur finden: direkt über nicht börsennotierte (private) Fremd- und Eigenkapitalanlagen oder durch den Kauf börsennotierter (öffentlich gehandelter) Anleihen und Aktien.

Diese Publikationsreihe wird einige wesentliche Portfoliogesichtspunkte untersuchen, um zur Aufklärung der Investoren über die relativen Chancen und Risiken von Investitionen in die – und innerhalb der – Anlageklasse beizutragen.

Unsere erste Veröffentlichung befasst sich mit dem wachsenden Bereich der Infrastrukturkredite. Wir betrachten die Fundamentaldaten hinter dem zunehmenden Interesse institutioneller Investoren an diesem Sektor.

Infrastruktur im Überblick

Infrastruktur bildet das Rückgrat der Volkswirtschaft und ist grundlegend wichtig für das ordentliche Funktionieren einer modernen Gesellschaft. Allgemein bezeichnet Infrastruktur physische Strukturen oder Einrichtungen, Systeme und Netzwerke, die wesentliche öffentliche Dienstleistungen erbringen oder unterstützen. Der Begriff Infrastruktur umfasst ein breites Spektrum von Wirtschaftsgütern, die sich grob wie folgt kategorisieren lassen:

Sektoren

Einnahmestruktur

Versorger und Energie:



- Bereitstellung oder Weiterleitung von wesentlichen Dienstleistungen wie Wasser, Gas, Elektrizität
- Stromerzeugung (konventionell und erneuerbar)
- Speichereinrichtungen

Reicht von risikoarmen regulierten Versorgern bis zu frei am Markt tätigen Stromerzeugern („merchant power plants“) mit hohem Risiko

Transportbezogene Infrastruktur:



- Mautstraßen, Brücken, Tunnel, Schienenwege
- Flughäfen, Häfen, Fähren, Parkplätze, Raststätten

daher sind Investitionen einem „Nachfragerisiko“ ausgesetzt; oft besteht ein gewisser Schutz zur Begrenzung von Mengenrisiken

Kommunikation:



- Telekommunikation, Fernsehen und Sendemasten
- Kabel- und Glasfasernetze
- Intelligente Messgeräte, Rechenzentren

Branche wird typischerweise durch Regulierung gestützt, doch sind Investitionen oft einem „Nachfragerisiko“ ausgesetzt

Soziale Infrastruktur:



- Schulen, Krankenhäuser, Wohn- und Gerichtsgebäude
- Öffentliche Verkehrsmittel

Einrichtungen sind in der Regel nur mit staatlicher Unterstützung wirtschaftlich tragbar, etwa durch ein „Verfügbarkeitsentgelt“

Institutionelle Investitionen in Infrastruktur

Der Infrastrukturmarkt, der vor weniger als zehn Jahren noch von Banken dominiert wurde, hat sich zu einem Markt mit zunehmender Präsenz institutioneller Investoren entwickelt. Die fundamentalen Treiber dieser Entwicklung sind der regulatorische Wandel und die Suche nach Renditen.

Mit der Einführung von Basel III wurden Banken für die Vergabe langfristiger Darlehen bestraft, während Änderungen der Solvency-II-Richtlinie die Attraktivität von Infrastruktur für europäische Versicherungsunternehmen steigerte. Angesichts der Renditekompression in den traditionellen Festzinsmärkten durch eine lockere Geldpolitik ist darüber hinaus der Appetit institutioneller Investoren auf renditestärkere Alternativen wie Infrastruktur gestiegen.

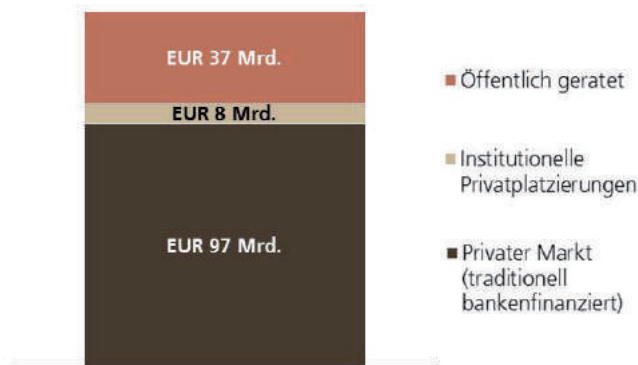
Gemessen am verwalteten Vermögen (AuM) institutioneller Investoren in den OECD-Ländern ist der Infrastrukturanteil mit 1,1 Prozent²⁶ immer noch niedrig, auch wenn sich dieser Wert seit 2012 verdoppelt hat. Nach Angaben von Preqin sind institutionelle Investoren stark am Sektor interessiert: 89 Prozent der befragten Infrastrukturinvestoren planen demnach, ihre Allokation in der Anlageklasse im kommenden Jahr beizubehalten oder zu erhöhen.

In Europa hat die Aktivität am Markt für Kreditfonds stetig zugenommen. Seit 2013 wurden Kreditfonds im Volumen von rund 7 Milliarden Euro²⁷ aufgelegt, davon sechs Fonds mit insgesamt 2,6 Milliarden Euro²⁸ im Jahr 2016, ein Rekordwert.

Dennoch machen Banken weiterhin einen großen Teil (rund 90 Prozent – siehe Abb. 1) des Marktes für private²⁹ Infrastrukturkredite aus.

Nach unserer Beobachtung streben Banken typischerweise kürzere Laufzeiten von unter fünf Jahren an, sofern sie nicht strategische Gesichtspunkte hinsichtlich der Kundenbeziehung berücksichtigen. Diese Abwendung von langfristigen Darlehen ist eine direkte Folge der erhöhten Kapitalanforderungen unter Basel III.

Abb. 1: 142 Milliarden Euro Infrastrukturkredite im Jahr 2016



Quelle: UBS Asset Management, Real Estate & Private Markets (REPM), IJ Global

Während institutionelle Investoren besonders bei größeren Transaktionen sehr aktiv waren (Durchschnittsgröße 2016: 227 Millionen Euro), dominierten Banken weiterhin den Mid-Cap-Bereich mit dem höchsten Transaktionsvolumen; 2016 hatten mehr als 54 Prozent aller Deals im privaten Markt eine Größe von unter 100 Millionen Euro.

Dieses mittlere Marktsegment stellt einen großen Zielmarkt dar, mit möglichen Wettbewerbsvorteilen für Investoren, die in der Lage sind, langfristige Finanzierungen anzubieten.

²⁶ Annual Survey of Large Pension Funds. OECD, 2015.

²⁷ Ohne Managed Accounts / Spezialfonds, da für sie keine veröffentlichten Daten vorliegen

²⁸ Quelle: Preqin, Infradeals

²⁹ Ohne Unternehmen mit öffentlichem Rating

Infrastrukturkredite unter Portfoliogesichtspunkten

Aus unserer Sicht ist die Anlageklasse vor allem aus diesen Gründen attraktiv für Investoren:



Weniger Risiko als vergleichbare Unternehmensfinanzierungen



Duration und Renditeaufschlag gegenüber Unternehmensanleihen



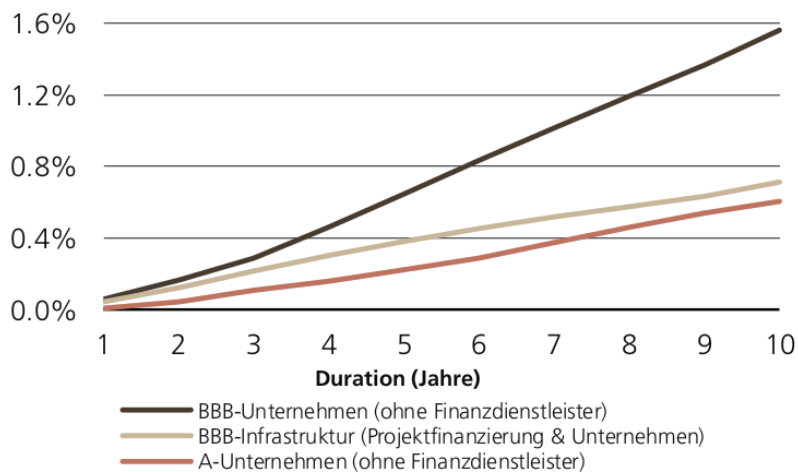
Antizyklische Merkmale wirken diversifizierend gegenüber anderen Kreditanlagen



Weniger Risiko als vergleichbare Unternehmensfinanzierungen

Laut Ausfall- und Rückgewinnungsstudien von Moody's weisen Infrastrukturkredite weniger Risiko auf als Unternehmensfinanzierungen mit vergleichbarem Rating³⁰. Die Untersuchungen zeigen, dass bei einem BBB-Rating die erwartete Verlustquote von Infrastrukturkrediten über zehn Jahre weniger als halb so hoch ist wie die von Unternehmensfinanzierungen. Diese niedrigeren Verluste bedeuten, dass Infrastrukturkredite überlegene Nettospreads (tatsächliche Renditeerfahrung) gegenüber gleich gerateten Unternehmensfinanzierungen mit identischem Bruttospread erzielen.

Abb. 2: Erwarteter Verlust bei BBB-Infrastruktur tendiert in Richtung Unternehmen mit A-Rating (Erwarteter Verlust)



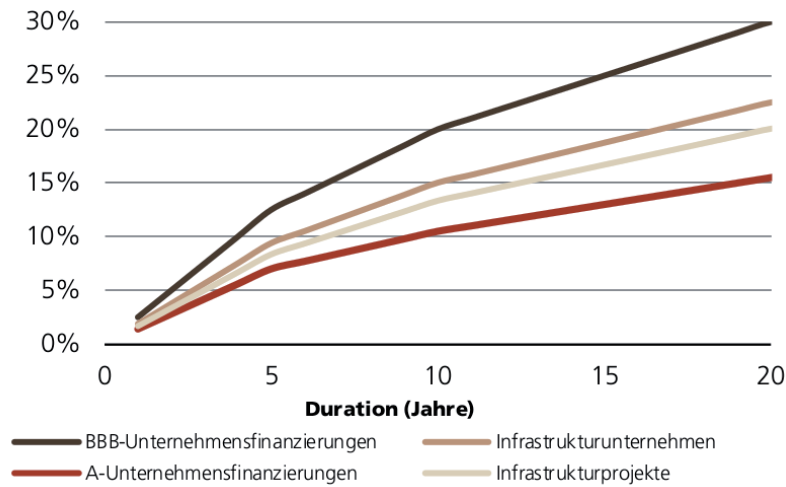
Quelle: UBS Asset Management, REPM; Moody's Infrastructure Default and Recovery Rates, 1983–2015

Die Europäische Kommission hat dieses niedrigere Risiko durch die Einführung eines eigenen Buckets für Infrastruktur im Rahmen der Solvency-II-Regulierung berücksichtigt. Dies führt zu einer erheblich verringerten Solvenzkapitalanforderung (SKA) für geeignete Infrastrukturanlagen gegenüber Unternehmensfinanzierungen.

³⁰ Unternehmensfinanzierung bezieht sich hier immer auf Nichtfinanzunternehmen

" Bei einem BBB-Rating ist die erwartete Verlustquote von Infrastrukturkrediten über zehn Jahre weniger als halb so hoch wie die von Unternehmensfinanzierungen."

Abb. 3: SKA für Infrastruktur niedriger als für BBB-Unternehmen (SKA: Solvenzkapitalanforderung)



Quelle: UBS Asset Management, REPM, basierend auf der Delegierten Verordnung der Europäischen Kommission (EU) 2017 /154

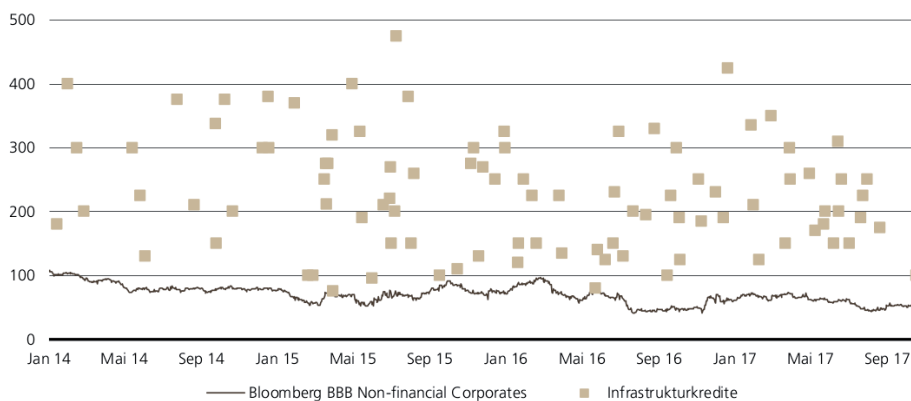


Duration und Renditeaufschlag gegenüber Unternehmensanleihen

Infrastruktur ist kapitalintensiv und besitzt üblicherweise eine lange erwartete Nutzungsdauer. Diese Eigenschaften wirken unterstützend für langfristige Finanzierungen, die (verbunden mit stabilen Geschäftsrisiken) eine effektive Duration für Investoren mit entsprechenden Verbindlichkeiten bieten können. Inflationsgebundene Finanzierungen könnten für das Asset-Liability-Management zusätzliche Vorteile bringen; die Nachfrage europäischer Emittenten ist jedoch begrenzt, da Aktienanleger die inflationsgebundenen Cashflows des Anlageobjekts möglichst für sich vereinnahmen wollen.

Private Infrastrukturkredite bieten einen Renditeaufschlag gegenüber öffentlich gehandelten Unternehmensanleihen. Dieser Aufschlag kompensiert die illiquide Natur und die Komplexität einer Investition, bei der Transaktionen typischerweise Strukturierungskompetenz und ein Verständnis der objektspezifischen Risiken erfordern. Abb. 4 stellt den Spread von privaten Infrastrukturtransaktionen (über Swaps) in Europa von 2014 bis 2017 dar und zeigt die überlegene Renditeerfahrung im Vergleich zu einem passiven Index für Unternehmensanleihen.

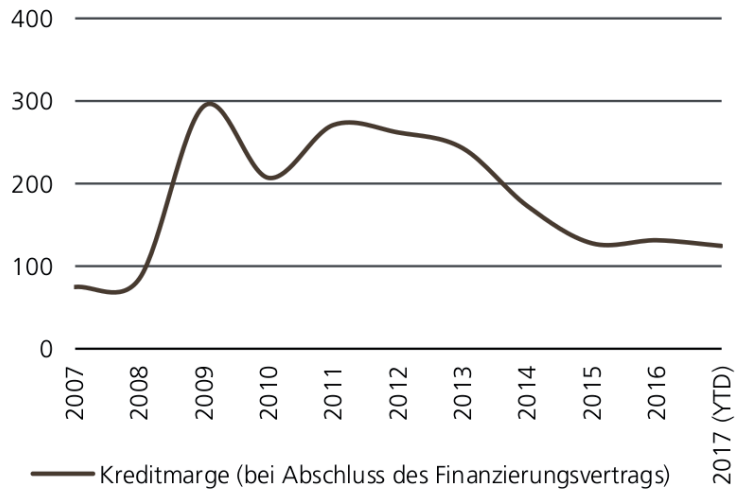
Abb. 4: Renditeaufschlag bei Infrastrukturkrediten (2014–2017) (Spread über Swaps in Bp.)



Quelle: UBS Asset Management, Real Estate & Private Markets (REPM); Infrastrukturkredite: Infra Deals; Bloomberg BBB Non-financial Corporates: BVCSEO10 Index. Anm.: Infrastruktur-Preisdaten werden als Spread über Swaps dargestellt. Um eine Vergleichbarkeit herzustellen, ziehen wir die Zehn-Jahres-Swap-Rate (EUSA10 Curncy) vom BVCSEO10 Index ab, sodass nur der Spread über Swaps übrig bleibt.

Gelegenheiten mit Infrastrukturkrediten konzentrieren sich aus unserer Sicht im Grenzbereich zwischen hohem Non-Investment-Grade und niedrigem Investment-Grade. Wie Abb. 5 zeigt, sind die Aufschläge geschrumpft, besonders bei verfügbarkeitsbasierten Projekten wie öffentlich-privaten Partnerschaften (ÖPP).

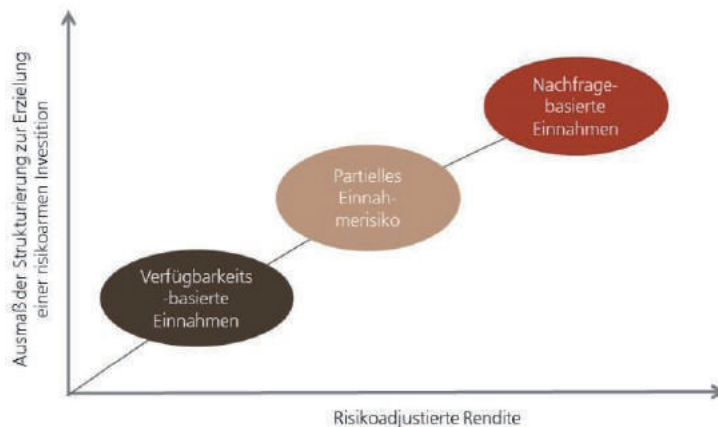
Abb. 5: Preiskompression bei europäischen ÖPP



Quelle: UK National Audit Office (2007–2014) und UBS Schätzungen (2015–2017)

Wir glauben, dass sich die risikoadjustierten Renditen mittels direkter Anbahnung und Strukturierung (z. B. durch angemessene Fremdkapitalaufnahme, Sicherheiten, Vertriebsperrfristen und Barreserven) gegenüber breit syndizierten Transaktionen, die oft nur begrenzte Möglichkeiten bieten, die Struktur zu beeinflussen, verbessern lassen (siehe Abb. 6).

Abb. 6: Minderung von Einnahmerisiken durch Strukturierung kann risikoadjustierte Renditen steigern



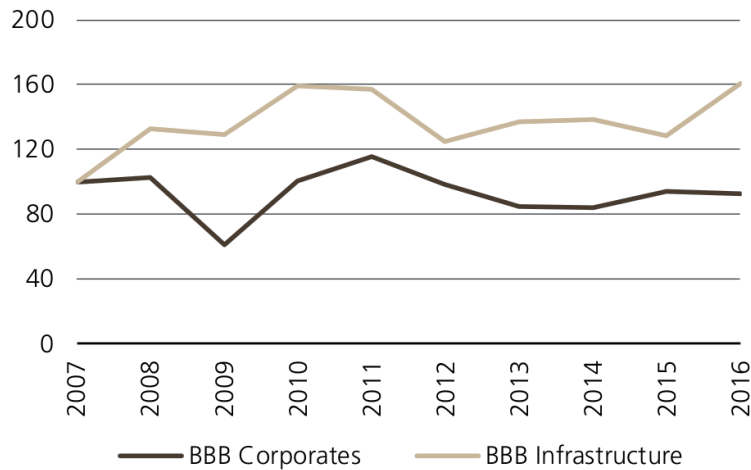
Quelle: UBS Asset Management, REPM; Oktober 2017



Antizyklische Merkmale wirken diversifizierend gegenüber anderen Kreditanlagen

Die defensiven und antizyklischen Merkmale von Infrastruktur sollten zu stabileren Cashflows als bei Unternehmensanleihen führen. Dies zeigt Abb. 7, in der das EBITDA-Profil von europäischen BBB-gerateten Emittenten aus der Infrastruktur und dem breiteren Unternehmenssegment dargestellt wird.

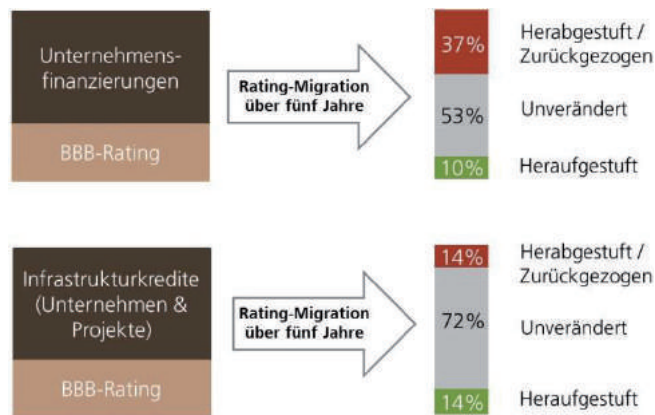
Abb. 7: EBITDA von Infrastruktur robuster als bei Unternehmen (2007 = 100)



Quelle: Bloomberg. Anm.: Alle Emittenten mit BBB-Rating per Oktober 2017; Infrastruktur ohne Telekommunikationsunternehmen

Diese stabile EBITDA-Entwicklung wird durch die Migrationsraten von Moody's über fünf Jahre zusätzlich bekräftigt (siehe Abb. 8). Sie zeigen, dass Emittenten aus dem Bereich Infrastruktur stabilere Ratings aufweisen als Unternehmen. Hinzu kommt, dass im Untersuchungszeitraum laut Moody's die Rating-Migration von Unternehmen über ein Jahr um 23 Prozent⁶ volatiler war als bei Infrastruktur.

Abb. 8: Infrastruktur mit weniger Herabstufungen über Fünf-Jahres-Zeitraum



Quelle: Moody's Infrastructure Default and Recovery Rates, 1983–2016. Anm.: Bezieht sich auf Emittentenratings für Unternehmensinfrastruktur und Infrastruktur-Projektfinanzierungen sowie Nichtfinanzunternehmen. Hinweis: 6 Addendum: Infrastructure Default and Recovery Rates, 1983–2015

" Die risikomindernden und antizyklischen Eigenschaften der Anlageobjekte, verbunden mit einem zusätzlichen Renditeaufschlag für private Infrastruktur, machen die Anlageklasse zu einer attraktiven Investition für Pensionspläne und Versicherungsunternehmen."

Risikomindernde und antizyklische Eigenschaften

Wesentliche Risiken bei der Investition in Infrastrukturkredite

Einnahmerisiken

Wie in Abb. 6 dargestellt, existiert eine breite Spanne von Einnahmerisikoprofilen. Ein Nachfragerisiko herrscht vor allem bei Projekten auf den Gebieten Transportwesen und Energie. Die Reisepräferenzen eines Nutzers oder die Nachfrage nach Kraftwerksleistung können sich verändern; falls allerdings das Anlageobjekt eine wichtige Verkehrsverbindung ermöglicht oder für die Energiesicherheit in seiner Region unverzichtbar ist, kann dies die Einnahmen erheblich stabilisieren.

Regulatorische und staatliche Risiken

Angesichts ihrer grundlegenden Bedeutung und monopolistischer Merkmale werden Infrastrukturprojekte oft umfassend reguliert; damit sind sie einer gewissen politischen Einflussnahme ausgesetzt. Die Einschätzung der regulatorischen Stabilität, Transparenz und Unabhängigkeit in der Vergangenheit ist daher ein zentraler Teil der Investmentanalyse.

Vertrags- und Kreditrisiken

Neben den regulatorischen sind auch vertragliche Schutzmechanismen ein wichtiges Merkmal von Infrastrukturtransaktionen. In Sektoren mit unsicherer Nachfrage oder Preisentwicklung können solche Verträge – falls von kreditwürdigen Gegenparteien aufgesetzt und nicht erheblich von marktüblichen Bedingungen abweichend – diese Risiken erheblich verringern.

Bau- und operative Risiken

Entwicklungsprojekte („greenfield projects“) führen zu Baurisiken, doch diese können durch Strukturierung (zum Beispiel durch die Weitergabe von Risiken an einen kompetenten und kreditwürdigen Auftragnehmer), Leistungsunterstützung und Liquidität zur Abdeckung von Verzögerungen und Kostenüberschreitungen begrenzt werden.

Da Infrastruktur das Funktionieren von unverzichtbaren Anlageobjekten und Dienstleistungen erfordert, ist sie mit hohen inhärenten Risiken verbunden; ein Leistungsausfall kann zu schweren Strafen oder, in einigen Szenarien, zum Verlust der Lizenz oder Konzession führen. Um dieses Risiko zu verringern, ist es unbedingt erforderlich, dass die Eigentümer/Betreiber über die notwendige Branchenerfahrung verfügen.

Kapitalstruktur

Infrastrukturanlagen werden typischerweise mit Fremd- und Eigenkapital im Verhältnis von etwa 75:25 finanziert. Die grundlegende Bedeutung der Anlageobjekte und ihre stabilen Cashflows sprechen für eine höhere Fremdvverschuldung; angesichts der unterschiedlichen Einnahmerisikoprofile ist es jedoch wichtig, die Höhe des Verschuldungsgrades an die Risiken anzupassen, die um die Einnahmestabilität herum bestehen. Entsprechend sollten Strukturen, die Elemente von Refinanzierungs-, Inflations-, Währungs- oder Zinsänderungsrisiken enthalten, in angemessener Weise abgesichert werden, um Marktrückschlägen in Stress-Szenarien standzuhalten.

Wesentliche Auswirkungen der ESG-Kriterien auf Infrastrukturinvestitionen

Dank der ökonomischen und sozialen Vorteile von Infrastruktur ist die Anlageklasse gut positioniert, um eine positive Wirkung im Hinblick auf die ESG-Kriterien zu erzielen. Allerdings muss jede Investition für sich betrachtet werden; zunehmend sieht die Branche zufriedenstellende Bedingungen auf den Gebieten Umwelt, Soziales und Unternehmensführung als Grundvoraussetzung für jede Infrastrukturinvestition.

Einen zentralen Platz in dieser Analyse nehmen die Folgen einer Investition für den Klimawandel ein. Vor dem Hintergrund des Pariser Abkommens erkennen immer mehr Investoren ihre Verantwortung, Investitionen zu fördern, die zur Reduzierung des Kohlenstoffausstoßes beitragen.

Die Anwendung von ESG-Prinzipien auf Infrastrukturinvestitionen kann zum doppelten Vorteil eines nachhaltigen Investments und eines potenziell profitableren langfristigen Anlageobjekts führen. Angesichts des Umfangs und der langfristigen Natur von Infrastrukturinvestitionen kann die Missachtung dieser Prinzipien erhebliche Auswirkungen mit sich bringen; sie müssen daher angesprochen werden.

Fazit

Der Markt für Infrastrukturkredite ist gereift und hat sich als eigene Anlageklasse fest etabliert. Die Regulierung nach Solvency II macht Infrastruktur attraktiver für Versicherungsunternehmen, Basel II und III verstärken die Nachteile für Banken; zusammen hat dies in den vergangenen zehn Jahren zu einer signifikant veränderten Marktzusammensetzung bei Infrastrukturkrediten geführt.

Die regulatorischen Veränderungen werden von einem Niedrigzinsumfeld überlagert, das von quantitativer Lockerung getrieben wird und die Renditen in den traditionellen Festzinsmärkten unter Druck setzt. Immer mehr Investoren interessieren sich für alternative Anlageklassen wie Infrastrukturkredite, um ihre Renditen zu steigern.

Die risikomindernden und antizyklischen Eigenschaften der Anlageobjekte, verbunden mit einem zusätzlichen Renditeaufschlag für private Infrastruktur, machen die Anlageklasse zu einer attraktiven Investition für Pensionspläne und Versicherungsunternehmen. Darüber hinaus erhöhen die möglichen sozialen und ökonomischen Vorteile von Infrastruktur für die Gesellschaft die Attraktivität der Anlageklasse.

Für Marketing- und Informationszwecke von UBS. Nur für professionelle Kunden/Anleger. Herausgeberin des vorliegenden Dokumentes ist die nach deutschem Recht registrierte UBS Asset Management (Deutschland) GmbH, eine Tochtergesellschaft der unter schweizerischem Recht registrierten UBS AG. Die Verteilung des vorliegenden Dokumentes ist nur unter den in dem anwendbaren Recht abgefassten Bedingungen gestattet. Das Dokument wurde unabhängig von spezifischen oder künftigen Anlagezielen, einer besonderen finanziellen oder steuerlichen Situation oder individuellen Bedürfnissen eines bestimmten Empfängers erstellt. Das Dokument dient reinen Informationszwecken und stellt weder eine Aufforderung noch eine Einladung zur Abgabe eines Angebotes, zum Vertragsabschluss, zum Kauf oder Verkauf von irgendwelchen Wertpapieren oder verwandten Finanzinstrumenten dar. Die im vorliegenden Dokument beschriebenen Strategien, Produkte und/oder Wertpapiere können in verschiedenen Ländern oder für gewisse Anlegertypen für den Verkauf/Erwerb ungeeignet oder unzulässig sein. Die im vorliegenden Dokument zusammengetragenen Informationen und erlangten Meinungen basieren auf vertrauenswürdigen Angaben aus verlässlichen Quellen, erheben jedoch keinen Anspruch auf Genauigkeit und Vollständigkeit hinsichtlich der im Dokument erwähnten Wertpapiere, Märkte und Entwicklungen. Die Angaben in diesem Dokument werden ohne jegliche Garantie oder Zusicherung zur Verfügung gestellt, dienen ausschließlich zu Informationszwecken und sind lediglich zum persönlichen Gebrauch des Empfängers bestimmt. Die vergangene Performance (ob simuliert oder effektiv) ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. Die dargestellte Performance, soweit nicht ausdrücklich anders vermerkt, versteht sich nach Kosten, lässt aber allfällige bei Zeichnung und Rücknahme von Anteilen erhobene Kommissionen unberücksichtigt. Kommissionen und Kosten wirken sich nachteilig auf die Performance aus. Sollte die Währung eines Finanzproduktes oder einer Finanzdienstleistung nicht mit Ihrer Referenzwährung übereinstimmen, kann sich die Performance aufgrund der Währungsschwankungen erhöhen oder verringern. Jegliche Information oder Meinung kann sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Sowohl UBS AG als auch die übrigen Mitglieder der UBS-Gruppe sind zu Positionen in den in diesem Dokument erwähnten Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten sowie zu deren Kauf bzw. Verkauf berechtigt. Das vorliegende Dokument darf ohne schriftliche Erlaubnis einer der oben genannten Gesellschaften – zu welchem Zweck auch immer – weder reproduziert noch weiterverteilt noch neu aufgelegt werden. Dieses Dokument enthält «zukunftsgerichtete Aussagen», die unter anderem, aber nicht nur, auch Aussagen über unsere künftige Geschäftsentwicklung beinhalten. Während diese zukunftsgerichteten Aussagen unsere Einschätzung und unsere Geschäftserwartungen ausdrücken, können verschiedene Risiken, Unsicherheiten und andere wichtige Faktoren dazu führen, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Resultate sich von unseren Erwartungen deutlich unterscheiden. Quelle für sämtliche Daten und Grafiken (sofern nicht anders angegeben): UBS Asset Management (ein Geschäftsbereich des UBS-Konzerns).

© UBS 2018. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.



Ventusolar Global Capital GmbH

Technologische Entwicklungen in der Windkrafttechnologie

Ventusolar Global Capital GmbH, München den 1. August 2018

Wachstum der Erneuerbaren Energien

Erneuerbare Energien werden kostengünstiger und leisten künftig weltweit immer mehr. Dabei liegt der Fokus immer stärker auf Stromerzeugung. Das zeigt die Internationale Energieagentur (IEA) in ihrem neuesten World Energy Outlook (WEO). Die Kosten für Photovoltaik-Anlagen sind seit 2010 um 70 Prozent gesunken, für Windkraftanlagen um 25 Prozent. Dadurch erhalten Erneuerbare Energien global einen kräftigen Schub. „In vielen Ländern werden sie zur kostengünstigsten Option für eine neue Stromerzeugung“, analysiert das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) den WEO Bericht.

Von den weltweiten Investitionen in die Stromerzeugung werden zukünftig zwei Drittel in Erneuerbare Energien fließen, prognostiziert die IEA – vorausgesetzt, die von den Staaten angekündigten energiepolitischen Maßnahmen werden bis 2040 umgesetzt. Erneuerbare könnten dann einen Anteil von 40 Prozent an der Stromerzeugung haben. Weltweit wird die Photovoltaik die wichtigste CO₂-arme Energieform werden; vor allem Dank ihrer Ausbreitung in China und Indien.

Forscher vom Energy Program der Universität Stanford rechnen sogar damit, dass ca.140 Länder bis 2030 zu 80 Prozent mit sauberer, erneuerbarer Energie und bis 2050 zu 100 Prozent mit Strom versorgt werden könnten.

Der Mix an Ressourcen, die sie sich für das 2050-Ziel vorstellen, beinhaltet:

- 21,36 Prozent aus Photovoltaik-Anlagen
- 9,72 Prozent aus konzentrierten Solaranlagen
- 14,89 Prozent von Wohndachsolar
- 11,58 Prozent von kommerziellen und staatlichen Dachsolaranlagen
- 23,52 Prozent aus Onshore-Wind
- 13,62 Prozent von Offshore-Wind
- 4 Prozent aus Wasserkraft
- 0,58 Prozent aus Wellenenergie
- 0,67 Prozent aus Geothermie
- 0,06 Prozent aus Gezeitenenergie

Die Windenergie wird damit einen erheblichen Anteil der Stromenergie ausmachen. Die weltweite Nutzung der Windenergie hat sich schon in den letzten Jahren stark gesteigert.

Während in Europa aktuell ca. 50% der Anlagen betrieben werden, beinhaltet der wachsende Energiemarkt beispielsweise in Kanada und den USA bereits 34%. In diesen neueren Märkten werden im Vergleich zu Bestandsanlagen in Europa zunehmend auch größere Einzelanlagen gebaut.

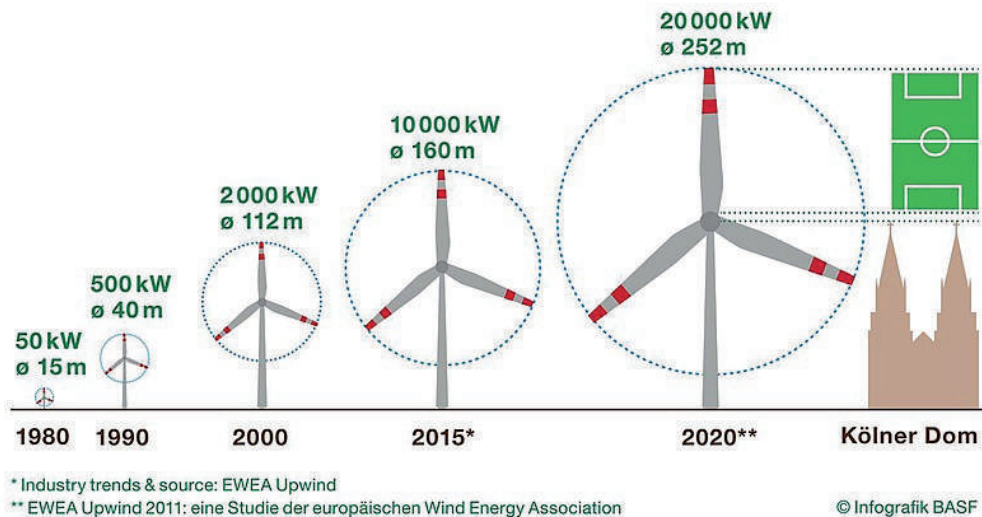
Um jedoch den zukünftigen Strombedarf durch Windenergie abzudecken, muss der schon begonnene technologische Fortschritt weiter ausgebaut werden.

Technologische Entwicklungen

Windkraft dient zunehmend der elektrischen Stromerzeugung und nimmt in den Industrieländern einen bedeutenden Anteil an der Stromerzeugung ein. Windräder finden sich dabei auf dem Land (On-Shore) als auch auf dem Wasser (Off-Shore). Mit zunehmender Verbreitung von Windkraftanlagen gehen jedoch auch Probleme einher wie die effiziente Einbindung der Windenergie in das jeweilige Strom-Verteilssystem als auch der Flächenbedarf.

Heute werden Windenergieanlagen überwiegend zur netzgekoppelten Stromerzeugung eingesetzt. Die technische Entwicklung der Windenergieanlagen hat sich in den letzten 20 Jahren hauptsächlich auf die Konstruktion immer größerer Anlagen konzentriert, um so die Standorte mit guten Windverhältnissen optimal auszunutzen. Damit ist eine rasante technische Entwicklung angestoßen worden. Lag die durchschnittliche Größe der installierten Windenergieanlagen 1987 bei weniger als 50 kW, so betrug sie 2010 mit rund 2,1 MW mehr als das Vierzigfache. Heute verfügen die größten Anlagen über eine Leistung von 7,5 MW. Der Ertrag einer solchen Anlage entspricht dem jährlichen Stromverbrauch von bis zu 6.000 Haushalten.

Windkraftanlagen werden immer größer und leistungsfähiger



(Quelle: 2018 Agentur für Erneuerbare Energien)

Die größten derzeit auf dem Markt angebotenen Anlagen besitzen Generatorleistungen von über 7,5 MW. Eine solche Anlage erzeugt im Laufe eines Jahres so viel Strom, wie mehr als 5.700 Haushalte verbrauchen. In der Konsequenz produzieren die heute üblichen Anlagen an einem Standort ein Vielfaches mehr an Strom als die Anlagen vor 20 Jahren. Diese hohen Leistungen sind aktuell jedoch noch die Ausnahme, machen aber deutlich, welche Weiterentwicklungen zukünftig möglich sind.

Aktuelle Neuanlagen haben an Land üblicherweise eine Leistung von um die 3 MW, offshore sind 5-6 MW der Standard. Diese Leistungszahlen sind jedoch in den letzten Jahren bereits deutlich gewachsen und werden auch in Zukunft kontinuierlich größer werden. Für den weiteren Ausbau der Windstromerzeugung und das Re-Powering, d.h. den Ersatz von Altanlagen, bedeutet das höhere Leistungen mit weniger Windenergieanlagen.

Auch Fortschritte in der Anwendung moderner Kommunikationstechnik tragen dazu bei. Sie erlauben bei Störungen schnelle Reaktionszeiten und somit kurze Stillstandszeiten.

Die aktuellen technischen Weiterentwicklungen beziehen sich auf die Effizienzsteigerung der Anlagen, um bei wechselnden Windstärken und Richtungen die maximale Energie Ausbeute zu erhalten.

In der zukünftigen Weiterentwicklung des Systems Windkraftanlage werden darüber hinaus noch bedeutende Verbesserungspotenziale vermutet. Dies betrifft sowohl die einzelnen Komponenten wie auch die Optimierung ihres Zusammenspiels. So kann der Materialaufwand mit wachsenden praktischen Erfahrungen noch deutlich reduziert werden. Schlankere Flügel versprechen eine verbesserte Aerodynamik und damit höhere Wirkungsgrade. Neue Regelungsverfahren können die mechanische Belastung von Anlagenkomponenten reduzieren. Fehlerfrüherkennungssysteme vermindern Wartungsaufwand und Stillstandszeiten. Auch an der weiteren Reduktion der Schallemissionen wird intensiv gearbeitet.

Ein deutscher Windturbinenhersteller entwickelt beispielsweise zur Zeit zwei neue Anlagentypen auf Basis seiner 3-Megawatt-Plattform. Die Module sind für mittlere Standorte beziehungsweise für Schwachwindstandorte ausgelegt und werden voraussichtlich ab Ende 2018 und Ende 2019 in Serie gehen. Neben deutlichen Leistungs- und Effizienzsteigerungen stehen bei den Neuentwicklungen optimierte Prozesse für Produktion, Transport & Logistik und Aufbau im Vordergrund.

Erreicht wird die Effizienzsteigerung vor allem durch eine Vergrößerung der Erntefläche und eine Steigerung der Nennleistung. Ein Anlagentyp wird über einen Rotordurchmesser von 127 Meter und eine Nennleistung von 3,5 MW verfügen. Ausgelegt sein wird dieser für Standorte mit mittleren Windbedingungen der Klasse IIA (IEC). Der andere Anlagentyp erhält einen Rotordurchmesser von 138 Meter, ebenfalls 3,5 MW Nennleistung und wird für Schwachwindstandorte der Klasse IIIA (IEC) ausgelegt sein.

Zusammenfassend lässt sich daher feststellen, dass der Windenergie in der weltweiten Stromversorgung zukünftig eine erhebliche Bedeutung zukommen wird und dass die technologische Entwicklung bei den Windanlagen erheblich voranschreitet, um diese Nachfrage dann auch tatsächlich bedienen zu können.

Asset Management





Aviva Investors Global Services Limited

Zweigniederlassung Deutschland

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Debt

Adresse

Strasse + Nummer	An der Hauptwache 7
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60313
Land	Germany
Gründungsjahr	1971
webpage	www.avivainvestors.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Torben Dunkel
Titel und Funktion	Head of Institutional Client Solutions, DACH
Telefonnummer	+49 69 257 826 115
E-Mail	torben.dunkel@avivainvestors.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Benjamin Spaan
Titel und Funktion	Client Service Manager
Telefonnummer	+49 69 257 826 116
E-Mail	benjamin.spaan@avivainvestors.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europe	Infrastructure Debt	1998	6.8 Mrd.

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure

Investierbare Anlagevehikel

- Spezialfonds
- Direktanlagen
- Andere Vehikel
- (Luxembourg-based securitisation vehicle ("Lux SV") structured as a société anonyme" (public limited company) (S.A.).
- AIF Quote within German AnIV and eligible for German special fund (Deutscher Spezialfonds))

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Introduction

Aviva Investors is the investment arm of Aviva plc, a multinational financial services company, which is a leading insurer in the UK and has strong presence in selected markets across Europe, Asia and Canada. We are one of the four core businesses of the Aviva Group.

The roots of Aviva's asset management business in the UK can be traced back to 1971, and the formation of Geoffrey Morley & Partners, a provider of independent investment management services to pension solutions. This business was acquired by Commercial Union in 1990 and later became part of CGU in 1998. Morley Fund Management Ltd and Norwich Union's investment management arm were merged in July 2000.

In September 2008 Aviva Investors became the trading name for a group of asset management businesses owned by Aviva plc under a single management structure and brand.

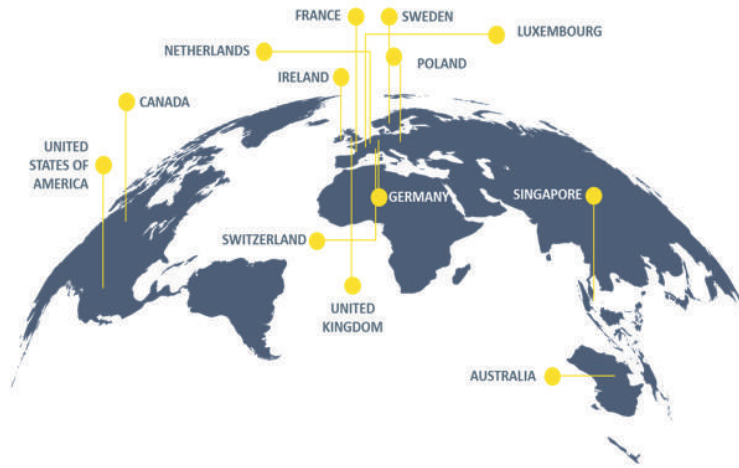
About Aviva plc

- c.33m customers and approximately 30,000 employees worldwide
- £490bn* in assets
- top 10% for our sector in the Dow Jones Sustainability Index and FTSE4Good
- 4 main pillars in the group – life insurance, general insurance, investment and health insurance

About Aviva Investors

- owned by Aviva plc
- over £344bn/€392bn/\$482bn in AUM
- global asset manager operating in 17 locations worldwide
- 1,496 employees and 438 investment professionals
- our strategy is to deliver the specific and meaningful outcomes that matter most to today's investor

Our clients benefit from the **diversity** of our capabilities, with investment professionals in various locations **sharing knowledge and ideas**



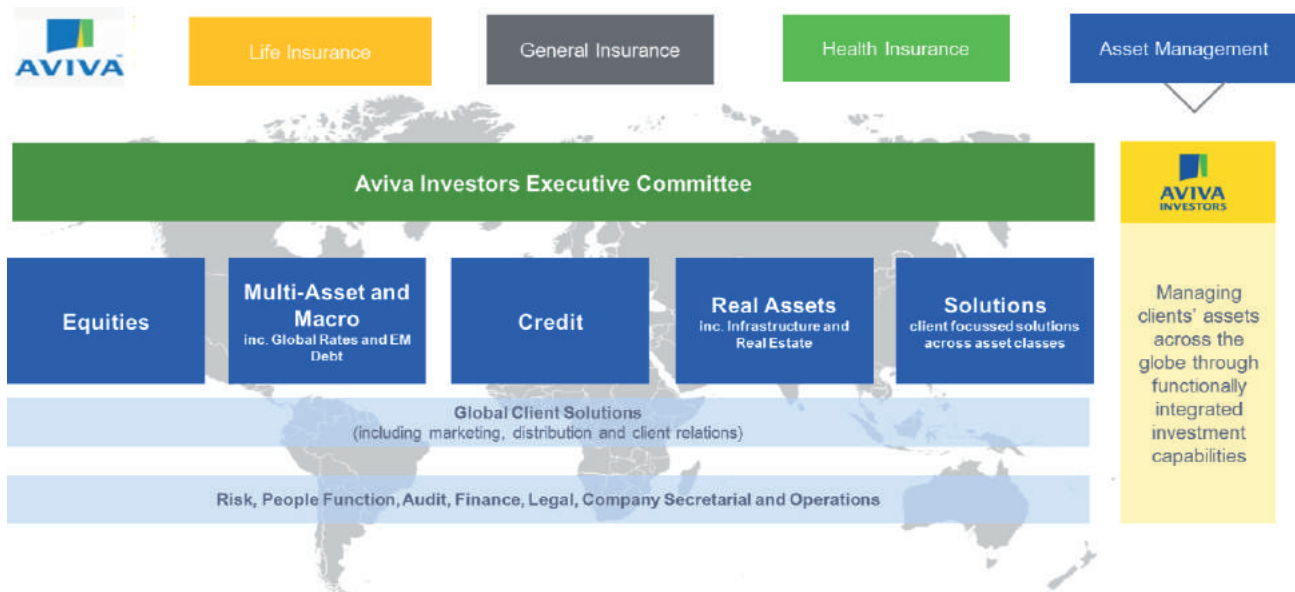
Investment arm of Aviva plc a large global insurance investor

Source: Aviva Investors as at 30 June 2018 and *Aviva plc as at 31 March 2017

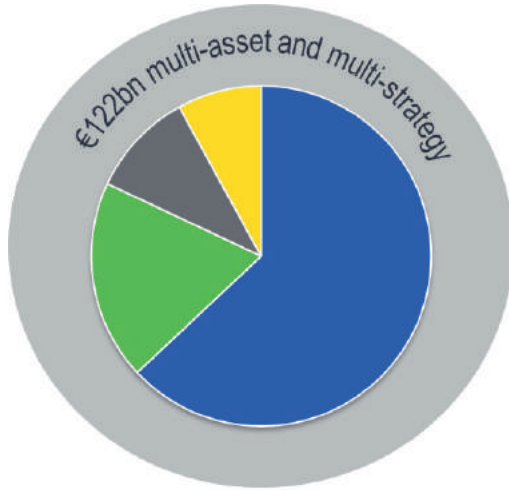
Corporate Structure

At Aviva Investors we aim to combine global intelligence with local wisdom. The organisation has been structured to take full advantage of this local insight to bring real benefits to our clients through investment performance and innovative products.

Overview of our corporate structure



Assets under management - We manage over €394bn across a range of asset classes.



	£m	€m	\$m	%
Fixed Income	210,788	238,356	278,293	60
Equities	64,567	73,012	85,245	19
Real Estate	35,755	40,431	47,205	10
Other	37,526	42,433	49,543	11
TOTAL	348,636	394,233	482,803	100

Key business focus

Aviva Investors is a global asset manager with a broad range of expertise across asset classes. We aim to deliver the specific and meaningful outcomes that matter most to today’s investor. We focus on what we do best, and on capabilities and propositions that build on our heritage in managing long-term savings.

Real assets: We offer investment solutions targeting secure long income, highly diversified portfolios targeting income and growth, as well as specialist funds targeting tactical, higher growth outcomes. We invest in specific sectors, in single countries, regionally or globally, and invest across the real estate spectrum, both directly and indirectly, and in equity and real estate debt. We offer management services targeting benchmark relative, cash relative or absolute returns.

Alternative Income

Alternative Income is at the heart of our Real Assets platform and core to our ambition to be a global leader in outcome oriented solutions. In the ongoing low yield environment, institutional investors are expanding their opportunity set to help them achieve their objectives, and this has led to an increased interest in Alternative Income assets. These assets can provide enhanced returns for similar or better credit risk compared to traditional fixed income instruments, whilst also forming a key part of cash flow driven investment strategies.

Historically, insurance companies and pension funds have been major investors in such assets. The balance sheet strength and resource of the Aviva Group has given Aviva Investors a 30+ year track record and a wealth of experience in managing Alternative Income assets. We currently manage c. €27 billion across the following Alternative Income asset classes (as at 31 December 2017):

Providing asset diversification for our clients

108
employees

Pension schemes, insurance companies and long-term investors

We provide access to assets not available on the public market

Seeking an illiquidity and complexity premium against public opportunities

30+ year
investment history

Asset Under Management

- Infrastructure debt
- Real estate finance
- Structured finance
- Unlevered infrastructure equity
- Private corporate debt

Diversification, downside protection, superior asset control

Our Alternative Income Solutions platform provides our clients with a multi-asset capability that harnesses our existing expertise across the above range of asset classes. The platform combines a number of our core business strengths, which draw on our well-established origination platforms and deal pipelines. These enable us to deliver a broad range of Alternative Income solutions that are tailored to each client’s specific objectives and requirements, in the form of either a bespoke or pooled fund solution.

Why Aviva Investors for Alternative Income

Aviva Investors has extensive capabilities in Alternative Income, across the following six areas:



Our Alternative Income Solutions (AIS) platform is at the core of our ambition to be a global leader in outcome oriented solutions. We are committed to delivering alternative income strategies to meet our individual clients’ needs and have invested heavily in the growth of the AIS business.

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

Aviva Investors European Infrastructure Debt

Anlagesegment	Infrastructure Debt
Sektor	Social infrastructure; utilities; energy transmission; renewable energy; transportation; data transmission
Volumen	First close commitments €170m
Währung	Euro
Region	Countries that are simultaneously European Economic Area (EEA) and OECD members, plus Switzerland. (Minimum country rating: investment grade.)
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	Luxembourg Alternative Investment Fund structured as a “fonds commun de placement- fonds d’investissement alternatif réservé” (FCP-RAIF) AIF Quote within German AnIV and eligible for German special fund (Deutscher Spezialfonds)
Anlagezeitraum	Investment period of 3 years from June 2018 Target fund average life: <12 years
Asset Manager / Anlageberater	Aviva Investors Global Services Limited (“Aviva Investors”)

Overview

Aviva Investors launched its first Infrastructure Debt Fund in 2013, providing investors with access to a portfolio of senior secured infrastructure debt assets offering a yield enhancement over corporate bonds of similar credit rating and tenor. The Fund is now closed to new investors.

The fund raised over €450m of commitments from European based insurance companies. This **first vintage** offering has the following key points:

- Investors were fully drawn within the investment period.
- Blended portfolio spread is **Euribor + 243bps** (gross) assuming held until maturity, **i.e. +58 bps above target**
- Portfolio average life of 8.7 years

Aviva Investors has now launched a second vintage Fund. We will now look to summarise the key terms and our credentials as a manager.

Aviva Investors

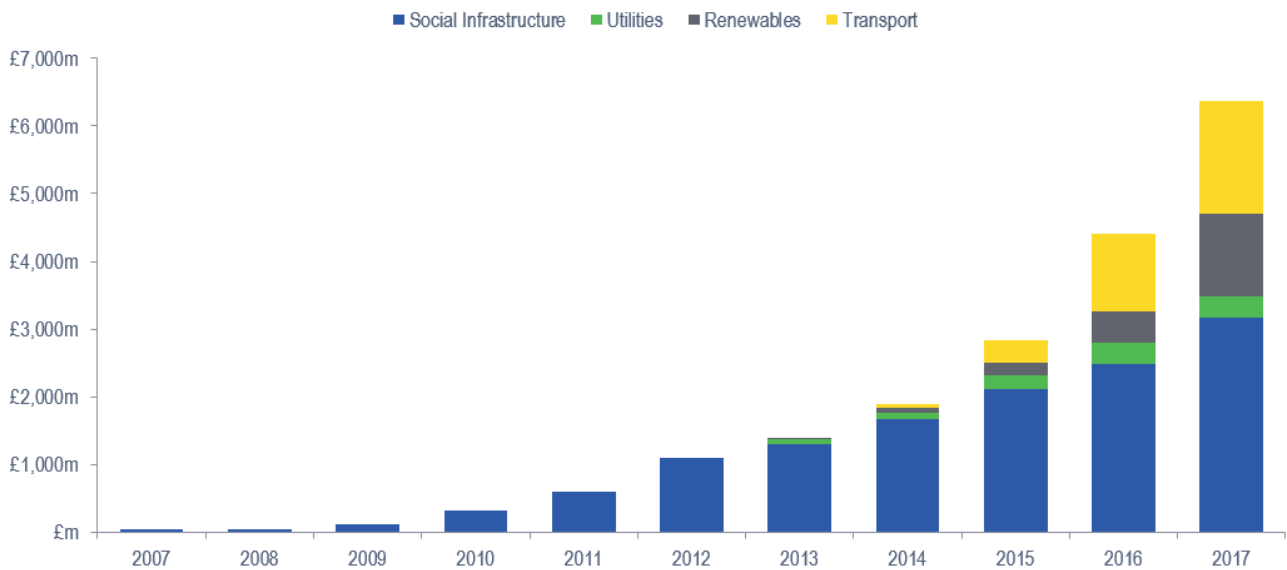
At Aviva Investors, our ambition is to be a global leader in outcome oriented solutions. Our insurance heritage has provided us with a rich experience of originating, executing and the ongoing management of infrastructure debt assets, which is at the core of our platform for managing Alternative Income assets. We have been providing infrastructure and project finance since 1998 and our reputation in the market is as a highly credible lender and can provide our clients with access to our extensive deal pipeline encompassing a breadth of opportunities ranging from primary origination through to the largest transactions in the market.

Today, we have a team of over 20 investment professionals managing infrastructure debt portfolios on behalf of insurance companies and pension funds. The Director responsible for the Fund is Florent Del Picchia, who is also responsible for the first vintage fund. Florent Joined Aviva Investors in 2012 and has over 20 years experience in the industry with previous roles at Dexia, PWC infrastructure and project finance advisory team and Credit Agricole.

Our asset base

Aviva Investors manages over **€6.8bn³¹ of infrastructure assets** across **10 countries**. The growth in our European debt portfolio and the country and sector breakdown as at 31 December 2017 are shown overleaf:

Completed transactions by sector¹



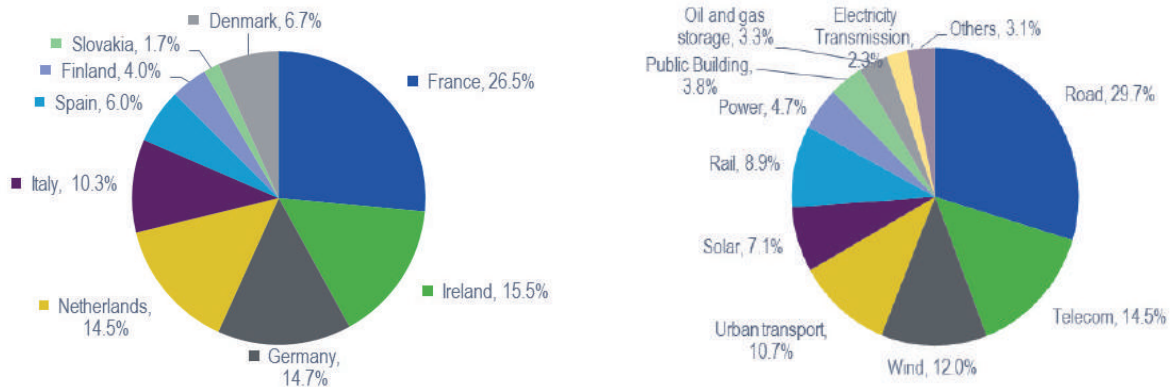
A history of successful transactions

Source: Aviva Investors: Completed infrastructure debt transactions as at 31st December 2017

¹Based on start notional amounts including undrawn but committed amounts and without taking into account upfront fees, discounts or contractual repayments.

Strong track record of diversified debt assets

euro infrastructure debt assets under management



Source: Aviva Investors: Completed infrastructure debt transactions from **the first vintage** European Infrastructure Debt Fund as at 31st December 2017

These assets provide Aviva Investors with the scale, resources and expertise to be a leading provider of project finance and manager of investor portfolios, providing you with easy access to alternative income assets.

Why invest in senior infrastructure debt

Low bond yields and episodes of volatility across most asset classes make finding value in today's markets a real challenge for investors. Infrastructure is a diverse and versatile asset class that can help investors meet their intended outcomes. Private investments require significant resources to manage. Investors can be rewarded for the added complexity in sourcing, structuring and executing contracts in private investment such as senior infrastructure debt in a number of ways:

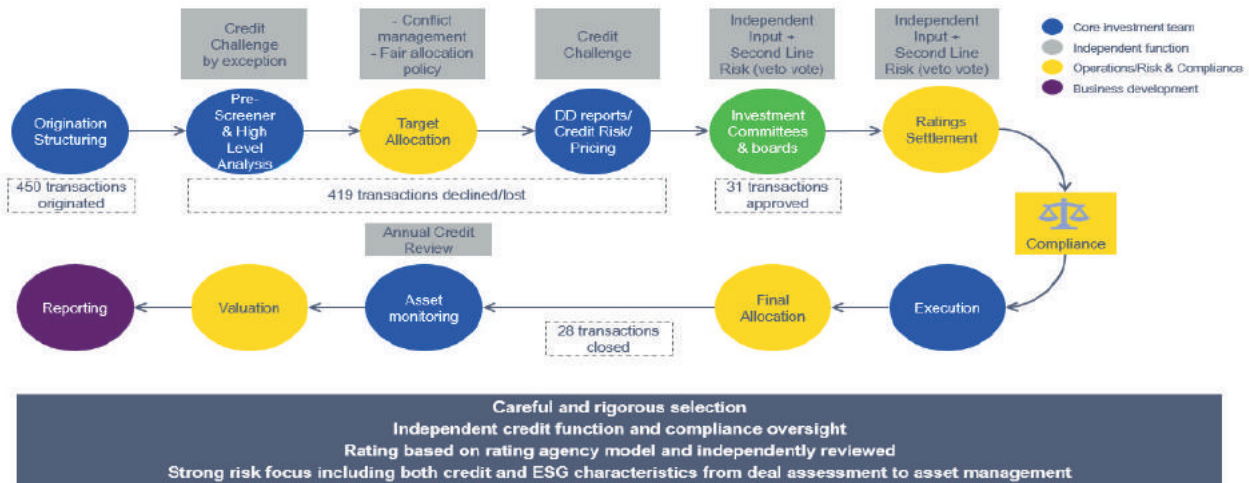
- **Capturing an illiquidity premium:** For debt, this translates into a higher yield than from listed credit with a similar credit rating and duration
- **Enhanced resilience of portfolios:** Infrastructure debt secured against the underlying project assets has been shown to have lower default and higher recovery rates than from corporate bonds³²
- **Improved risk profile:** Increased exposure to new asset classes and counterparties can provide a diversification benefit by having different risk drivers as compared to investing solely in public credit instruments

These attributes make the asset class ideal for investors to use as part of their portfolios, providing:

- **Potential liability matching characteristics:** The long term, predictable, nature of cashflows make the asset class ideally suited for institutional investors, such as insurance companies and pension funds, to consider as part of their long-term investment strategies
- **Favourable Solvency II treatment:** Investment grade Infrastructure debt that meets the qualifying criteria under the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) definitions also receive favourable capital treatment under Solvency II, either in pooled funds or a bespoke mandate

- **Sustainable asset class with attractive ESG characteristics:** Infrastructure is the physical assets, structures or facilities, systems and networks that provide or support essential public services. Investments in infrastructure assets related to schools, hospitals or renewables for example can display many positive with environmental, social or governance features

Why Aviva Investors for Infrastructure Debt- Investment process: oversight, control and selectivity



Source: Aviva Investors as at 20 June 2018

Why Aviva Investors: A top ten provider of € Infrastructure Debt (and top non-bank lender)

- Over €7.0bn of investments deployed in more than 110 completed transactions
- A leading provider of bank debt finance, recognized by the industry
- 2015 IJGlobal and PFI Awards WINNER: European Rail / Transport Deal of the Year – Milan Metro, Line 5 (Italy)
- 2015 IJGlobal Award WINNER: European Roads – M11 (Ireland)

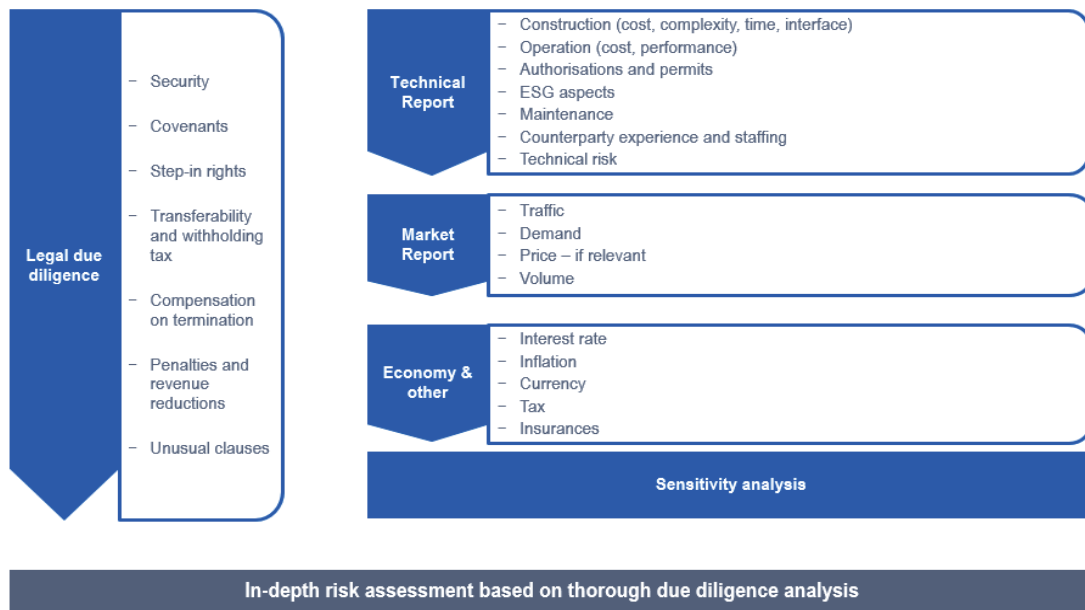


Europe primary lenders (2017)

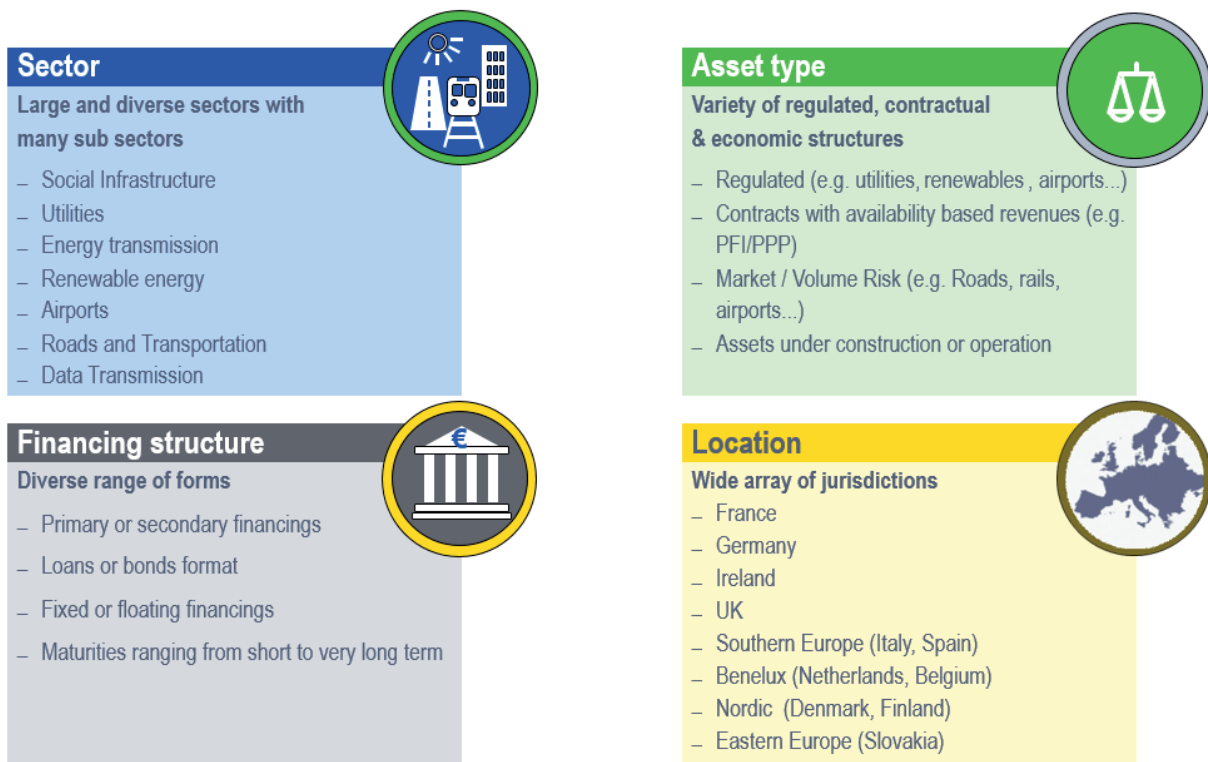
Rank	Organisation	Total (USD m)	Transactions
1	ING Group (ING)	3,677	55
2	Santander	3,586	60
3	Credit Agricole CIB	3,167	46
4	BNP Paribas	3,004	44
5	Mitsubishi UFJ Financial Group (MUFG & BTMU)	2,847	40
6	Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC)	2,456	33
7	Societe Generale (SocGen)	2,238	40
8	Royal Bank of Scotland (RBS)	1,985	36
9	UniCredit Group	1,909	30
10	Aviva Investors	1,779	17
11	HSH Nordbank AG	1,669	45
12	Natixis	1,665	37
13	Barings (formerly Babson Capital Management)	1,503	6
14	Norddeutsche Landesbank Girozentrale (NORD/LB)	1,413	33
15	National Australia Bank (NAB)	1,299	15

Source: Infradeals January 2018 and IJ Online

Why Aviva Investors- Rigorous due diligence process




Capacity to invest in a wide array of financings



Seasoned key investment professionals

<p>Darryl Murphy Head of Infrastructure Debt</p> 	<p>Florent del Picchia Head of € Infrastructure Debt</p> 
<p>Joined the finance industry in 1995 Joined Aviva Investors in 2017</p>	<p>Joined the investment industry in 1996 and Aviva Investors in 2010</p>
<p>Main responsibilities Darryl is responsible for origination, structuring and execution of new infrastructure debt transactions. Transactions are sourced and assessed against the investment strategies of our clients and structured accordingly.</p>	<p>Main responsibilities Florent is responsible for the management of the Aviva Investors' European secondary infrastructure debt strategy.</p>
<p>Experience and qualifications Prior to joining Aviva Investors, Darryl was a partner at KPMG in the Infrastructure Advisory practice. Darryl has over 22 years' experience in infrastructure finance having also worked at Hambros, SG, Newcourt Capital, RBC and was head of European Project Finance at HSBC. He is widely recognised as one of the leading infrastructure financing experts in the UK and has structured, advised and arranged on a wide number of projects globally and has particular expertise in public private partnerships. Darryl holds a PhD in Mathematics from Exeter University. He is a council member of the International Project Finance Association.</p>	<p>Experience and qualifications Florent has over 20 years' experience in infrastructure finance. Before joining Aviva Investors, Florent worked at Dexia Crédit Local in Paris where he was Director in the Infrastructure team and Co-Head for the PPP sector. Prior to this, Florent worked in PricewaterhouseCoopers' Infrastructure and Project Finance advisory teams in Paris and London. Florent began his finance career in Crédit Agricole Indosuez's Project Finance teams in Paris and Singapore. Florent is a graduate engineer from the Ecole Nationale des Ponts et Chaussées and holds an MBA from the same school. He is fluent in English, French and German</p>

Our team has over 250 years experience in Infrastructure

 <p>Darryl Murphy Head of Infrastructure Debt Joined finance industry: 1995</p>		 <div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 5px; text-align: center;">Asset Management</div> <div style="background-color: #4caf50; color: white; padding: 5px; text-align: center;">Legal</div> <div style="background-color: #607d8b; color: white; padding: 5px; text-align: center;">Tax</div> <div style="background-color: #ffc107; color: white; padding: 5px; text-align: center;">Credit</div> <div style="background-color: #6f42c1; color: white; padding: 5px; text-align: center;">Finance</div>
 <p>Head of Canada Frank Vihant Joined finance industry: 1995</p>	<p>Florent del Picchia Head of EUR Infra Debt Joined finance industry: 1996</p>	
 <p>Director Andrew Hall Joined finance industry: 1998</p>	<p>Alexia Gokelaere Director Joined finance industry: 2007</p>	
 <p>Director Susannah Stock Joined finance industry: 2000</p>	<p>Florian de Chaisemartin Director Joined finance industry: 2005</p>	
 <p>Director Alex Woods Joined finance industry: 2000</p>	<p>Sinead Walshe Director Joined finance industry: 2000</p>	
 <p>Associate Director Toby Stokes Joined finance industry: 1986</p>	<p>Lorenzo Paracchini Associate Director Joined finance industry: 2011</p>	
 <p>Senior Associate Adam Walker Joined finance industry: 2010</p>	<p>Meryll Asseraf Associate Joined finance industry: 2011</p>	
 <p>Associate Adam Goldsmith Joined finance industry: 2011</p>	<p>Alessandro Bronzin Associate Joined finance industry: 2015</p>	
 <p>Associate Selma Salković Joined finance industry: 2014</p>	<p>Peter Jeranyama Analyst Joined finance industry: 2013</p>	
 <p>Analyst Florian Wylomanski Joined finance industry: 2016</p>	<p>Charlie Harris Analyst Joined finance industry: 2015</p>	

Source: Aviva Investors as at 20 June 2018

Competitive advantages

Strong origination	Sourcing of attractive and diversified transaction <ul style="list-style-type: none"> – Close relationship with a large no. of banks (transactions done with 11 banks from 7 countries) and industrial and financial sponsors – Key player in the market (10th largest lender in Europe / 1st institutional/fund manager¹)
Deal structuring	Protecting investors <ul style="list-style-type: none"> – Negotiation of structural improvements banks do not require (prepayment penalties, flat margins, Euribor floors) – Negotiation of protective risk enhancements (improved liquidity reserve e.g. maintenance reserve account, mandatory deleveraging)
Diligence	Early and rigorous transaction screening and strong internal governance <ul style="list-style-type: none"> – Alignment of interests due to Aviva co-investment and portfolio management capabilities available over the long term – Examples of declined deals: <ul style="list-style-type: none"> – Identified environmental concerns in storage transaction – Contracted Power opportunity declined due to lack of economic asset value – Identified technical issues in renewable transaction
Innovation	Identifying opportunities <ul style="list-style-type: none"> – 1st institutional loan portfolio purchase 2012 – 1st institutional broadband financing 2013 – 1st Italian minibond 2014 – 1st funding of an aggregator vehicle 2013
A solution to meet investors requirements, underpinned by an experienced and well governed investment capability	

Conclusion

EIDF	<ul style="list-style-type: none"> – Target return of Euribor / MS + 180-220 bps, i.e. a gross all-in return of ca. 305bps¹ – Invests in senior infrastructure debt in Investment grade countries in the European Economic Area + Switzerland – Max. maturity of 30 years with a target portfolio average life <12 years – Target size of €500m
Successful track-record	<ul style="list-style-type: none"> – The €450m AIESIC fund (first vintage euro infrastructure debt) is fully invested – The average internal rating of the portfolio is BBB² with no impairments or default – AIESIC blended portfolio return is Euribor + 245bps (gross) assuming held until maturity, i.e. +44 bps above target³
Strong internal governance	<ul style="list-style-type: none"> – Independent credit function and compliance oversight – Rating model benchmarked to rating agencies and independently reviewed – Strong risk focus including both credit and ESG characteristics from deal assessment to asset management
Established expertise	<ul style="list-style-type: none"> – We manage over €6.3bn of Infrastructure debt – Large and experienced infrastructure team. 24 investment professionals dedicated to managing assets – We have significant market presence and established relations with sponsors and banks to source a steady flow of transactions and to secure a significant pipeline with attractive risk adjusted spreads

Building on our success



Solutions for low risk investors

Second vintage fund
Targeting stable cash flows from senior secured debt

Breadth of expertise

Strong team with extensive experience across the asset class
Track record of over 100 completed transactions in 10 countries

The backing of a stable insurance company

End to end operating platform with strong governance
Alignment of interest

Aiming to deliver predictable cashflows

Key Risks

Investment Risk. The value of an investment and any income from it can go down as well as up. Investors may not get back the original amount invested.

Illiquid Securities Risk. Certain assets held in the Fund could, be hard to value or to sell at a desired time or at a price considered to be fair (especially in large quantities), and as a result their prices could be very volatile.

Real Estate / Property Risks. Where funds are invested in real estate / infrastructure, investors may not be able to switch or cash in an investment when they want because real estate/infrastructure may not always be readily saleable. If this is the case we may defer a request to switch or cash in shares or units. Investors should also bear in mind that the valuation of real estate is generally a matter of valuers' opinion rather than fact.

Important information

This document is for professional clients and institutional/qualified investors only. It is not to be distributed to or relied on by retail clients.

Except where stated as otherwise, the source of all information is Aviva Investors Global Services Limited ("Aviva Investors") as at 30 June 2018. Unless stated otherwise any opinions and future returns expressed are those of Aviva Investors and based on Aviva Investors internal forecasts. They should not be viewed as indicating any guarantee of return from an investment managed by Aviva Investors nor as advice of any nature. The value of an investment and any income from it may go down as well as up and the investor may not get back the original amount invested.

Past performance is not a guide to the future. The value of an investment and any income from it may go down as well as up and the investor may not get back the original amount invested.

Nothing in this document is intended to or should be construed as advice or recommendations of any nature.

Issued by Aviva Investors Global Services Limited, registered in England No. 1151805. Registered Office: St Helen's, 1 Undershaft, London, EC3P 3DQ. Authorised and regulated by the Financial Conduct Authority and a member of the Investment Association. Contact us at Aviva Investors Global Services Limited, St Helens, 1 Undershaft, London, EC3P 3DQ

RA18/0830/01082019

BARINGS

Barings

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Debt

Adresse

Strasse + Nummer	20 Old Bailey
Stadt / City	London
PLZ	EC4M 7AN
Land	United-Kingdom
Gründungsjahr	Barings Geschichte geht zurück auf zwei frühe Pioniere im Bereich Investment und Financing – Baring Asset Management Limited („BAML“) und Babson Capital Management LLC („Babson“). Das Unternehmen BAML kann seine Wurzeln bis ins Jahr 1762 zurückverfolgen, als die Brüder Baring in London ein Handels- und Bankunternehmen gründeten. Als eines der ersten britischen Unternehmen richtete BAML 1955 eine Investment-Abteilung ein. Auf der anderen Seite des Atlantiks entstand 1940 Babson durch Gründung des Vorgängerunternehmens David L. Babson & Company, Inc. Die Versicherungsgesellschaft Massachusetts Mutual Life Insurance erwarb beide Unternehmen – Babson im Jahr 1995 und BAML im Jahr 2005. Im Juli 2016 wurde BAML eine mittelbare, hundertprozentige Tochtergesellschaft von Babson, die ihren Namen im September 2016 in Barings LLC änderte.
webpage	www.barings.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell und Retail
Vorname, Name	Volker Samonigg
Titel und Funktion	Head of Germany & Austria Distribution
Telefonnummer	+44 2032064645
E-Mail	Volker.samonigg@barings.com



Geschäftsbereich	Institutionell und Retail
Vorname, Name	Pieter Welman
Titel und Funktion	Managing Director, Infrastructure Debt
Telefonnummer	+44 2032064672
E-Mail	Pieter.welman@barings.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Global	Infrastructure Debt	2005	\$11 Mrd. (Angabe in U\$)

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure
 Listed Infrastructure
 Andere

Investierbare Anlagevehikel

Direktanlagen

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Barings ist ein weltweit tätiges Asset-Management-Unternehmen, das mehr als 306* Milliarden US-Dollar verwaltet und sich mit großem Engagement dafür einsetzt, innovative Lösungen für die sich kontinuierlich entwickelnden Anlage- und Kapitalbedürfnisse seiner Kunden anzubieten. Wir bauen auf langfristige Partnerschaften, die sich unsere herausragende Expertise im Bereich traditioneller und alternativer Assetklassen zunutze machen.

Unsere globale Präsenz ermöglicht uns eine breitgefächerte Perspektive, Zugang zu diversen Opportunitäten und die Möglichkeit, als echter Partner unserer Kunden überall in Nordamerika, Europa, Australien/Neuseeland und in den Industrieländern Asiens zu investieren. Mithilfe unserer mehr als 650 Investment-Experten und unserer Vor-Ort-Präsenz in 16 Ländern sowie dank unserer rigorosen Bottom-Up-Analyse haben wir uns auf die Identifizierung relativer Wertchancen über geografische Grenzen hinweg spezialisiert.

Barings entwickelt sich stets weiter und kombiniert traditionelles Asset-Management mit modernen Kapitallösungen über ein breites Spektrum liquider und illiquider Investments hinweg. So helfen wir unseren Kunden unkorrelierte Renditequellen auszuspielen. Wir verfolgen einen globalen Ansatz für **Origination**, mit Einsatzmöglichkeiten überall in den USA, Europa und Asien. Unser robustes Origination- und Sourcingpotenzial quer über die Fremd- und Eigenkapitalmärkte ermöglicht es uns, für Anleger einen exklusiven Dealfow zu generieren und ihnen Zugang zu wertvollen Opportunitäten zu eröffnen.

Bei Barings konzentrieren wir unsere gesamte Tätigkeit und unser Engagement darauf, die aktuellen und sich entwickelnden Ansprüche unserer Kunden zu erfüllen. Unsere teamorientierte Unternehmenskultur gründet auf Transparenz und Verantwortungsbewusstsein. Unser unermüdlicher Fokus richtet sich auf das Risikomanagement und das Bemühen, das Kapital unserer Kunden langfristig zu schützen.

*Stand: 30. Juni 2018

Nahaufnahme: Das europäische Infrastructure Debt Team von Barings

Pieter Welman, Leiter der Abteilung Infrastructure EMEA bei Barings, sprach kürzlich in einem Interview über das europäische Infrastructure Debt Team des Unternehmens und wo das Team zur Zeit Investitionsmöglichkeiten sieht.

1. Wie ist das europäische Infrastructure Debt Team entstanden und wie hat es sich entwickelt?

Barings ist seit Jahrzehnten im Bereich Infrastrukturinvestitionen aktiv, jedoch hat das Unternehmen sich erst vor einigen Jahren dazu entschlossen, spezifische Strategien und Teams einzusetzen – das US-Infrastructure Team im Jahr 2014, gefolgt vom europäischen Infrastructure Debt Team 2015.

Die Entscheidung erfolgte als Reaktion auf die Möglichkeiten, die Barings sah. Es bestand ein wachsendes Interesse der Kunden an den Vorteilen, die der Sektor bieten kann, was sich in einer wachsenden Nachfrage nach Infrastrukturinvestitionen ausdrückte – insbesondere unter „ertragshungrigen“ Kunden sowie unter verbindlichkeitsorientierten Anlagern, die langfristige Anlagen („Long-Duration Assets“) wünschen, die zu ihren langfristigen Verbindlichkeiten passen.

Der Geschäftsbereich ist seit seinem Start ziemlich erfolgreich. Das europäische Team hat seit Mai 2015 mehr als US\$ 4 Mrd. investiert und verwaltete Ende 2017 ein Vermögen von ca. insgesamt US\$ 5 Mrd., bisher ohne Verluste verzeichnen zu müssen. Das Jahr 2018 hat sich ebenfalls als recht erfolgreich erwiesen, und wir gehen davon aus, dass es ähnlich den drei letzten Jahren ausfallen wird.

2. Was macht das Team genau?

Im Wesentlichen tätigen wir europäische Infrastrukturinvestitionen im Namen unserer Kunden in Europa und anderen Ländern. Diese Investitionen decken ein breites Spektrum festverzinslicher Anlagen ab – vorrangige und nachrangige Anleihen sowie die gesamte Palette an Kreditqualitäten – alles von Investment-Grade-Anleihen (AA) bis zu hochrentierenden Anleihen bzw./Anleihen mit einem Rating unterhalb Investment-Grade.

Unsere Anlagen konzentrieren sich in Europa auf vier Schlüsselstrategien: 1) soziale Infrastruktur, 2) Versorgungsunternehmen und Energie, 3) wirtschaftliche Infrastruktur und 4) Wertschöpfung. Wir sind der Meinung, dass diese Unterscheidungen in unserem Verfahren eine gewisse Disziplin verankern und eine möglicherweise zu weit gefasste Definition von Infrastrukturinvestments verhindern.

Die Anlagen erfolgen hauptsächlich in Pfund Sterling (GBP) und Euro (EUR), jedoch gezielt auch in anderen Währungen, einschließlich des US-Dollars. Die Transaktionen erfolgen zu festen oder variablen Zinsen und mit und ohne Rating. Der Zugang zu diesen Anlagen erfolgt über Maßgeschneiderte, separat geführte Konten bei Barings („separately managed accounts“, SMAs).

3. Sagen Sie uns bitte etwas über das Team selbst.

Das europäische Infrastructure Debt Team von Barings gehört zur Global Infrastructure Debt Group des Unternehmens, die wiederum Teil der Private Debt Group von Barings (mit über US\$ 30 Mrd. an verwaltetem Vermögen) ist. Die Produktstrategien der Private Debt Group von Barings beinhalten nicht nur Infrastruktur, sondern auch Investment-Grade Private Placement und Luftfahrt.

Das europäische Infrastructure Debt Team besteht aus sechs erfahrenen und engagierten Anlageexperten, die von über 250 Mitarbeitern und der Expertise von Barings in weltweiten Anlageklassen unterstützt werden. All unsere Teammitglieder verfügen über Erfahrung in Finanzwesen oder Beratung und über ein umfangreiches Netzwerk an Branchenkontakten.

Diese sechs Personen nutzen ihren Einblick in und den Zugang zu lokalen Märkten zusammen mit der globalen Präsenz von Barings, um unseren Kunden relativen Wert, Beständigkeit und Diversifizierung zu bieten.

4. Teilen Sie uns bitte – aufbauend auf diesem letzten Punkt – mehr über das Leistungsversprechen des Teams mit. Was unterscheidet Sie in diesem Bereich von anderen?

Eine große Rolle spielt dabei das umfassende Infrastruktur-Fachwissen und die Fähigkeit, den Bedarf von praktisch jedem Anleger zu decken. Unsere große Reichweite ermöglicht es uns, viele verschiedene Chancen zu identifizieren und zu ergreifen, während unsere lokale Präsenz uns in die Lage versetzt, eine aktive Vor-Ort-Transaktionsauslösung und – durchführung anzubieten – stets mit der Absicherung unserer Muttergesellschaft MassMutual.

Da wir nicht durch die Anlagefondsstruktur eingeschränkt werden, verfügen wir außerdem über ein flexibles Mandat, das es uns erlaubt, maßgeschneiderte kundenzentrierte Lösungen zu erstellen und damit die besten Ergebnisse für unsere Kunden zu verfolgen. Während ein Kunde hochrentierliche Anleihen wünscht und ein anderer hauptsächlich Investment-Grade-Anleihen, können andere Kunden wiederum Investitionen in variabel verzinsliche Wertpapiere und inflationsgeschützte Anleihen wünschen. Von einem währungsorientierten Standpunkt aus gesehen, könnten Kunden aus Großbritannien z. B. eine Nur-GBP-Strategie bevorzugen.

Schließlich sind wir davon überzeugt, dass geringere Kosten und eine starke historische Performance nach unseren Maßstäben uns ebenfalls vom Wettbewerb abheben.

5. Warum verzeichnen Sie einen so hohen Dealflow bei den Infrastrukturinvestitionen?

Ich denke, größtenteils reflektiert dieser die große Erfahrung und den Ruf unseres Teams und seiner einzelnen Mitglieder, die über die Fähigkeit verfügen, die langjährigen Beziehungen, die sie im Laufe ihrer Berufstätigkeit aufgebaut haben, zur Erzeugung des Dealflows zu nutzen. Natürlich ist es auch äußerst hilfreich, eine große unterstützende Muttergesellschaft zu haben.

Außerdem ist es sehr hilfreich, über eine solide Transaktionsgenerierungsplattform wie die unsere zu verfügen. Ohne erstklassige Generierungsfähigkeiten mit einem gut durchdachten Ablauf und der Fähigkeit, flexible Lösungen anzubieten ist es in diesem Bereich sehr schwierig, einen hohen Dealflow zu erzielen. All dies ist besonders wichtig in Europa, wo es im Verhältnis zu den verfügbaren Mitteln einfach nicht genügend Infrastrukturinvestitionsgeschäfte gibt. Außerdem ist der Bankenmarkt in Europa immer noch sehr stark vertveten und die Durchlaufzeiten für Transaktionen sind eher langsamer als in den USA.

Schließlich möchte ich nochmals auf unseren Umfang und unsere Bandbreite Bezug nehmen. Ein so breites Spektrum an Möglichkeiten abzudecken, wie es bei uns der Fall ist, führt natürlich eher zu einem höheren Dealflow.

6. Wie bewerten Sie Transaktionen und wie wählen Sie diese aus? Welche Kriterien haben Sie?

Wir identifizieren und bewerten potenzielle Transaktionen zusammen als Team basierend auf mehreren Faktoren; dabei beginnen wir damit, was bestimmte Länder und Sektoren anscheinend als attraktivstes Chance-Risiko-Profil zu einem bestimmten Zeitpunkt anbieten. In Bezug auf die Beurteilung einer spezifischen Gelegenheit prüfen wir natürlich die Anlagen selbst sowie Eigenschaften wie Preis, Performance und Verschuldungsgrad eingehend.

Sobald wir potenzielle Chancen für einen Kunden identifiziert haben, legen wir dem Kunden unsere Empfehlungen zu dessen Prüfung und Feedback vor. Wir führen mit jedem unserer Kunden eine sehr interaktive Beziehung, wobei die Auswahl einer Transaktion letztendlich dadurch beeinflusst wird, was zu der Anlagestrategie und dem Portfolio des Kunden insgesamt am besten passt.

7. Wo sehen Sie für dieses Jahr aktuell Werte/Möglichkeiten in Europa?

Wenn wir Europa allgemein betrachten, sehen wir einige potenzielle Chancen im Energiesektor, insbesondere bei den erneuerbaren Energien (z. B. Offshore Wind- und Sonnenenergie) sowie im Midstream-Bereich (z. B. die Lagerung von Öl und raffinierten Produkten), die trotz Problemen im Welthandel Widerstandsfähigkeit gezeigt haben.

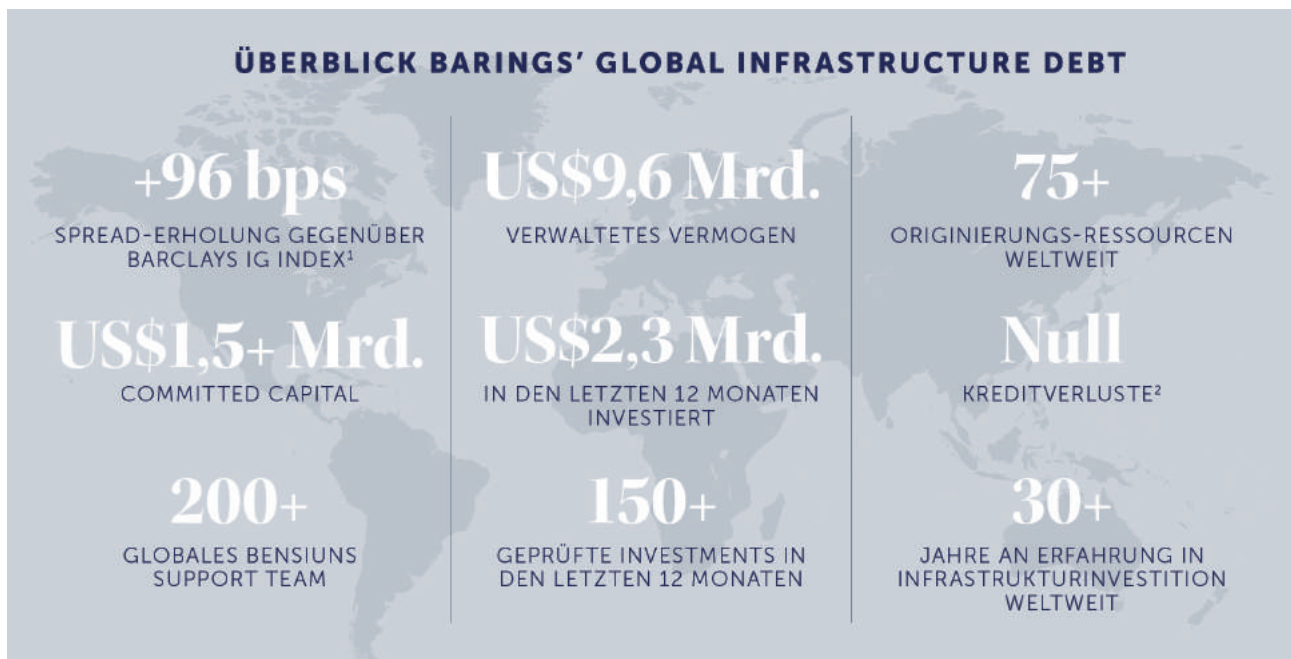
Transport und Versorgungsunternehmen sind ebenfalls Bereiche, in denen wir in diesem Jahr in der Lage waren, einen guten Dealflow zu erzeugen. Greenfield Public-to-Private Partnership (PPP) Transaktionen sind in den letzten Jahren erheblich zurückgegangen und es bleibt abzuwarten, ob der Dealflow zu dem Niveau der vergangenen Jahren zurückfinden wird – obwohl wir den PPP-Programmen mancher Länder noch immer folgen.

Auf Länderebene war Großbritannien traditionell unsere stärkste Umsatzregion, da der britische Markt jedoch im Laufe der letzten etwa anderthalb Jahre erheblich zurückgegangen ist, sehen wir nun interessantere Möglichkeiten in Deutschland, Frankreich und den skandinavischen Ländern, zusammen mit einigen Peripherieländern wie Spanien, Portugal und Ungarn.

In Deutschland waren wir z. B. in den Bereichen erneuerbare Energien und Transport aktiv, insbesondere im Bahnsegment, und haben das PPP-Programm dieses Landes mit unterstützt.

8. Was macht Sie für europäische Anleger besonders wertvoll?

Wir verfolgen einen sehr partnerschaftlichen Ansatz bei der Investition. Wir suchen langfristige europäische Hauptpartner für Infrastrukturinvestitionen über die erwähnten SMAs, die darauf ausgelegt sind, auf kapitaleffiziente Weise die institutionellen Ziele in Bezug auf Risiko, Rendite sowie regulatorische Ziele bei festverzinslichen Anleihen zu erreichen. Infolgedessen sind wir gut positioniert, um die maßgeschneiderten Mehrwertlösungen anzubieten, die unsere Kunden wünschen.



QUELLE: BARINGS, STAND: 28. FEBRUAR 2018

1. BARCLAYS US INVESTMENT GRADE INDEX VON JANUAR 2015 BIS EINSCHLIESSLICH 31. DEZEMBER 2017.

2. IDENTIFIZIERBARE ERFOLGSBILANZ SEIT 2004. EINE PERFORMANCE AUS DER VERGANGENHEIT LÄSST NICHT NOTWENDIGERWEISE AUF KÜNFTIGE ERGEBNISSE SCHLIESSEN.



Capital Dynamics GmbH

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Equity

Infrastructure Debt

Adresse

Strasse + Nummer	Possartstrasse 13
Stadt / City	München
PLZ	81679
Land	Deutschland
Gründungsjahr	Die Capital Dynamics Gruppe wurde 1999 gegründet, mit Wurzeln zurückgehend bis 1988
webpage	https://www.capdyn.com/

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Klaus Gierling
Titel und Funktion	Managing Director, Business Development
Telefonnummer	+49 89 2000 418-13
E-Mail	kgierling@capdyn.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Markus Langner
Titel und Funktion	Managing Director, Business Development
Telefonnummer	+49 89 2000 418-14
E-Mail	mlangner@capdyn.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europa und Nordamerika	Clean Energy Infrastructure Equity	2010	USD 4,8 Mrd. (Angabe in US\$)
Nordamerika	Energy Infrastructure Credit	2018	n/a

Anlagesektoren

Energy

Investierbare Anlagevehikel

Direktanlagen

Andere Vehikel

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Die Capital Dynamics Gruppe („Capital Dynamics“) ist ein auf Private Assets spezialisierter, unabhängiger Asset Manager mit den Schwerpunkten Private Equity, Private Credit und Infrastructure (insbesondere Clean Energy Infrastructure). Capital Dynamics verwaltet diese Investments über Separate Managed Accounts und eine Reihe von Produkten, wie Direkt-Investment-Fonds, Dachfonds und strukturierte Private Equity Produkte. Mit über 130 Mitarbeitern weltweit, einem Investmentteam von über 50 Mitgliedern, einem Senior Investmentteam mit durchschnittlich mehr als 20 Jahren Investment-Erfahrung und einem globalen Netzwerk an Standorten in München, Zug, London, Birmingham, New York, San Francisco, Tokio, Hongkong, Seoul und Dubai, betreut Capital Dynamics eine breit gefächerte institutionelle Kundengruppe wie Pensionsfonds, Versicherungen, Banken, Stiftungen sowie Family Offices und deren Berater. Das verwaltete Anlagevermögen beträgt USD 15,4 Mrd. (per 31. März 2018).

Wichtige Kennzahlen

Das von Capital Dynamics verwaltete Vermögen beträgt USD 15,4 Mrd.³³ Davon entfallen USD 4,8 Mrd. (per Q3 2018) auf den Clean Energy Infrastructure Bereich.

Capital Dynamics wurde im Jahre 1999 gegründet, mit Wurzeln zurückgehend bis 1988.

Das Team von Capital Dynamics besteht insgesamt aus über 130 Mitarbeitern weltweit, mit über 50 Investmentexperten.²

Globale Clean Energy Infrastructure Expertise und Plattform

- Über USD 4,8 Mrd. an Assets under Management in über 100 Projekten³⁴
- Mehr als 3 GW an stromerzeugender Kapazität in Solar, Wind etc. in Nordamerika und Europa
- Europäische Fondsstrukturen oder Separate Managed Accounts

Basierend auf dem Greenhouse Gas Equivalencies Calculator der US Environmental Protection Agency hat Capital Dynamics in den letzten zwölf Monaten (Stand: 30. Juni 2018) mit seinen Clean Energy Investitionen beigetragen, um:

- **187.000 Haushalte mit Strom zu versorgen**
- **1,2 Mio. Tonnen an CO₂-Emissionen zu vermeiden**
- **2,9 Mio. Barrel Rohöl einzusparen**

³³ Per Q1 2018.

³⁴ Per Q3 2018.

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

Clean Energy Infrastructure

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	Clean Energy, Erneuerbare Energien
Volumen	k.A.
Währung	USD, GBP, EUR
Region	Europa, Nordamerika
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	i.d.R. AIFMD konforme Luxemburger Strukturen
Anlagezeitraum	k.A.
Asset Manager / Anlageberater	Capital Dynamics Ltd. (UK AIFM)

Clean Energy Infrastructure (Infrastruktur im Bereich erneuerbarer Energien)

Capital Dynamics ist weltweit einer der größten spezialisierten Investmentmanager für erneuerbare Energien, mit einem langjährigen und bewährten Erfolgsnachweis. Wir investieren direkt in kommerzielle, saubere und kohlenstoffarme Stromerzeugungsanlagen und die dazugehörige Infrastruktur mit bewährten Technologien, insbesondere in Nordamerika und Europa.

Investmentopportunität

Unser engagiertes Team ist weltweit führend bei Direktinvestitionen in saubere Energieerzeugungsprojekte in Nordamerika und Europa. Wir können auf eine lange Erfolgsgeschichte beim Abschluss von Akquisitionen und bei der Gestaltung von Finanzierungen zurückblicken, um den Wert kleiner und großer Projekte zu maximieren und gleichzeitig die Transaktionskosten zu minimieren.

Ansatz

Unser Team bringt das Kapital unserer Investoren in erstklassigen sauberen Energieanlagen und Technologien zum Einsatz. Wir investieren direkt in Projekte, die mit bewährten sauberen Energietechnologien wie Sonne, Wind, Erdgas etc. betrieben werden sowie in die Netzinfrastruktur (z.B. Batteriespeicher).

Mit unserer breit aufgestellten Präsenz im Energiesektor und auf den Energiemärkten sind wir gut positioniert, um aufkommende Investitionschancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen. Wir optimieren die Wertentwicklung und Rendite für unsere Investoren in unserem gesamten Portfolio von in Betrieb- und im Bau befindlichen Anlagen und sind ein zuverlässiger und kompetenter Partner für unsere Industriekollegen.

Clean Energy Infrastructure Portfolio

Per Ende September 2018 umfasst unser Clean Energy Infrastructure Portfolio Investitionen im Gesamtwert von USD 4,8 Mrd. sowie 3,0 GW Nettostromerzeugung in mehr als 100 Projekten.

Energy Infrastructure Credit (Kredite im Bereich Energie-Infrastruktur)

Investmentopportunität

Capital Dynamics' Energy Infrastructure Credit ("EIC") bietet maßgeschneiderte Debt-Capital-Lösungen für nordamerikanische Energieinfrastrukturanlagen und deren Eigentümer. Wir finanzieren Anlagen in den Bereichen Stromerzeugung und Midstream Assets, die bewährte Technologien nutzen. Wir suchen Investitionsmöglichkeiten in operative und erschlossene Anlagen. Unser Hauptaugenmerk liegt auf direkt generierten, besicherten Krediten (secured loans), einschließlich first lien, Unitranche, Zweitpfandrecht (second lien), Holdingdarlehen, strukturierten Krediten und Sekundärschuldtransaktionen. Wir greifen auf die langjährige Erfahrung des Teams zurück und nutzen unsere große Clean Energy Infrastruktur Plattform, um das proprietäre Sourcing, die Branchenkenntnis und die umfassenden Risikobewertungsmöglichkeiten der Strategie weiter zu optimieren.

Ansatz

Unser Anlageschwerpunkt liegt auf einer optimalen risikoadjustierten Rendite, die unter Betrachtung folgender Punkte ausbalanciert wird:

- Unterliegende Risiken des Energie-Assets
- Leverage und Positionierung in der Kapitalstruktur
- Qualität der Kredit- und Projektdokumentation
- Energie- und Kapitalmarkt-Umfeld



Columbia Threadneedle Investments

Investierte Assetklassen Infrastruktur Infrastructure Equity

Adresse

Strasse + Nummer	An der Welle 5
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60322
Land	Deutschland
Gründungsjahr	k.A.
webpage	www.columbiathreadneedle.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Hartwig Rosipal
Titel und Funktion	Direktor Institutionelle Kunden
Telefonnummer	069 297 299 11
E-Mail	Hartwig.rosipal@columbiathreadneedle.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europa	Infrastructure Equity	2018	k.A.

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure

Investierbare Anlagevehikel

Direktanlage
 Andere Vehikel

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Columbia Threadneedle Investments ist eine globale Vermögensverwaltungsgesellschaft mit hoher Reputation in den Bereichen Aktien, Anleihen, Rohstoffe, Immobilien und Multi-Asset-Lösungen.

Wir bieten eine vielfältige Auswahl an aktiv verwalteten Investmentstrategien für einen breiten Kundenkreis, zu dem Privatpersonen, Pensionsfonds, Versicherer und Unternehmen zählen. Unser bewährter Investmentprozess verschafft uns einen Perspektivenvorteil, mit dem wir unseren Kunden die gewünschten Anlageergebnisse liefern. Kreatives Denken, der Austausch von Ideen und umfassende Debatten, die durch ein diszipliniertes Risikomanagement ergänzt werden, sind die Basis um für unsere Kunden stabile und überdurchschnittliche risikoadjustierte Anlageerträge erzielen zu können.

Columbia Threadneedle Investments beschäftigt über 2.000 Mitarbeiter in 18 Ländern, darunter über 450 Investmentexperten (Fondsmanager, Portfolioanalysten, Händler und Investmentspezialisten).

Grundlegende Investmentphilosophie

Als langfristig orientierter, aktiver Investmentmanager gehen wir von der Grundüberzeugung aus, dass Märkte ineffizient sind und dass ein aktiver Ansatz für den Anleger im Hinblick auf das Risiko und den Ertrag von Vorteil ist. Unsere Investmentphilosophie und der Investmentprozess basieren auf einer team- und sektorübergreifenden Zusammenarbeit, wobei großer Wert auf Teamwork und integriertes Research gelegt wird, um einen robusten Anlageprozess sicherzustellen. Columbia Threadneedle ist davon überzeugt, mit einem aktiven Ansatz, der Marktineffizienzen ausnutzt, unserem Perspektivenvorteil, der sich aus der Kombination makro- und mikroökonomischer Erkenntnisse ergibt, und der richtigen Risikoallokation überdurchschnittliche Erträge für den Kunden erwirtschaften zu können. In der Vergangenheit hat dies stets starke und konsistente Ergebnisse für unsere Kunden gebracht.

Infrastruktur

Columbia Threadneedle hat ein spezialisiertes Team von Fachleuten dafür aufgestellt, den europäischen Infrastruktur-Ansatz vom ersten Konzeptentwurf bis zur fertigen Investmentstrategie zu entwickeln und zu begleiten. Leiter ist Heiko Schupp, Global Head of Infrastructure. Die Teammitglieder verfügen über vielfältige Kompetenzen in den Bereichen Fondsmanagement, Vermögensverwaltung, Investmentbanking und Projektfinanzierung sowie über eine insgesamt rund 90-jährige Branchenerfahrung.

Beteiligte interne und externe Einheiten

Das Team nutzt die gesamten Ressourcen der Columbia Threadneedle Investments-Gruppe. Es zieht verschiedenste Experteneinschätzungen und Kompetenzen aus der Gruppe heran, um die Strategie weiterzuentwickeln, institutionelle Standards sicherzustellen und die Risiken sowohl im Investitionsprozess als auch während des Haltezeitraums der Anlagen zu begrenzen. Das hauseigene Research wird von Kirk Moore geleitet, den ein Team von Researchanalysten unterstützt. Leiter des Bereichs Verantwortliches Investieren (Responsible Investment) ist Iain Richards, der über 23 Jahre Erfahrung mitbringt. Das Team nutzt dieses breite Fachwissen in den Bereichen Research, Engagement und Portfoliomanagement.

Mithilfe der Erfahrung des Teams in den Bereichen Investition, Objekteigentum und Entwicklungsinstitutionen sowie der Kompetenz in den Fachgebieten Volkswirtschaft, Verhaltensökonomie, Technik und Betriebswirtschaft werden spezielle Analyse- und Bewertungsmethoden für Infrastrukturanlagen entwickelt und verwendet.

Qualitäts- und Risikomanagement

Das Risikomanagement ist ein zentrales Element des Investmentprozesses. Unser Risikomanagement-Team agiert unabhängig von der Anlageverwaltungsfunktion.

Unser Risikomanagementrahmen ist funktional strukturiert und bündelt die Bereiche Anlagerisiko, Kontrahentenrisiko, Einhaltung von Mandatsrichtlinien und Handelsüberwachung, die alle Teil des Investmentprozesses sind. Dieser Rahmen beinhaltet außerdem die unternehmensweite Funktion Betriebs- und Geschäftsrisiko (Operational and Business Risk), die die Robustheit unserer Prozesse sicherstellen soll. Dazu gehören auch die Investmentprozesse. Diese Struktur verbindet bewährte Risikokontrollen mit der laufenden Fokussierung auf alle wichtigen Geschäftsbereiche.

Das Anlagerisiko-Team besteht aus Analysten, die in spezialisierten Funktionen organisiert sind. Es verwendet sowohl intern entwickelte als auch externe Tools und Systeme und ist für die Messung und Überwachung des Portfoliorisikos verantwortlich.

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

European Sustainable Infrastructure Strategy

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	Alle, diversifiziert
Volumen	k.A.
Währung	Euro
Region	Europa
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	tbd
Anlagezeitraum	Evergreen
Asset Manager / Anlageberater	Columbia Threadneedle Investments

Columbia Threadneedle Investments lanciert die European Sustainable Infrastructure Strategie, um Chancen zu nutzen, die Europas derzeitige Bedarfs-/Finanzierungssituation eröffnet. Dazu dient eine Investmentstrategie, die genau auf diese entstandene Lücke – z. B. das mittlere Marktsegment für Kerninfrastruktur in Europa – abzielt. Unser speziell zu dem Zweck entwickeltes Modell sieht vor, ein diversifiziertes Portfolio aus hochwertigen, in europäischen OECD-Ländern gelegenen Infrastrukturanlagen mit attraktiven Investmentfundamentaldaten und Nachhaltigkeitsfokus zu erwerben, zu halten und zu verwalten. Das Ziel ist, hohe Erträge für Anleger zu generieren, die langfristig stabile Renditen mit der Chance auf Kapitalzuwachs anstreben.

Investmentphilosophie

Die Strategie folgt einem maßgeschneiderten Ansatz, um mithilfe des Infrastruktur-Know-hows von Columbia Threadneedle und der breiteren Ressourcen unserer Investmentplattform die angestrebten Erträge zu erreichen.

Unsere Investmentphilosophie besteht aus drei Risiko- und Chance-Komponenten, in deren Zentrum Engagement, Verbesserung und Erweiterung stehen. Im ersten Schritt werden die besten Anlagen aus einem Zieluniversum ermittelt, das Objekte aus den Bereichen, Versorgung, Verkehr, soziale Infrastruktur, erneuerbare Energien und Telekommunikation umfasst. Bisher konzentriert sich die Strategie auf Europa, wo sich die Lücke zwischen erforderlichen Infrastrukturinvestitionen und verfügbaren Finanzierungsmitteln auf insgesamt 2 Billionen Euro beläuft. Mittelgroße Anlagen bieten Investoren das größte Potenzial, hauptsächlich weil der intensive Wettbewerb um die begrenzte Anzahl an sehr großen Infrastrukturanlagen die Preise in die Höhe treibt und das Wertsteigerungspotenzial begrenzt.

Entgegen der Konsensmeinung schirmen Infrastrukturanlagen Investoren nicht unbedingt vor konjunkturellen Schwankungen ab. Infrastruktur ist eine vielfältige Anlageklasse, und Makroeffekte wirken sich unterschiedlich auf die einzelnen Investments aus – sogar innerhalb der gleichen Anlageart (Verkehr, Versorger, soziale Infrastruktur, erneuerbare Energien, Telekommunikation).

Der Manager nutzt dynamische Techniken der Portfoliokonstruktion, um eine solide Diversifikation zu erreichen, die den unterschiedlichen makroökonomischen Bedingungen standhält. Die Strategie kombiniert eine Bottom-up-Analyse der Rendite- und Ertragsaussichten mit einer sorgfältigen Bewertung der Cashflow-Korrelationen zu den wichtigsten makroökonomischen Entwicklungen (BIP-Wachstum, Zinsentwicklung und Inflation). Für jede Anlageart wird die Portfoliogewichtung so

festgelegt, dass bei geringer Volatilität über Konjunkturzyklen hinweg bestmögliche Zilerträge und -renditen erreicht werden.

Nachhaltigkeit und attraktive langfristige Erträge gehen beim Thema Infrastruktur oft Hand in Hand. Die Berücksichtigung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG) bei der Investmentanalyse und der Entscheidungsfindung kann das regulatorische und politische Risiko begrenzen. Ist ein Projekt/Objekt ökologisch und/oder sozial nachhaltig, ist die Gefahr eines Eingreifens seitens Politik oder Aufsichtsbehörden langfristig geringer. Die ESG-Kriterien sind in den Anlageentscheidungsprozess integriert. Ab Erwerb eines Anlageobjekts kontrollieren wir die Geschäftsleitung und treten mit ihr in Dialog, um eine gute Governance zu fördern und Werte zu schützen. Dabei stützen wir uns auf unsere umfassende Branchenerfahrung.

Die Strategie hat eine offene Struktur, weil diese dem Charakter der Anlage und den Zielen institutioneller Anleger am besten gerecht wird. Bei den meisten Infrastrukturanlagen handelt es sich um langfristige Anlagen. Sie haben weder einen natürlichen Endpunkt noch einen Umwandlungspunkt, der irgendwann in der Zukunft einen Ausstieg erforderlich machen würde. Auch die meisten Anleger interessieren sich für Infrastruktur als längerfristige Anlage. Eine offene Struktur hat den Vorteil, dass sie die Langfristigkeit von Infrastrukturanlagen mit den Anlagehorizonten von Investoren gut in Einklang bringen kann; außerdem bietet sie Spielraum für Portfolioanpassungen, die entscheidend sind, um die Volatilität über Konjunkturzyklen hinweg zu reduzieren.

Investmentprozess

Um in das Portfolio von Columbia Threadneedle aufgenommen zu werden, müssen die Anlageobjekte strenge Tests im Rahmen einer Prüfung bestehen. Dabei werden nicht nur die qualitativ besten Anlagegelegenheiten ermittelt, sondern auch diejenigen, die unbedingt gemieden werden sollten. Jedes Anlageobjekt wird auf Basis seiner Nachhaltigkeit, seines Ertragsprofils und seines Reifestadiums bewertet. Dazu werden seine ESG-Eigenschaften und die langfristige Entwicklung ebenso betrachtet wie die Sicherheit und Berechenbarkeit der erwarteten, den Eigenkapitalgebern zustehenden Cashflows. Darüber hinaus wird untersucht, wie sich im Lebenszyklus eines Infrastrukturobjekts die Ertragsrisiken ändern.

Die Portfoliokonstruktion basiert ebenfalls auf robusten Prozessen. Das Ziel dabei ist, mit einer detaillierteren Bewertung finanzieller und nicht finanzieller Kriterien eine bessere Diversifikation zu erreichen. Die Portfoliogewichtungen der einzelnen Anlagen werden optimiert, um die Volatilität über Konjunkturzyklen hinweg zu reduzieren. Außerdem werden die aggregierten Cashflows des Portfolios in Abhängigkeit von der Entwicklung wichtiger gesamtwirtschaftlicher Variablen wie Bruttoinlandsprodukt (BIP), Zinsen und Inflation analysiert. Ferner wird untersucht, wie sich das politische und das regulatorische Umfeld auf ein Portfolio auswirken könnten, und wie sich diese Risiken mildern lassen. Dabei können beispielsweise noch nicht geltende, aber für die Zukunft erwartete Bauvorschriften betrachtet werden.

Gute Gründe für Infrastrukturanlagen

Laut Columbia Threadneedle Investments stellt Europa derzeit einen besonders attraktiven Markt für Infrastrukturanlagen dar. Nach einer Schätzung der Europäischen Kommission braucht Europa bis 2020 Investitionen in Höhe von 2 Billionen Euro, um das Wirtschaftswachstum zu fördern, die Wettbewerbsfähigkeit der Region zu wahren und die Umstellung auf eine kohlenstoffarme und ressourcenschonende Wirtschaft voranzutreiben. Um das Wachstum der europäischen Volkswirtschaften aufrechtzuerhalten, müsste Europa jährlich 3,6 % des BIP in die Infrastruktur investieren. Die öffentlichen Infrastrukturausgaben liegen derzeit bei 1,25 % pro Jahr, deutlich unter dem historischen Durchschnitt und der Investitionsquote, die zur Bewältigung der Zukunftsherausforderungen Europas erforderlich ist. Konkret bedeutet das, dass die europäischen Länder insgesamt über 600 Milliarden Euro pro Jahr investieren müssen, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Region nachhaltig sicherzustellen.

Columbia Threadneedle Investments betrachtet die aktuelle Finanzierungslücke als Ergebnis eines Mitte der 1970er-Jahre eingeleiteten Systemwechsels bei der öffentlichen Finanzierung von Infrastrukturprojekten. In den letzten drei Jahrzehnten ist diese infolge des ständig steigenden Budgetdrucks zurückgegangen. Die europaweiten Sparmaßnahmen, die von 2009 an umgesetzt wurden, haben diesen historischen Rückgang der staatlichen Ausgaben weiter verschärft. Das hat nach Meinung von Columbia Threadneedle Investments zu einer alternden europäischen Infrastruktur geführt, die fast ausnahmslos nicht nur dringend erneuert, sondern auch optimiert werden muss, damit Europa weltweit mit Ländern konkurrieren kann, die nationale Infrastrukturprojekte zum Herzstück ihrer internationalen Wachstumsstrategie gemacht haben. Columbia Threadneedle Investments zufolge eröffnet das hieraus resultierende Bedarfs-/Finanzierungsparadigma privaten Kapitalanlegern attraktive Chancen. Bislang haben jedoch nur wenige öffentliche oder von Regierungen aufgelegte Initiativen nachhaltige, langfristige Lösungen hervorgebracht, um Privatkapital zur Deckung dieses Finanzierungsbedarfs zu mobilisieren. Infolgedessen ist die Lücke zwischen dem Finanzbedarf für Infrastrukturprojekte und den verfügbaren Mitteln nicht kleiner geworden. Manche Branchenbeobachter sehen dabei mit wachsender Sorge, dass allein schon die für das prognostizierte BIP-Wachstum benötigten Ausgaben in vielen europäischen Ländern die verfügbaren Finanzierungsmittel weit übersteigen.

Wichtige Information: Nur für professionelle und/oder qualifizierte Anleger (Nutzung durch oder Weitergabe an Privatkunden verboten). Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die künftige Wertentwicklung. Der Wert der Anlagen und etwaige Einkünfte daraus sind nicht garantiert und können sowohl steigen als auch fallen sowie von Wechselkursveränderungen beeinflusst werden. Das bedeutet, dass ein Anleger unter Umständen den ursprünglich angelegten Betrag nicht zurückerhält. Dieses Dokument dient lediglich der Information und stellt keine anlagebezogene, rechtliche, steuerliche oder betriebswirtschaftliche Empfehlung im Hinblick auf Anlagen im Zusammenhang mit Columbia Threadneedle Investments dar.

Die Analysen, auf die hier Bezug genommen wird, wurden von Columbia Threadneedle Investments im Rahmen des eigenen Anlagenverwaltungsgeschäfts durchgeführt, und die Ergebnisse derselben sind möglicherweise bereits vor der Veröffentlichung dieser Informationen genutzt worden und werden hier lediglich als Hintergrundinformationen zur Verfügung gestellt. Alle zum Ausdruck gebrachten Meinungen entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung, können jedoch ohne Benachrichtigung geändert werden. Informationen aus externen Quellen werden zwar als glaubwürdig angesehen, für ihren Wahrheitsgehalt und ihre Vollständigkeit besteht jedoch keine Gewähr. Diese Präsentation beinhaltet Aussagen, die die Zukunft betreffen, so auch Projektionen künftiger ökonomischer und finanzieller Verhältnisse. Keiner von Columbia Threadneedle Investments, seinen Direktoren, Führungskräften oder Mitarbeitern, macht irgend eine Aussage, Zusage, Garantie oder anderes Versprechen, dass eine dieser zukunftsgerichteten Aussagen sich als zutreffend herausstellt. Herausgegeben von Threadneedle Asset Management Limited. Eingetragen in England und Wales unter der Nr. 573204; eingetragener Firmensitz: Cannon Place, 78 Cannon Street, London EC4N 6AG. Im Vereinigten Königreich zugelassen und reguliert von der Financial Conduct Authority. Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe.
columbiathreadneedle.com



Commerz Real AG

Investierte Assetklassen Infrastruktur Infrastructure Equity

Adresse

Strasse + Nummer	Friedrichstraße 25
Stadt / City	Wiesbaden
PLZ	65185
Land	Deutschland
Gründungsjahr	2007
webpage	https://www.commerzreal.com/

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Retail
Vorname, Name	Dirk Drews
Titel und Funktion	Bereichsleiter Vertrieb
Telefonnummer	+49 211 7708-2293
E-Mail	dirk.drews@commerzreal.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Christoph Möller
Titel und Funktion	Leiter Vertrieb Institutionelle Kunden
Telefonnummer	+49 211 7708-2290
E-Mail	christoph.moeller@commerzreal.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europa	Infrastructure Equity	1995	2,5 Mrd.
International (ex. Europa)	Infrastructure Equity	2005	1,6 Mrd.

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Andere

Investierbare Anlagevehikel

Spezialfonds

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Commerz Real Gruppe

Die Commerz Real, ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe, steht für 45 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 31 Milliarden Euro. Umfassendes Know-how im Asset-Management und eine breite Strukturierungsexpertise verknüpft sie zu ihrer charakteristischen Leistungspalette aus sachwertorientierten Fondsprodukten und individuellen Finanzierungslösungen. Zum Fondsspektrum gehören der Offene Immobilienfonds hausInvest, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen der Marke CFB Invest mit Sachwertinvestitionen in den Schwerpunktsegmenten Flugzeuge, regenerative Energien und Immobilien. Als Leasingdienstleister des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real zudem bedarfsgerechte Mobilienleasingkonzepte sowie individuelle Finanzierungsstrukturierungen für Sachwerte wie Immobilien, Großmobilen und Infrastrukturprojekte.

Commerz Real Gruppe¹: Globales Kompetenz-Center für Sachwertinvestments mit 45 Jahren Markterfahrung



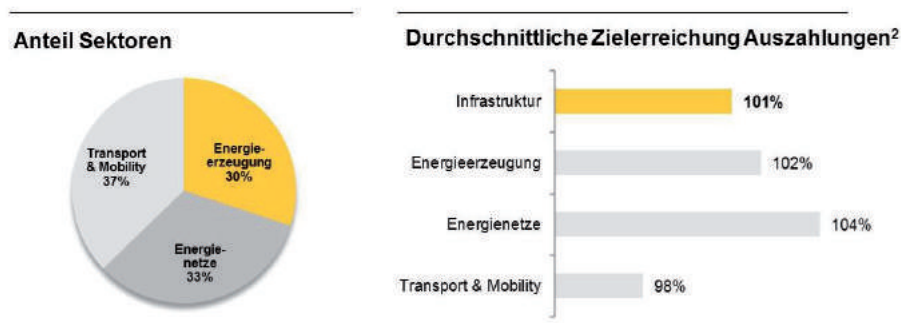
¹ Die Commerz Real Fund Management S.à.r.l. ist ein Unternehmen der Commerz Real Gruppe. Nachfolgende Angaben beziehen sich auf sämtliche Unternehmen der Commerz Real Gruppe.

Im Anlagegeschäft mit institutionellen Investoren liegt der Geschäftsfokus auf der Identifizierung attraktiver Investmentopportunitäten in realen Assets, deren Strukturierung für die Kapitalanlage und dem Management dieser Investmentlösungen für die Investoren. Neben erstklassigen Gewerbeimmobilien mit geografischem Schwerpunkt Europa, Nordamerika und Asien liegt der Investmentfokus seit geraumer Zeit ebenso auf Investitionen im Bereich Infrastruktur (Leitungsnetze, Transport und Mobility) und regenerativer Energien, wie Solar, Wind- und Wasserkraft. Leuchtturmprojekte im Geschäftsfeld waren die 2012 abgeschlossene mehrheitliche Übernahme des RWE-Höchstspannungsnetzbetreibers Amprion für einen Investorenkreis aus Versicherungen, Versorgungswerken, Pensionskassen und kirchlichen Versorgungseinrichtungen sowie der Erwerb des aus 1,5 Millionen Photovoltaikmodulen bestehenden seinerzeit größten und modernsten Dünnschicht Freiflächen-Solkraftwerkes in Europa auf einem ehemaligen Militärflugplatz in Templin/Brandenburg.

Die langjährige Erfahrung des Expertenteams im Bereich Infrastruktur-Assets verbunden mit historisch gewachsenen Partnerschaften zu renommierten Dienstleistern ermöglicht das Sourcing und Management attraktiver Sachwertinvestments. Bei mehr als 70 durchgeführten Transaktionen verwalten wir aktuell im Bereich Infrastruktur in Deutschland, Europa und der Welt rund 4,1 Milliarden Euro.

Track Record Commerz Real Gruppe¹

Transaktionsvolumen in der Assetklasse Infrastruktur von über 4,1 Milliarden Euro



¹ Die Commerz Real Fund Management S.à.r.l. ist ein Unternehmen der Commerz Real Gruppe. Nachfolgende Angaben beziehen sich auf sämtliche Unternehmen der Commerz Real Gruppe.
² Zahlen aus der Vergangenheit stellen keine Garantie für die tatsächliche künftige Entwicklung dar.

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

Commerz Real Instit. Infrastructure Multi-Asset Fund II

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	Energiegewinnung, Leitungsnetze, Transport und Mobility
Volumen	1.250 Mio. Euro Gesamtinvestitionsvermögen, davon 500 Mio. Euro Eigenkapital
Währung	Euro
Region	EWR / OECD
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	SICAV-RAIF
Anlagezeitraum	15 Jahre ab 2018
Asset Manager / Anlageberater	Commerz Real Gruppe

Commerz Real Institutional Infrastructure Multi-Asset Fund II – Zukunftschancen nutzen

Mit dem Commerz Real Institutional Infrastructure Multi-Asset Fund II können sich institutionelle Investoren mit einem langfristigen Anlagehorizont an einem Portfolio aus mehrheitlich europäischen Infrastrukturinvestments – bevorzugt in Anlagen zur Erzeugung von Energie, Energienetzen und weiterer Energieinfrastruktur – beteiligen. Durch die Zusammenarbeit mit weltweit führenden Herstellern und Betreibern von Übertragungs- und Verteilernetzen werden höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards gewährleistet.

Der Commerz Real Institutional Infrastructure Multi-Asset Fund II bietet Anlegern ein attraktives Chancen-Risikoverhältnis mit hohem Substanzwert und stabilen sowie prognostizierbaren Erträgen. Dafür sorgt eine weitgehend kapitalmarkt- und konjunkturunabhängige Wertentwicklung.

Ihre realen Vorteile:

- Mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Strukturierung und im Asset Management von Infrastrukturprojekten
- 4,1 Milliarden Euro Infrastruktur-Assets under Management
- Realisierung und Management von mehr als 70 Infrastrukturtransaktionen (unter anderem Gas-, Strom- und Fernwärmenetze)
- Hohe Expertise in den Sektoren Energieerzeugung, Energienetze und Transport und Mobility

Markt

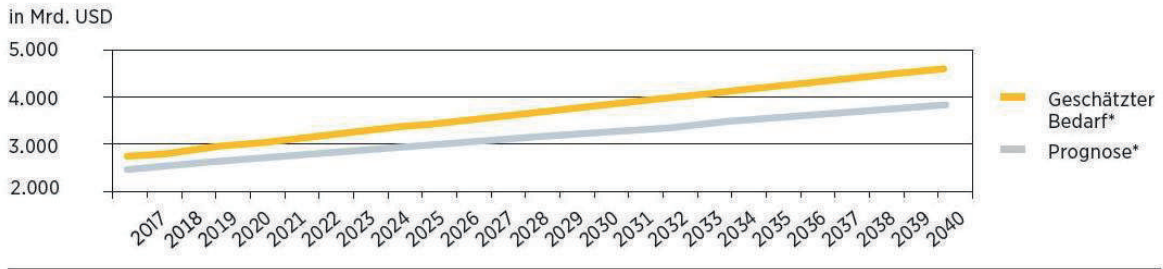
- Bedingt durch den Anstieg der Weltbevölkerung, dem wachsenden Welthandel und der zunehmenden Urbanisierung werden weiterhin steigende Investitionen in den Erhalt und den Ausbau der globalen Infrastruktur erwartet.^{*,35}
- Allein für den Zeitraum der Jahre 2017 bis 2020 rechnet das Global Infrastructure Hub³⁶ weltweit mit einer Investitionslücke von geschätzten 1,7 Billionen US-Dollar.^{*,1}

³⁵ *Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Entwicklung; die tatsächliche Entwicklung kann von dieser Zielsetzung abweichen.

Quelle: Global Infrastructure Hub, Global Infrastructure Outlook, Stand Juli 2017

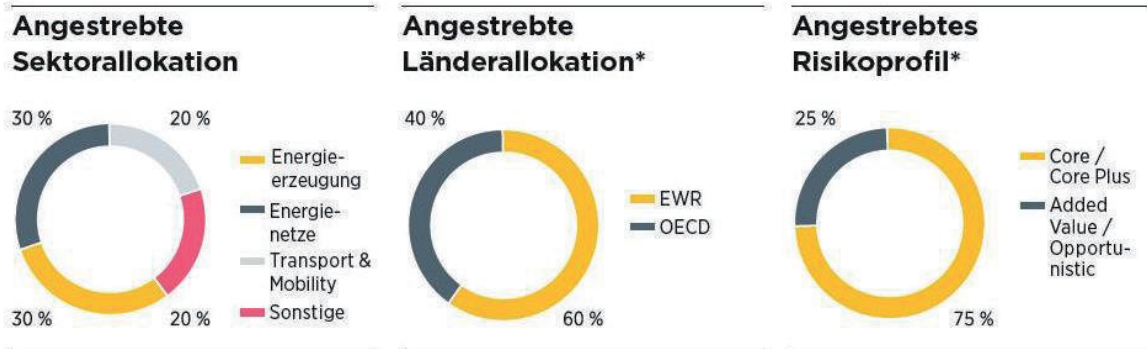
³⁶ Global Infrastructure Hub ist eine Initiative der G20 Staaten die das Ziel verfolgt, die Investitionsbereitschaft und die Qualität privater und öffentlicher Infrastrukturinvestitionen zu erhöhen.

Globale Investitionen in Infrastruktur ^{*, 1}



Investitionsstrategie des Fonds

- Aufbau eines Portfolios von Beteiligungen an mindestens 6 - 8 Infrastrukturprojekten mit Schwerpunkt auf den Sektoren Energieerzeugung und Energienetze beziehungsweise sonstige Energieinfrastruktur
- Optional können jeweils bis zu 20 Prozent der geplanten Gesamtinvestitionskosten des AIF unmittelbar oder mittelbar in den Sektoren Transport und Mobility sowie in sonstige Infrastrukturprojekte investiert werden
- Fokussierung auf diversifizierte Core und Core Plus Investments mit selektiver Beimischung von opportunistischen Anlagen als Renditetreiber
- Der Anlagefokus liegt auf europäischen Infrastrukturprojekten; bis zu 40 Prozent der geplanten Gesamtinvestitionskosten des AIF können auch außerhalb des europäischen Wirtschaftsraumes investiert werden
- Mindestens 90 Prozent der Investitionen erfolgen in Euro oder mit Währungsabsicherung



37 Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Entwicklung; die tatsächliche Entwicklung kann von dieser Zielsetzung abweichen.



Credit Suisse Energy Infrastructure Partners AG

Investierte Assetklassen Infrastruktur Infrastructure Equity

Adresse

Strasse + Nummer	Kalanderplatz 5
Stadt / City	Zürich
PLZ	8045
Land	Schweiz
Gründungsjahr	2014
webpage	www.credit-suisse.com/cseip

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Barbara Diaz
Titel und Funktion	Director
Telefonnummer	+49 69 75 38 1033
E-Mail	barbara.diaz@credit-suisse.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europa	Infrastructure Equity	2014	EUR 800 Mio

Anlagesektoren

Energy

Investierbare Anlagevehikel

Publikumsfonds

Direktanlage

Anderes Vehikel

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Credit Suisse Asset Management: Kernkompetenzen

Die Credit Suisse Asset Management verfügt über 15 hochspezialisierte Boutiquen, die als eigenständige Teams in der Bank wie selbstständige Einheiten geführt werden. Dadurch gelingt es, Top Portfoliomanager langfristig zu halten und die Vorteile einer Boutique (Top-Talente, Alpha-Generierung) mit den Stärken einer globalen Plattform (Risk Management, Research, Compliance) zu verbinden. Grundsätzlich können wir Ihnen unsere Strategien in Form von Luxemburger Publikums- oder Spezialfonds, sowie in allen traditionellen Anlageklassen auch als individuelle Mandate anbieten.

Energie-Infrastruktur

- › Credit Suisse Energy Infrastructure Partner (CSEIP) ist ein auf den Energiesektor spezialisierter Investment Manager
- › Ausschließlicher Fokus auf existierende Infrastruktur mit etablierter Technologie in Europa
- › Schwerpunkt auf Minderheitsbeteiligungen mit Top-Industriepartnern als Mehrheitseignern (in Luxemburger SICAF-SIF Struktur)
- › Laufzeit entsprechend der Lebensdauer der unterliegenden Investments (15-20 Jahre); angestrebter IRR von 7-8%
- › Umfassende Transaktionserfahrung (Beispiel aus 2016): 40%-Beteiligung am größten europäischen Windpark in Norwegen (Investitionsvolumen EUR 1,1 Mrd.; Statkraft als Mehrheitseigner; Talanx als Ankerinvestor im CSEIP-Konsortium; erwarteter IRR von rund 8-9%)

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1

Energie-Infrastruktur – Anlageopportunitäten für institutionelle Investoren mit langfristigem Investitionshorizont

Patrick Herger, Credit Suisse Energy Infrastructure Partners

Mark Weiner, Credit Suisse Energy Infrastructure Partners

Die Europäische Kommission rechnet mit einem Investitionsbedarf von mehr als einer Billion Euro bis 2030 für die europäische Energieinfrastruktur. Dieser substantielle Betrag kann jedoch nur schwer durch die unter tiefen Strompreisen leidenden Energieversorgungsunternehmen und durch die überschuldeten europäischen Staaten gedeckt werden. Institutionellen Investoren ermöglicht dies, in langfristige, systemrelevante Realwerte zu investieren.

Europäischer Energiesektor im Wandel

Seit Ende 2007 führte eine Kombination von ausgeweitetem Angebot am Strommarkt, tieferer Nachfrage aufgrund der schwächelnden europäischen Wirtschaft, Strommarktliberalisierung und weiteren Faktoren zu einem Strompreiserfall, der die europäischen Energieversorgungsunternehmen (EVU) zu substanziellen Abschreibungen zwang. Aufgrund der reduzierten Profitabilität und Eigenkapitalquote sind viele EVU gezwungen, ihre bisherige Strategie anzupassen. Dies führt dazu, dass Anlagen teilweise oder vollständig verkauft werden, um Schulden abzubauen und sich EVU zunehmend auf weniger kapitalintensive Aktivitäten wie das Service- und Unterhaltungsgeschäft fokussieren. Diese Neuausrichtung der EVU bleibt auch trotz der jüngsten Erholung der Strompreise unverändert, die zwar eine leichte Entspannung der Situation im Strommarkt mit sich bringt, aber nicht ausreicht, um die grundsätzlichen Probleme der EVU zu beheben. Gleichzeitig besteht ein hoher Investitionsbedarf beim alternden Übertragungs- und Verteilnetz, bei der Stromerzeugung sowie in den Bereichen erneuerbare Energie und Energieeffizienz, um die erklärten Klimaziele Europas zu erreichen. Gemäss Schätzungen der Europäischen Kommission könnten bis 2030 Investitionen in der Höhe von mehr als einer Billion Euro notwendig sein.

Bedarf an neuen Akteuren und langfristigen Kapitalquellen

Die angespannte finanzielle Situation der EVU und der hohe Investitionsbedarf führen zu einem zusätzlichen Bedarf an Kapital, insbesondere Eigenkapital. Dieser Kapitalmangel eröffnet institutionellen Investoren lukrative, langfristige Investitionsmöglichkeiten, wobei Energieinfrastrukturanlagen eine Lebensdauer von 25 (z.B. Windparks) bzw. bis zu mehr als 80 Jahre (z.B. Wasserkraftwerke) haben. Solche Investitionen eignen sich entsprechend gut für Pensionskassen, Lebensversicherungen und weitere institutionelle Investoren mit langfristigen Verbindlichkeiten. Allerdings ist es für Investoren oft schwierig, direkt zu investieren. In der Regel fehlen die Industriekontakte und das erforderliche Detailwissen, um geeignete Investitionsmöglichkeiten zu finden sowie deren Chancen und Risiken vollumfänglich einschätzen zu können. Detailliertes Fachwissen ist insbesondere aufgrund des sich abzeichnenden Wandels im Energiesektor erforderlich, der durch Umweltschutz, Veränderungen im Regulierungsumfeld und den technologischen Fortschritt getrieben wird.

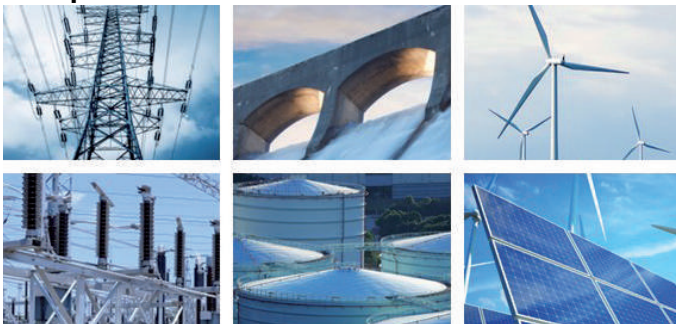
Hinzu kommt, dass die Mindestgrösse einer einzelnen Investition ein Klumpenrisiko im Gesamtportfolio eines solchen Investors darstellen würde.

Credit Suisse Energy Infrastructure Partners ermöglicht Zugang zu Energie-Infrastruktur-Opportunitäten

Credit Suisse Energy Infrastructure Partners ermöglicht Investoren Zugang zu dieser attraktiven Anlageklasse. Das Team verfügt über ausgeprägte Expertise im Energiebereich und über ein breites Netzwerk, was die Identifizierung und Strukturierung von attraktiven Energie-Infrastruktur-Opportunitäten für Investoren ermöglicht. Credit Suisse Energy Infrastructure Partners agiert als Investment Advisor für Credit Suisse Fund Management, das institutionellen europäischen Investoren verschiedene Anlagelösungen in europäische Energie-Infrastruktur bzw. in Form eines diversifizierten Direktfonds (Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1) oder einer gezielten Direktinvestition (Einzelanlage-Fond) offeriert.

Zusätzlich verwaltet das Team mit der Anlagegruppe CSA Energie-Infrastruktur Schweiz die grösste Schweizer Anlagelösung für Investitionen in Schweizer Energie-Infrastruktur mit über EUR 1.1 Mrd. zugesagtem Kapital. Diese ist ausschliesslich Schweizer Pensionskassen zugänglich. Gut jede zehnte Schweizer Pensionskasse investiert in diese Anlagegruppe.

Anlagelösung für europäische Energie-Infrastruktur Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1



Verschiedene Arten von Energie-Infrastruktur-Anlagen im Fokus des Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1. (Quelle: Credit Suisse)

Aufgrund der Nachfrage nach diversifizierten Investitionsmöglichkeiten in Europa – insbesondere im Energie-Infrastruktur Sektor – wurde 2018 der Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1 durch Credit Suisse Fund Management S.A. (CSFM) lanciert. Credit Suisse Energy Infrastructure Partners agiert hier als Investment Advisor für CSFM.

Fokus auf stabile Erträge und „Hold-to-Maturity“-Ansatz

Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1 soll gezielt in Energie-Infrastrukturanlagen in „Investment Grade“ Europa investieren, die grösstenteils regulierte oder vertraglich abgesicherte Erträge ausweisen. Dieser spezifische Fokus in Kombination mit einem „Hold-to-Maturity“-Ansatz ermöglicht langfristig hohe regelmässige und stabile Ausschüttungen an Investoren. Insofern unterscheidet sich diese Anlagelösung von anderen (Energie-)Infrastrukturfonds, die als Teil ihres Geschäftsmodells versuchen, Kapitalgewinne durch frühzeitige Verkäufe der Anlagen zu erwirtschaften. Mit einer Laufzeit von 25 Jahren inkl. Verlängerungsoption um 5 Jahre kann die Anlagelösung einen Grossteil der Anlagen bis zum Ende der Lebensdauer halten, was die Abhängigkeit von Exit-Multiples und damit auch das jeweilige Zinsniveau signifikant reduziert.

Langfristige Wertmaximierung dank Zusammenarbeit mit Industriepartnern sowie der öffentlichen Hand

Neben dem langfristigen Anlagehorizont und dem Fokus auf stabile Cash Flows ist die Zusammenarbeit mit langfristigen, strategischen Industriepartnern als auch der öffentlichen Hand ein wichtiger Bestandteil der Investitionsstrategie. Es wird folglich jeweils eine signifikante Beteiligung durch einen Industriepartner und/oder die öffentliche Hand angestrebt. Diese Zusammenarbeit ermöglicht die Nutzung von komplementären Stärken, was zu einer langfristigen Wertmaximierung der Anlagen führt.

Zügiger Mitteleinsatz dank umfangreichen Vorarbeiten

Das erste Closing des Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1 wurde am 18. Juli 2018 erfolgreich abgeschlossen, mit Kapitalzusagen in der Höhe von rund EUR 260 Mio. Es werden weitere Closings bis zur Erreichung des Zielvolumens von EUR 1,0 Mrd. angestrebt, wobei ein Hard Cap von EUR 2,0 Mrd. besteht. Ein zweites Closing ist für Q4 2018 vorgesehen, nach Abruf eines Grossteils des zugesagten Kapitals aus dem ersten Closing. Aufgrund der bis dahin erwarteten Investitionen und der Investitionspipeline mit mehreren bilateralen Transaktionen im fortgeschrittenen Due-Diligence-Stadium ist mit einem raschen Abruf der Kapitalzusagen zu rechnen. Dies ermöglicht Investoren in kurzer Zeit in einem diversifizierten, langfristig angelegten Energie-Infrastruktur-Portfolio mit regelmässigen und stabilen erwarteten Ausschüttungen investiert zu sein.

Eckpunkte Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1³⁸³⁹

- Strategie: Investitionen in den Bereichen Energieproduktion, -speicherung, -übertragung und -effizienz in Europa
- Zielrendite⁴⁰: 7,0% netto (in EUR)
- Anlagehorizont: 25 Jahre plus optionale Verlängerung um fünf Jahre
- Investitionsstil: Langfristig, Fokus auf regelmässige stabile Ausschüttungen an Investoren
- Eigenschaften: Mindestzeichnung EUR 1,0 Mio.
- Zielgruppe: Institutionelle Investoren, vermögende Privatpersonen
- Zielvolumen: EUR 1,0 Mrd.; Hard Cap von EUR 2,0 Mrd.
- Closing: 1. Closing erfolgte am 18. Juli 2018, 2. Closing für Q4 2018 geplant

38 Anlageziel, Risiken, Kosten, sowie ausführlichere Informationen zum Credit Suisse (Lux) Energy Infrastructure Europe 1 sind im Offering Memorandum vorzufinden und sollten sorgfältig durchgelesen werden, bevor ein Investitionsentscheid gefällt wird. Das Offering Memorandum können Sie in englischer Sprache kostenlos bei Ihrem Kundenberater beantragen.

39 Risiken beinhalten unter Produktionsrisiken, technisch / operative Risiken, Marktrisiken, regulatorische Risiken, Gegenpartierisiken und Umweltrisiken. Diese Auflistung ist nicht abschliessend.

40 Die Zielrendite ist keine Projektion, Voraussage oder Garantie für die zukünftige Wertentwicklung oder das Erreichen derselben.



DWS Group GmbH & Co KGaA

Investierte Assetklassen Infrastruktur

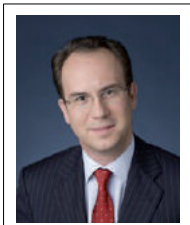
Infrastructure Equity

Infrastructure Debt

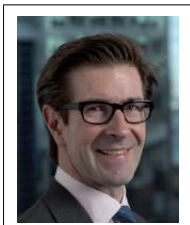
Adresse

Strasse + Nummer	Mainzer Landstraße 11-17
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	Germany
Land	60329
Gründungsjahr	1956
webpage	www.dws.com/de/

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Michael Straka
Titel und Funktion	Head of Infrastructure Sales
Telefonnummer	+44(20)754-17298
E-Mail	michael.straka@dws.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Hamish Mackenzie
Titel und Funktion	Head of Infrastructure
Telefonnummer	+44(20)754-70299
E-Mail	hamish.mackenzie@dws.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europe	Debt & Equity (private)	2005	8,448,403,516
North America	Debt (private)	2011	378,413,807
Global	Equity (listed)	2011	7,516,050,681

Anlagesektoren

Transportation and Traffic

Energy

Telecommunication

Public utility (Water etc.)

Social Infrastructure (*note – have not invested to date, but open to future opportunities*)

Listed Infrastructure

Others

Investierbare Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Direktanlage

Andere Vehikel

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Infrastructure continues to be one of the fastest growing alternative investment asset classes. It creates an opportunity to invest in real assets with performance characteristics that are resilient to the economic cycle, offering long-term cash-flow visibility, lower cash flow volatility compared with other asset classes, and inflation-hedged total returns. The long duration and steady cash flow of infrastructure investments attract investors focused on yield, inflation protection, and long-term liability matching. Institutional investors – particularly pension funds and life insurance companies – are therefore allocating an increasing share of their assets to infrastructure.

DWS is a leading global infrastructure investor with a well-established track record in the infrastructure industry:

9. More than 24 years of direct infrastructure investment track record with €18.4 billion of assets under management. The infrastructure team has long-standing experience in the industry, and has one of the longest running investment track records in the global infrastructure sector
10. The platform has acquired over 100 equity and debt assets in total, with a focus on economic infrastructure assets in the transport, energy and utility sectors

11. Institutional clients – for example, pension funds and insurance companies - are attracted by the prospect of robust investment returns comprising both cash yield income and capital appreciation
12. The extended team comprises approximately 40 infrastructure investment professionals in Europe and North America. The team has been carefully assembled with a key focus on individuals' experience as a principal investor over the entire "life cycle" of infrastructure investments, including origination, development, underwriting, financing and refinancing, asset and operational management, workouts and divestiture

The European team consists of 26 investment professionals with diverse investment, asset management, industry and cultural backgrounds: team members represent thirteen different nationalities and, collectively, are fluent in all major European languages. This diversity creates a competitive advantage in sourcing and executing deals in Europe

The team is stable and all the senior team members have worked together since 2007

DWS Infrastructure's first fund, Pan European Infrastructure Fund ("PEIF"), reached its final close in 2007 and is among the best performing funds of its vintage. The second fund, PEIF II, reached its final close in June 2017 and has since invested in six infrastructure investments, with an expected two to four additional transactions expected to close before the end of its investment period.

There are four core pillars to DWS's infrastructure strategy:

- **Origination:** The team draws upon its extensive network and in-depth knowledge of key infrastructure sub-sectors to identify opportunities for proprietary transactions or situations where the team enjoys a clear competitive angle, thereby avoiding competitive auction processes
- **Value Add Asset Management:** DWS's infrastructure team actively manages its investments seeking to achieve consistent performance and deliver the targeted return characteristics over time. The team seeks to maintain and create value through active involvement in the businesses, typically acquiring a controlling interest or a position of joint control. DWS infrastructure works closely with management teams to identify and then implement strategic objectives, for example, across technology, regulation, and value-enhancing development projects
- **Mid-Cap Market:** DWS's infrastructure team is a mid-cap investor and the team has a long-standing track record in this market, which continues to offer attractive opportunities for investors. The team ensures that fund size allows it to target mid-cap transactions, often via a bilateral or less competitive process.
- **European Infrastructure:** DWS's infrastructure team has a primary focus on European infrastructure assets. Europe is the world's most mature infrastructure market and presents a number of attractive opportunities which – due to regional nuance and complexity – are less accessible to teams without broad cultural and linguistic diversity.

The current market environment in Europe results in increasingly favourable investment fundamentals for private infrastructure. A significant proportion of infrastructure assets are already in private ownership, which should provide a flow of acquisition opportunities. Additional opportunities are expected to arise as governments further encourage private sector investment in infrastructure to address the major issues of maintenance and upgrading, at a time of continued fiscal constraint at the national and local levels.

DWS's infrastructure team is uniquely positioned to capitalise on these opportunities, given its strong understanding of the market and proven track record with respect to originating, acquiring, managing, and ultimately exiting infrastructure assets

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

Pan European Infrastructure Fund (“PEIF”)

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	Transportation, utilities (e.g. water), energy, telecommunication
Volumen	Euro 2,567.70 (includes commitment and co-investment)
Währung	Euro
Region	Europe
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	Closed-end fund
Anlagezeitraum	10 + 3
Asset Manager / Anlageberater	DWS Group

DWS's infrastructure team has developed a detailed and comprehensive proprietary investment process:

- Deal origination and sourcing (including macro fundamentals, market assessment, proprietary research, and multiple origination sources)
- Screening and due diligence (including deal identification, risk and opportunity assessment, deal team allocation, partner selection, and preliminary due diligence)
- Investment decision and transaction (including comprehensive due diligence, development of the value-enhancing asset management strategy, tax structuring, risk mitigation, and full ESG review)
- Asset management (including operational efficiencies, investments and M&A, capital structure organisation and sustainability, management changes, and risk management)
- Exit and investment realisation (including exit timing in the context of market conditions, value optimisation, and risk mitigation, such as any ongoing liabilities)

DWS Infrastructure's team is led by Hamish Mackenzie, who is Head of DWS's infrastructure business. The core Equity team was assembled in 2005 to 2007, through selective hiring of individual investment professionals with extensive execution and asset management experience in the infrastructure sector. The team has an established track record of working together to acquire and manage the infrastructure assets forming the PEIF and PEIF II portfolios. As of Q2 2018, the team comprised of 26 investment professionals and it is anticipated that the team will be further expanded as DWS's infrastructure business grows.

The team collaborates with a wide range of external advisors and partners to complement its own expertise. For example, the Senior Advisory Board comprises seasoned industry experts that leverage their extensive relationships with senior industry players and leading policy makers to support both asset acquisition and management strategies. DWS's infrastructure team also works with a range of strategic partners – such as infrastructure asset owners, operators, corporates, contractors, entrepreneurs, and specialist investors – who contribute to engendering future opportunities and to forging new partnerships.

Finally, DWS's infrastructure team engages closely with its investors throughout the fund's life cycle, who have the opportunity to inform investment strategy and, from time to time, to co-invest in assets alongside the DWS funds. A dedicated client relations team acts as the interface between the investment platform and clients and ensures that investors' requirements – such as reporting and site visits – are met. A Client Advisory Committee, comprising investor representatives, provides a forum for discussion of the Fund's investment strategy and performance, potential conflicts of interest and any issues requiring its approval.



**EDMOND
DE ROTHSCHILD**

Edmond de Rothschild Asset Management UK („EDRAM UK“)

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Debt

Adresse

Strasse + Nummer	4 Carlton Gardens
Stadt / City	London
PLZ	SW1Y 5AA
Land	Vereinigtes Königreich
Gründungsjahr	Die Edmond de Rothschild Group wurde im Jahr 1953 gegründet, EDRAM ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft. Seit 1997 haben der Sohn des Gründers, Baron Benjamin de Rothschild und seine Frau den Vorsitz des Unternehmens inne.
webpage	www.edmond-de-rothschild.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Jean Francis Dusch
Titel und Funktion	CEO EDRAM UK, CIO BRIDGE
Telefonnummer	+447860439089
E-Mail	Jf.dusch@edr.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Axel Schade, CEFA, CREA
Titel und Funktion	Executive Director - Institutional Clients Germany and Austria
Telefonnummer	+49 (0)69 244330202
E-Mail	a.schade@edr.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europa	Infrastructure Debt	2014	1,5 Mrd.

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure

Investierbare Anlagevehikel

Spezialfonds

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Der Benjamin de Rothschild Infrastructure Debt Generation Fonds ("BRIDGE") nutzt die Vorteile günstiger gesetzlicher Rahmenbedingungen und neuer Bedingungen für institutionelle Anleger in Infrastrukturmärkten.

BRIDGE profitiert von mehreren Entwicklungen:

- Die Banken stehen bilanzseitig unter Druck, gleichzeitig haben sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen geändert. Infrastrukturprojekte sind daher auf eine breitere Finanzierungsbasis angewiesen. Für institutionelle Investoren entstehen so attraktive Anlagemöglichkeiten.
- Prognosen gehen von einem hohen Investitions- und Finanzierungsbedarf für europäische Infrastruktur über verschiedene Laufzeiten aus, bei
- besseren regulativen Rahmenbedingungen, die private Investitionen in Infrastruktur begünstigen.

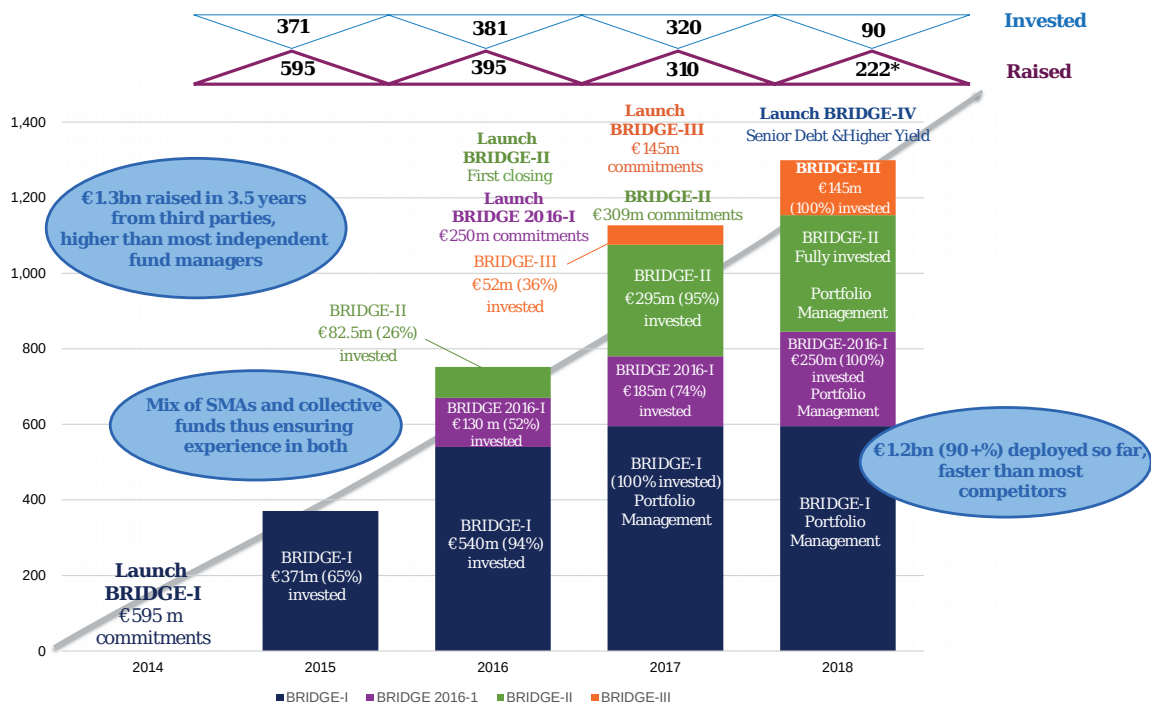
Vor diesem Hintergrund stellt Infrastructure Debt eine attraktive und gut strukturierte Anlage für institutionelle Investoren mit langfristigen Verpflichtungen dar, die bei historisch niedrigen Zinsen sichere und berechenbare Renditen suchen. Infrastructure Debt eignen sich für institutionelle Anleger, denn sie bieten:

- stabile Cashflows über lange Laufzeiten,
- vertraglich vereinbarte Tilgungs- und Zinszahlungen während der Lebensdauer der Finanzierungen,
- attraktive Renditen durch Illiquiditätsprämie,
- geringe Volatilität und Korrelation mit anderen Assetklassen;
- vorrangige Position in der Kapitalstruktur – ebenfalls möglich für Higher Yield-Tranchen - und
- natürliche Diversifikation eines Portfolios durch zahlreiche Regionen, Sektoren und Finanzierungsmodellen.

Die Edmond de Rothschild BRIDGE Plattform ist hervorragend aufgestellt, um von dieser Nachfrage zu profitieren. Mit einem diversifizierten Portfolio bieten wir Anlegern ein attraktives Risiko-/Renditeprofil, das sich auszeichnet durch:

- Diversifikation sowohl auf regionaler Ebene (Europa) als auch nach Anlageform. Anleger können so in zahlreiche Objekte investieren und von Zinsdifferenzen zwischen verschiedenen Assets mit ähnlicher Bonität profitieren.
- Zugriff auf einen großen und diversifizierten Dealflow (Sektoren, Länder, Assets) dank enger Beziehungen zu den wichtigsten Investoren im Infrastruktur-Sektor, die wir mit unserem soliden Leistungsausweis in den letzten beiden Dekaden aufbauen konnten.
- Ein sehr großes Team mit Expertise in der Strukturierung und Gestaltung von Finanzinstrumenten (senior debt, junior debt, equity). Das Team hat internationale Erfahrung in zahlreichen Sektoren und Ländern. Unsere Experten bringen bis zu 25 Jahre Branchenerfahrung mit.
- Eine starke Verhandlungsposition, in der wir anlegerfreundliche Bedingungen „diktieren“ und so die Interessen unserer Anleger schützen können.
- Hervorragende Unterstützung durch die Edmond de Rothschild Group, für die BRIDGE ein langfristiges Projekt und ein Bekenntnis zur Realwirtschaft sowie zu realen Vermögenswerten und nachhaltiger Entwicklung darstellt.
- Eine Mischung aus „Greenfield“- (Projektfinanzierung) und „Brownfield“-Projekten (Refinanzierung, Übernahmefinanzierung), außerdem opportunistisch Transaktionen am Sekundärmarkt, mit denen wir das ganze Potenzial des Infrastrukturmarktes ausschöpfen wollen.
- Hochwertige Objekte, die nach einer internen Rating-Methode zum Zeitpunkt der Investition mit einem Mindest-Rating von BB- bewertet werden.
- Möglichkeit der Klassifizierung als Solvency II-fähige Infrastruktur-Assets.

Die **EdR Group** unterstützt BRIDGE, insbesondere **Group CEO Ariane de Rothschild** und hat **langfristig in ein großes Team investiert**. Eine direkte Berichtslinie an den **Global Asset Management CEO und Chairman der französischen Privatbank, Vincent Taupin** und voller Zugang zum Back Office und allen Support-Funktionen gewährleisten ein effizientes Fondsmanagement und abgestimmte Anlagelösungen.



Edmond de Rothschild's BRIDGE hat **zweimal in Folge 2017 und 2018 den Infrastructure Manager of the Year Award von European Pensions** gewonnen. Hervorgehoben wurden unsere innovative Strategie, unsere Kompetenz als Lead Manager in der Strukturierung komplexer Transaktionen sowie die Qualität der Leistungen für institutionelle Anleger insgesamt.

Seit Auflegung des ersten BRIDGE Fonds ist die Plattform wie unten beschrieben auf aktuell 3 Teilfonds sowie ein Einzelmandat angewachsen:

- FCT BRIDGE 2014-1 (BRIDGE I) schloss das erste Closing im August 2014 und das letzte Closing im Dezember 2014 ab. 11 institutionelle Investoren aus Frankreich brachten insgesamt EUR 595 Mio. in den Fonds ein.
- FCT BRIDGE 2016-1 (BRIDGE I-Ded), ein Einzelmandat für einen institutionellen Ankerinvestor aus Frankreich mit einem Anlagevolumen von EUR 250 Mio., der bereits an FCT BRIDGE 2014-1 teilnahm.
- BRIDGE Europe (BRIDGE II) schloss das erste Closing im Dezember 2016 und das letzte Closing im Oktober 2017 ab. 17 institutionelle Investoren aus Frankreich, Deutschland, Belgien, der Schweiz, Spanien und Italien brachten insgesamt EUR 310 Mio. in den Fonds ein.
- BRIDGE Europe sog. „BRIDGE III“ schloss das erste Closing im April 2017 und das letzte Closing im Februar 2018 ab; 4 institutionelle Investoren brachten insgesamt EUR 145 Mio. in den Fonds ein.

Seit Auflegung im Jahr 2014 haben unsere Kunden uns in der BRIDGE Plattform ein Anlagevermögen von insgesamt EUR 1,5 Mrd. anvertraut.

Das Management Team verfügt bereits über eine vorzeigbare und fortgeschrittenen Pipeline, die den möglichen Investoren ein Commitment in BRIDGE IV erleichtert.

Das Team besteht aus elf erfahrenen Anlageexperten, die in den vergangenen zwanzig Jahren Finanzierungen im Wert von über EUR 100 Mrd. arrangiert haben und einen starken Leistungsausweis im Management von Infrastruktur-Krediten in allen Zielsektoren, Märkten und Finanzierungsbedingungen des Fonds vorweisen können. Die EdR Group hat zudem Erfahrung in der Strukturierung von Anlagelösungen, die auf die spezifischen Anforderungen institutioneller Anleger hinsichtlich Regulierung, Bilanzierung und Versteuerung abgestimmt sind.

Leiter des Teams ist Jean-Francis Dusch, CIO & Managing Director of Infrastructure, Real Assets and Structured Finance. Jean-Francis Dusch hat mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Vergabe und Strukturierung von Infrastrukturkrediten und wird durch fünf Senior Investment Directors unterstützt, deren Kompetenzen in verschiedenen Ländern und Sektoren sich ergänzen. Das Investment Team kann auf die vielfältigen Kenntnisse seiner Mitglieder bauen, die diese in unterschiedlichen Unternehmen am Infrastrukturmarkt gesammelt haben. Alle Team-Mitglieder bringen umfangreiche Erfahrung in der Vergabe und Kontrolle von Krediten und vor allem im Umgang mit Kreditereignissen mit. Derartige Ereignisse sind während der Laufzeit der Schuldtitel im Portfolio möglich.



Quelle: Edmond de Rothschild Asset Management UK, Team Organisation per Juni 2018

Die Senior Investment Directors arbeiten eng zusammen mit:

- zwei Kreditspezialisten innerhalb des Management Teams, die die Tragfähigkeit der von den Investment Directors entwickelten Finanzierungsstruktur, die Einhaltung der Richtlinien und Anlagekriterien des Fonds sicherstellen sollen und eigenen personellen
- Kapazitäten, spezialisiert auf Finanzierungsmodelle. Die Analysten entwerfen unter anderem ein Basisszenario, das die Anlageentscheidung unterstützt und sind außerdem verantwortlich für Sensitivitätsanalysen und kontinuierliches Monitoring während der Laufzeit aller Finanzierungen, in die der Fonds investiert.

Die Senior Investment Directors haben im Durchschnitt 17 Jahre Erfahrung in der Infrastrukturfinanzierung mit Schwerpunkt Fremdfinanzierung. Alle Team-Mitglieder haben Erfahrung mit unterschiedlichen Sektoren, Märkten und Finanzierungsumfeld und ergänzen sich in ihren Kompetenzen. Außerdem waren sie in der Vergangenheit Gegenpartei von EdR oder haben an anderer Stelle miteinander Transaktionen abgeschlossen. So hat sich ein ausgeprägtes Verständnis für die Stärken der Partner und eine starke Team-Dynamik entwickelt.

Name	Position	Branchenerfahrung (Jahre)	Zusammenarbeit mit CIO (Jahre)	Im Unternehmen (Jahre)
Jean-François Dusch	CIO, Infrastructure	25	-	14
Alain Porchet	Deputy/ Senior Investment Director	14	12	14
Ada Cerne	Senior Investment Director	20	19	4
David Falcon	Senior Investment Director	21	20	4
Elizabeth Lutley	Senior Investment Director	13	1	1
Audrey Colin-West	Senior Investment Director	13	7	4
Thanos Kostouros	Associate Investment Director / Portfolio Manager	7	5	5
Avriia Diamanti	Senior Associate	4	3	3
Robbie McColl	Senior Associate	5	1	1
Albane Meynard	Associate	4	2	2
Florence Attias	Associate	4	3	3

Quelle: Edmond de Rothschild Asset Management UK, Juni 2018

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

BRIDGE S.C.A., SICAV-SIF

(der "Fonds" oder "BRIDGE") ist als Dachfonds mit mehreren Teilfonds (jeweils ein Teilfonds) strukturiert. BRIDGE wurde am 24. Februar 2016 unter dem Namen BRIDGE S.C.A., SICAV-SIF als société en commandite par actions registriert, die nach dem Gesetz von 2007 als société d'investissement à capital variable - fonds d'investissement spécialisé gelten. BRIDGE S.C.A., SICAV-SIF ist im Registre de Commerce et des Sociétés von Luxemburg unter der Nummer B202312 registriert. ommerz Real Instit. Infrastructure Multi-Asset Fund II

Anlagesegment	Infrastructure Debt
Sektor	Der Fonds investiert in alle Infrastruktur-Assets in Form von Anleihen und Krediten. Anlageschwerpunkt sind Transport, soziale Einrichtungen, Versorger, Energie, erneuerbare Energien und Telekommunikation.
Volumen	EUR 1,5 Mrd.
Währung	EUR
Region	EU / EEA
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	BRIDGE S.C.A., SICAV-SIF
Anlagezeitraum	Je nach Teilfonds 15 oder 30 Jahre
Asset Manager / Anlageberater	Edmond de Rothschild Asset Management (Luxembourg) ist als Alternative Investment Fondsmanager zugelassen, verwaltet den Fonds als externer Alternative Investment Fondsmanager „AIFM“ und ist gemäß Fondsmanagement-Vereinbarung vom 4. Dezember 2015 für Portfoliomanagement, Risikomanagement, Verwaltung und Bewertungsleistungen verantwortlich. Der AIFM hat die Portfoliomanagement-Funktion gemäß einer Investment Management-Vereinbarung an Edmond de Rothschild Asset Management (UK), Limited übertragen, die letztendlich Begünstigte der Teilfonds ist.

Zu Beginn war die BRIDGE Plattform ein Anlageinstrument für vorrangig besicherte Finanzierungen. Institutionelle Anleger, Pensionsfonds und Versicherungen,) suchen auch weiterhin nach Investments mit bestimmten Eigenschaften: langfristig, besichert, stabiler cash flow, Solvency II-konform mit Investment Grade-Bonität. In der Infrastruktur-Finanzierung spielen jedoch auch Higher Yield Investments eine immer größere Rolle. BRIDGE hat Nachfrage von Anlegern nach Investments mit höherer Rendite identifiziert, die dafür auch höhere Kreditrisiken und Einbußen bei der Solvency II-Fähigkeit in Kauf nehmen. Bei diesen Anlegern handelt es sich um:

- i) bestehende Anleger von Senior Debt-Tranchen, die ihr Portfolio weiter diversifizieren und größere Risiken eingehen wollen, um so höhere Renditen zu erzielen;
- ii) neue Anleger, die in Infrastruktur-Darlehen investieren wollen, dabei jedoch eine Rendite von durchschnittlich 5-6% anstreben und
- iii) neue oder bestehende Anleger, die sowohl in vorrangig besicherte als auch Higher Yield-Tranchen investieren können.

Die aktuelle Strategie von BRIDGE IV kommt in zwei Teilfonds zum Ausdruck:

- Ein Teilfonds mit Schwerpunkt Energiewende, der in vorrangig besicherte Kredite investiert (Laufzeit bis zu 30 Jahre mit einer Portfolio-Duration von bis zu 10 Jahren und einer Zielrendite von 300+ Basispunkten),
- ein Teilfonds für Higher Yield-Schuldtitel (Laufzeit bis zu 20 Jahre mit einer Portfolio-Duration von bis zu 6 Jahren und einer Zielrendite von 500-700 Basispunkten).
- Anleger können entweder in einen oder beide Teilfonds investieren und die Gewichtung mit dem Investment Manager abstimmen. So können sie nicht nur ihre Renditeziele erreichen, sondern auch ihre Anerkennung als Solvency II Infrastruktur geeignet und die Bonität einhalten.

Mit BRIDGE können Anleger in ausgewählte Finanzierungen europäischer Infrastruktur-Assets investieren und Einkommen aus vorrangig besicherten und Higher Yield-Titeln sichern. Der Fonds investiert zu diesem Ziel in mehrere ausgewählte europäische Infrastruktur-Assets in Form von Anleihen oder Krediten. Anlageschwerpunkt sind Transport, soziale Einrichtungen, Versorger, Energie und erneuerbare Energien sowie Telekommunikation.

INFRASTRUCTURE SECTORS				
TRANSPORT	SOCIAL	ENERGY	UTILITIES	TELECOM / MEDIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Road, Rail ▪ Airports, Ports ▪ Bridges, Tunnels ▪ Shipping & Logistics ▪ Aircraft 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Schools ▪ Hospitals ▪ Prisons ▪ Stadiums ▪ Accommodation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Electricity generation (renewable and conventional) ▪ Oil & Gas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Distribution networks ▪ Water companies ▪ Waste Management ▪ Waste to Energy 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fixed-line & mobile operators ▪ Fibre optic networks ▪ Telecom / broadcasting towers ▪ Data centres

Quelle: Edmond de Rothschild Asset Management, Mai 2018

Anlageziel der BRIDGE-Strategie sind die Infrastruktur-Assets der Europäischen Union (EU) und des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) mit den attraktivsten risikoadjustierten Renditen. Da Angebot und Nachfrage in den Zielmärkten voneinander abweichen, achtet das Management bei der Auswahl vor allem auf Mehrwert. So will das Team in vorrangige und nachrangige Kredite investieren und gleichzeitig ein Portfolio strukturieren, das sich als „Core Investment“ für Infrastruktur-Kredite eignet. **Die Anlagestrategie des Fonds zeichnet sich sowohl durch seine Prozesse als auch durch die Erfahrung der Fondsmanager aus:**

- **Kreditvergabe, Strukturierung, Dokumentation und Kontrolle verlaufen nach genau festgelegten Prozessen, darunter detaillierte Anlagekriterien und ein internes Kreditrating für jedes einzelne Investment.**
- **Das Team bringt zwanzig Jahre Erfahrung mit Transaktionen von Infrastruktur-Krediten in diese Prozesse ein (Vergabe, Strukturierung, Monitoring).**

Aufgrund der aktuellen Marktlage geht das Management Team von folgenden Zieltransaktionen in den Kernregionen der EU und des EWR aus:

Jeder BRIDGE IV-Teilfonds strebt Beteiligungen an 10-15 Infrastruktur-Finanzierungen innerhalb der EU und des EWR an, mit einer geografischen und sektoralen Diversifikation. Dieser Mix beruht auf den aktuellen Marktbedingungen und der vom Management Team erstellten Ziel-Pipeline. Wir weisen darauf hin, dass sich diese Zusammenstellung ändern kann, wenn sich neue Chance ergeben und sich das Marktumfeld ändert. Die Erfahrung des Management Teams gewährleistet, dass jederzeit attraktive Transaktionen für BRIDGE verfügbar sind.

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> • Hervorragender Leistungsausweis der BRIDGE Plattform seit Auflegung des Fonds vor 3,5 Jahren: • 81% des Anlagevermögens ist in 26 Objekte investiert; • Hohe Investitionsquoten: 100% (2 Fonds), 88% (ein Einzelmandat); ein weiterer Fonds hat bisher 59% des Kapitals investiert; weitere Transaktionen sind genehmigt, sodass bis Ende 2018 eine Quote von 100% erreicht werden soll; zwei neue Fonds sammeln aktuell Kapital ein und investieren • <u>Umfang und Qualität unseres Investment Teams mit Erfahrung in der Projektfinanzierung und engen Beziehungen zum öffentlichen Sektor:</u> 11 qualifizierte, internationale, mehrsprachige und anerkannte Spezialisten für Infrastruktur-Finanzierung, die in den vergangenen 20 Jahren Infrastrukturkredite im Wert von über EUR 100 Mrd. strukturiert haben und den BRIDGE-Zielmarkt auf die gesamte EU/EWR ausdehnen. • <u>Weitreichendes professionelles Netzwerk dank 20-jähriger Erfolgsbilanz;</u> langjährige Beziehungen mit den wichtigsten Marktteilnehmern. • <u>Umfangreiche und diversifizierte Pipeline, 12-18 indikative Portfolio-Assets für jede Laufzeit:</u> Pipeline im Wert von über EUR 2 Mrd. (konservative Anpassung auf durchschnittliche Tickets im Wert von EUR 50 Mio.). Das Ansehen des Investment Teams am Markt gewährleistet hervorragenden Zugang zu unterschiedlichen Spitzentransaktionen, sowohl Landmarks als auch proprietäre Transaktionen. • <u>Frühzeitiger Transaktionszugang, solide Umsetzung und Ausführung:</u> schnelle Kreditvergabe dank weitreichender Voranalyse durch ein großes Team, Vertrauen der Projektentwickler in unser Team dank einer zwanzigjährigen Erfolgsbilanz mit „First to Market Transactions“. Unabhängigkeit von traditionellen Geschäftsbanken und / oder Distributoren. • <u>Schneller Kapitaleinsatz:</u> Sehr schneller Kapitaleinsatz innerhalb von rund 18 Monaten. Dank langer Anlagezeiträume (4 Jahre) kann das Investment Team die Transaktionen in der Erstellungsphase abschließen (die Anleger erhalten in dieser Zeit Bereitstellungsprovisionen für nicht investiertes Kapital und Zinsen aus dem investierten Kapital) aber auch das Portfolio effizient verwalten, unter anderem durch Anpassungen an neue Marktbedingungen und regulatorische Veränderungen. • <u>Schneller Anlauf dank bestehender Pipeline:</u> Das Management Team hat BRIDGE bereits für Pipeline-Projekte aufgestellt und setzt erste Investitionen in Finanzierungen innerhalb von wenigen Wochen nach dem Closing um, für einen schnelleren Return on Investment. • <u>Zielrendite über Benchmark-Niveau:</u> Die Anlagestrategie ist nach Ländern, Sektoren und Finanzierungsstrukturen diversifiziert, der Fonds ist als „Price-Maker“ positioniert • <u>Positionierung als Mandated Lead Arranger /</u> 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Währungsabsicherung</u> - diese ist jedoch nicht relevant, da der Fonds ausschließlich in EUR investieren wird: Wegen täglicher Margin-Forderungen ist eine Währungsabsicherung bei diesem Anlageinstrument schwer umsetzbar. Wir weisen jedoch darauf hin, dass derzeit keine Beteiligungen in einer anderen Währung als EUR, USD und GBP geplant sind. - <u>Management-Gebühren:</u> Die Gebühren sind gerechtfertigt durch den Mehrwert des Teams in der Investmentauswahl sowie durch die Kreditqualität der Investments und die attraktiven Renditen; außerdem fallen keine Gewinnbeteiligung oder Performancegebühren an.

<p><u>Structuring Lender:</u> Wir verhandeln und strukturieren spezielle Tranchen, um so die Interessen unserer Anleger bestmöglich zu schützen (Ziel einer hohen Kundenzufriedenheit und Sicherheit der Investments). Klare Positionierung: Unsere Kunden sind die Anleger, nicht die Kreditnehmer!</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>ESG-Kriterien fließen in den Analyse- und den Anlageprozess ein,</u> dabei kommt eine interne Bewertungsmatrix zum Einsatz. • <u>Integrierte Risikomanagement-Funktion:</u> Ein unabhängiges zweiköpfiges Team gibt Anlegern noch mehr Sicherheit. Das Team erstellt zu jeder Position eine unabhängige Krediteinschätzung während der Investment- und der Monitoring-Phase (zur Analyse von Kreditereignissen). • <u>Management-Prozess:</u> Klar und explizit. Vierteljährliche Berichte und Bewertungen. Strenge Portfoliokontrolle und proaktives Management aller Kreditereignisse (sofern zutreffend) • <u>Vollständige Integration der BRIDGE-Plattform innerhalb der EdR Group:</u> Die Fonds greifen auf interne EDRAM-Ressourcen zu (Investment Solutions, Legal, Sales, Risk Management, Reporting), sodass sich das Investment Team auf seine Kernaufgabe konzentrieren kann und zwar dem Investment Management. 	
<p>Chancen</p>	<p>Risiken</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Basel II und III: Ungünstige Regulierung schränkt die Möglichkeiten von Banken zu Finanzierungen mit kurzen Laufzeiten ein. • Inflation: Natürliche Absicherung auf Projektebene durch inflationsgebundene Tranchen. Aufgrund der positiven Inflationsprognosen für Europa sind günstige Margen möglich. • Variable Verzinsung: Anleger können in variabel verzinsliche Tranchen investieren und so von einem möglichen Anstieg bei Mid Swap-Sätzen profitieren (wobei ein Floor vor Verlustrisiken schützt). Die Allokation auf fest- und variabel verzinsliche Positionen ist flexibel, die Aufteilung des Portfolios richtet sich nach den Marktentwicklungen und Anlagechancen. • Solvency II: Neue Regulierung begünstigt Infrastruktur-Investments (sofern Solvency II-fähig) und reduziert damit den Kapitalbedarf. • Flexible BRIDGE-Struktur: Das Team kann sich frühzeitig in Sektoren, Ländern und Technologien aufstellen, Transaktionen dadurch schneller durchführen und so ggf. die Margen anheben (wie es im bestehenden Portfolio gelungen ist). 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinkende Margen: In manchen Ländern, unter anderem Frankreich, Deutschland, Niederlande sind die Margen auf historische Tiefstände gesunken. Dank unserer breit diversifizierten Strategie können wir jedoch entweder zeitlich begrenzt in diesen Ländern investieren, während wir nach Objekten mit höheren Spreads suchen oder Sektoren bzw. mehr proprietäre Transaktion in diesen Ländern identifizieren, bei denen wir durch frühzeitigen Zugriff höhere Margen aushandeln können. Außerdem konnte BRIDGE auch in diesem Umfeld für seine Anleger Margen über Benchmark-Niveau sichern und so auch die selbst gesteckten Ziele übertreffen (+200 BP für die Senior Debt-Tranche). - Investment-Plan für Europa: Durch diesen Plan könnten die Margen sinken, da die EIB Transaktionen zu einem günstigeren Spread finanzieren kann. BRIDGE strukturiert ein Portfolio und kann daher Transaktionen weitergeben, bei denen die Liquidität zu aggressiv eingepreist ist. - Weniger Zinsen für Anleger von vorrangig besicherten Produkten zugunsten riskanterer Produkte - Budget-Restriktionen in europäischen Ländern könnten den Beginn neuer Infrastrukturprojekte verzögern. BRIDGE ist jedoch nicht auf Greenfield-Projekte angewiesen. Trotz einiger Landmark-Investments in Greenfield-Projekten besteht das Portfolio zum Großteil aus Brownfield-Assets.

Edmond de Rothschild Asset Management (EdRAM)™ is the commercial name of the asset management entities (including branches and subsidiaries) of the Edmond de Rothschild Group. It also refers to the Asset Management division of the Edmond de Rothschild Group.

This presentation ("Presentation") is being provided by Edmond de Rothschild Asset Management (UK) Limited ("EDRAM UK") to you and a selected number of prospective investors as a general introduction to ED RAM and in connection with the proposed offer of interests in Bridge S.C.A. SICAV SIF (the "Fund") sub-funds to be established (the "Sub-Fund" or together the "Sub-Funds"). The Fund is an EEA alternative investment umbrella fund ("AIF"), with several Sub-Funds, authorized by Luxembourg's Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF).

This Presentation has not been filed with, nor approved by, any regulatory authority of any jurisdiction. No regulatory authority has confirmed either the accuracy or the adequacy of the information contained in this document. The Sub-Funds will only be offered in a member state to the extent that the relevant Sub-Fund: (i) is permitted to be marketed into the relevant member state pursuant to Article 32 of the AIFMD (as implemented into local law); or (ii) can otherwise be lawfully offered or sold (including at the initiative of investors). The Sub-Funds have been passported into Austria, Belgium, France, Germany, Ireland, Italy, the Netherlands, Portugal, Spain, the United Kingdom, Denmark, Finland, Norway and Sweden pursuant to Article 32 of the AIFMD.

The sole purpose of this Presentation is to assist the recipient in deciding whether to proceed further with investigations of the private offering described above.

The information contained herein is current as of the date on the front cover unless expressly stated otherwise herein, and it will not be updated or otherwise revised to reflect information that subsequently becomes available, or circumstances existing or changes occurring after that date. This Presentation does not itself constitute an offer to sell or a solicitation of an offer to buy any securities and may not be used or relied upon in connection with any offer or sale of securities. A private offering of interests in the Sub-Funds will only be made pursuant to a confidential private placement memorandum (the "Placement Memorandum"), which will be furnished to qualified investors on a confidential basis at their request, and which will supersede the information contained in this Presentation in its entirety. The Placement Memorandum will contain detailed information about the investment objective, terms and conditions of an investment in the Sub-Funds and also tax information and risk warnings, which you should review carefully before deciding whether to invest. No representation is made and no warranty is given as to the accuracy of the preliminary information contained in this Presentation, which remains subject to amendment and updating and the information set forth herein does not purport to be complete. In deciding whether to make an investment in a Sub-Fund, you must rely on your own evaluation of the terms of the proposed investment and the merits and risks involved, and you should seek independent advice where necessary. The contents of this Presentation do not constitute legal, tax or investment advice.

This Presentation is not intended for and should not be made available to Retail Clients. By accepting delivery of this Presentation, you agree that you will keep confidential all information contained within it. No portion of the Presentation may be disclosed, reproduced or distributed to any person in any format without the express prior written approval of ED RAM UK (provided that you may disclose this Presentation on a confidential basis to your legal, tax or investment advisers (if any) for the purposes of obtaining advice).

This Presentation contains information about the performance of investments previously made by funds advised or managed by ED RAM UK. You should be aware that this information has not been audited or verified by an independent party. Past performance is not a reliable indicator of future performance and the Sub-Funds may not achieve the same level of returns as those achieved by previous investments. Yields are presented on a "gross" basis and do not reflect any management fees, taxes or allocable expenses borne by investors, which in the aggregate may be substantial.

This Presentation also contains investment performance targets and projections. Although ED RAM UK believes that the assumptions underlying such targets and projections are reasonable, you should be aware that future events cannot be predicted with any certainty, forecasts are not reliable indicators of future performance and there is no guarantee such targets or projections will be achieved. An investment in the Sub-Funds involves significant risk. In particular, you should be aware that:

an investment in the Sub-Funds will be highly illiquid, and you must be prepared to bear the risks of investment for the full term of the Sub-Fund and investment performance may be volatile, and you could potentially lose all amounts invested. Investments in the Sub-Fund entail exposure to risks from holding debt securities, most notably: counterparty risk, risk of non-reimbursement at maturity, deferred or early reimbursement, credit risk, liquidity risk, interest rate risk, exchange rate risk and concentration risk.

Edmond de Rothschild Asset Management (UK) Limited is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (the "FCA") No. 578074. Registered office: 4 Carlton Gardens, London SW1Y 5AA.

Copyright

© Edmond de Rothschild 2018. Reproduction of part or all of the contents of any of these pages is prohibited except to the extent permitted below. This report may be copied within your organisation provided that it includes this copyright notice on each copy and that no alterations to any of the pages is made and no use is made of any of the pages in any other work or publication in whatever medium stored.



Franklin Templeton Investments

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Equity

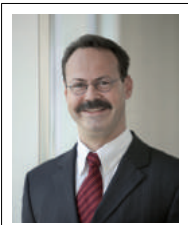
Adresse

Strasse + Nummer	Mainzer Landstr. 16
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60325
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1940
webpage	www.franklintempleton.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Stefan Bauer
Titel und Funktion	Head of Institutional Sales
Telefonnummer	+49 69 27223 502
E-Mail	stefan.bauer@franklintempleton.de



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Christian Rumpf
Titel und Funktion	Institutional Sales Director
Telefonnummer	+49 69 27223 221
E-Mail	christian.rumpf@franklintempleton.de

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Global	Real Asset Portfolios (inkl. Infrastruktur)	1984	2.451 Mio.
Europa	Social Infrastructure	2018	500-1.000 Mio. Zielvolumen

Anlagesektoren

Social Infrastructure
Listed Infrastructure

Investierbare Anlagevehikel

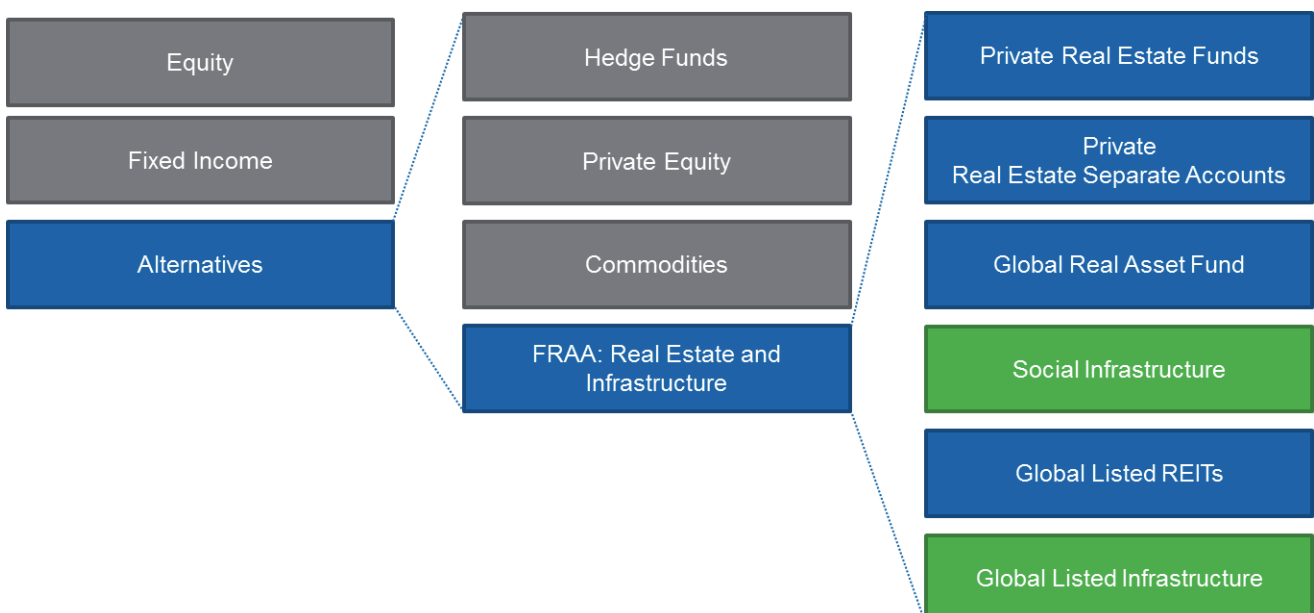
Publikumsfonds
Spezialfonds

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Über Franklin Real Asset Advisors

Franklin Real Asset Advisors sind seit 1984 im Management von Real Asset Portfolios aktiv. Das erfahrene 48-köpfige Team ist international aufgestellt und hat somit Zugang zu lokalen Märkten und verfügt über kulturelle Hintergründe, die für Real Asset Investments notwendig sind. Das Team bietet Investoren eine wirtschaftliche Alternative für globale Investitionen in Immobilienfonds, Infrastrukturfonds, Real-Resources-Fonds und börsennotierte Immobilien- und Infrastrukturaktien.

Franklin Real Asset Advisors Produktangebot:



Als Anleger in privaten wie auch in öffentlichen Märkten, verfügt Franklin Real Asset Advisors über eine umfassende Expertise in globalen Kapitalströmen, Anlegerverhalten und Branchentrends in verschiedenen Märkten und Regionen. Jede der drei weltweit größten Investmentregionen – Amerika, Europa und Asien – wird von Investmentspezialisten abgedeckt. Die globale Präsenz von Franklin Templeton im Bereich Private Real Estate, Infrastruktur sowie börsennotierten Immobilien- und Infrastrukturaktien wird durch lokale Investmentteams und deren Erfahrung im Bereich Recht, Steuer, Compliance, Rechnungslegung und Kundenservice unterstützt.

Vorteile für Investoren:

- Durchdachte, marktübergreifende Such- und Auswahlmechanismen fördern das Ziel, überdurchschnittliche und dem Risiko angepasste Erträge zu erzielen.
- Besonderes Augenmerk liegt auf dem Risikomanagement (inkl. aktivem Währungsmanagement), wobei eine Absicherung von Abwärtsrisiken angestrebt wird.
- Schwerpunkt auf Immobilieninvestitionen für institutionelle Anleger.

Nachgewiesene Erfahrung des Teams:

- Erfolgsbilanz bei Anlagen in sozialen Infrastrukturprojekten **seit 2005**.
- **Seit 2007** Arbeit mit institutionellen Kunden, um sie bei der Erfüllung ihrer **ESG-Kriterien** zu unterstützen.
- **Seit 2009** Verwaltung privater Immobilienmandate für Staatsfonds mit **SRI-Faktoren**.
- **Seit 2010** Anlageverwaltung für staatliche US-Pensionsfonds mit **Impact-Zielen**.
- **Unterzeichnung der UNPRI** und Einrichtung eines eigenen ESG-Risikoteams **seit 2013**.
- Beitritt zu **GRESB** und Auflegung des Global Real Assets Fund mit GRESB-Benchmark-Bewertung **im Jahr 2017**.

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

Franklin Templeton Social Infrastructure Fund S.C.A. SICAV-RAIF

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	Social Infrastructure
Volumen	Zielvolumen 500-1.000 Mio.
Währung	EUR
Region	Europa
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	SICAV-RAIF
Anlagezeitraum	Langfristig (10 – 15 Jahre)
Asset Manager / Anlageberater	Franklin Real Asset Advisors

Am 31. Juli 2018 hat das erste Closing unseres auf Europa fokussierten Franklin Templeton Social Infrastructure Fund stattgefunden. Gemanagt wird der Fonds vom Franklin Real Asset Advisors Team, das seit 1984 globale Real Asset Portfolios managt. Das Team weist auf eine erfolgreiche Bilanz bei Anlagen in sozialen Infrastrukturobjekten auf. Das erste Investment in diesem Segment wurde bereits 2005 realisiert – ein Portfolio mit 10 Pflegeheimen und 2 Reha-Zentren im Umland von Berlin, Leipzig und Dresden.

Das Team glaubt, dass sich die lokalen Immobilienmärkte relativ unabhängig voneinander bewegen, so dass ein europäisches Investitionsprogramm eine natürliche Diversifizierung ermöglicht. Der Fonds strebt ein Portfolio an, das nach Branche, geografischer Lage, Mieter und Mietvertragsablauf diversifiziert ist, um eine hohe Risikostreuung zu erreichen. Investitionen werden nach ihrem langfristigen Rendite-Potenzial ausgewählt. Das Ertragsziel liegt bei 5% p.a. über der Inflationsrate. Der Fonds ist der Immobilienquote zuzuordnen.

Neben dem finanziellen Ertrag strebt der Fonds auch einen Impact-Ertrag an, der sich an sechs der siebzehn UN-Nachhaltigkeitszielen orientiert: drei Umwelt bezogene Ziele (Sustainable Cities and Communities, Climate Action, Life on Land) und drei Gesellschaft bezogene Ziele (Good Health and Well-Being, Quality Education, Decent Work and Economic Growth).

Das Team berichtet regelmäßig über die Fortschritte beim Erreichen des Impacts sowie über die finanziellen Erträge. Der Fonds erwirbt primär Immobilien aus den Bereichen Gesundheit (medizinische Einrichtung und Pflege), Bildung (Schulen und Universitäten) und Wohnimmobilien (Studentenwohnheime, sozialer Wohnungsbau) sowie sekundär Immobilien aus den Bereichen Justiz- und Rettungsdienste (Gerichtsgebäude, Polizei- und Feuerwachen, keine Gefängnisse) und Bürgerschaft (städtische und kommunale Einrichtungen).

Die Franklin Templeton Social Infrastructure Strategie strebt an:

- Langfristig stabiler **und inflationsgebundener Cashflow**
- **Geringe Korrelation** zu BIP und Markt
- **Guter Abwärtsschutz** durch alternative Nutzungsarten
- Schaffung vielseitiger und **nachhaltiger Gemeinschaften**
- Unterstützung von **Gesundheit und Wohlergehen**
- Förderung der **sozialen Inklusion**

Franklin Templeton Social Infrastructure Fund S.C.A. SICAV-RAIF im Überblick:

Investmentstrategie	Strategie für private soziale Infrastruktur für Investments in breit gestreuten <u>Core- und Non-Core</u> -(20 %-30 % des GAV) <u>Sozialinfrastrukturobjekten</u> in den Bereichen Gesundheit, Bildung, Wohnen und weiteren Sektoren
Geografischer Schwerpunkt	100 % Europa
Basiswährung	Euro
Anfängliche Zielgröße	€ 500 Mio. Eigenkapital
Anfängliche Zielgröße Transaktion	€ 20 Mio. bis € 40 Mio. <u>GAV</u>
Maximale <u>LTV</u>	40 % Durchschnitt auf <u>Portfolioebene</u> ; 60 % je Einzelobjekt
Benchmark	Gleitender fünfjähriger Durchschnitt der Inflation in der Eurozone (Kern-HVPI) +500 Bp. p. a.
Struktur	<u>SICAV-RAIF</u>
Liquidität	<u>Regelmäßiger Rückgabemechanismus</u> nach dreijähriger Sperrfrist mit verbesserten <u>Rückgaberechten</u> nach zehn Jahren

Helaba Invest

Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Equity

Infrastructure Debt

Adresse

Strasse + Nummer	Junghofstr. 24
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60311
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1991
webpage	www.helaba-invest.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Ulrich Lingner
Titel und Funktion	Mitglied der Geschäftsführung
Telefonnummer	069 / 29970-250
E-Mail	Ulrich.Lingner@helaba-invest.de



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Dr. Susanne Effenberger
Titel und Funktion	Portfolio Managerin
Telefonnummer	069 / 29970-456
E-Mail	Susanne.Effenberger@helaba-invest.de

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europa / Global	Infrastructure Debt	2012	zusammen 1 Mrd.
Europa / Global	Infrastructure Equity	2012	

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure
 Listed Infrastructure

Investierbare Anlagevehikel

Spezialfonds
 Direktanlage

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Helaba Invest als Asset Manager im Segment Infrastruktur

Die Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH (Helaba Invest) wurde 1991 als 100%-ige Tochtergesellschaft der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen gegründet und gehört in Deutschland zu den führenden Kapitalverwaltungsgesellschaften im institutionellen Asset Management. Unsere Unternehmensstrategie basiert dabei auf den drei Säulen „Master-KVG“, „Asset Management Wertpapiere“ sowie „Immobilien & Alternative Investments“. Als Brücke zwischen Master-KVG und Asset Management bieten wir darüber hinaus seit mehreren Jahren ein Overlay Management an. Als Full Service-Dienstleister stellen wir ein komplettes Leistungsspektrum rund um die Administration und das Management institutioneller Vermögen zur Verfügung.

Immobilien & Alternative Investments

Als erster deutscher Multi Manager für Immobilien & Alternative Investments hat sich die Helaba Invest innerhalb weniger Jahre zu einem der bedeutendsten Anbieter im institutionellen Bereich entwickelt. Ein niedriges Zinsniveau sowie ein steigender Ertragsdruck stellen für die Anlagestrategie institutioneller Investoren beachtliche Herausforderungen dar. Assetklassen im Wertpapierbereich, die auskömmliche Erträge liefern, sind meist mit hohen Bewertungsrisiken verbunden. Die Anlagerestriktionen bzw. Risikobudgets der Anleger lassen Investitionen z. B. in Aktien häufig nur in einem geringen Umfang zu. Dennoch empfiehlt es sich gerade im derzeitigen Marktumfeld, das von hoher Unsicherheit geprägt ist, eine breite Diversifikation über eine Vielzahl von Anlageklassen vorzunehmen. Um die Robustheit eines Portfolios zu stärken, stabile Erträge zu generieren und die geringe Korrelation von Assetklassen auszunutzen, geraten Immobilien und Alternative Investments daher immer stärker in den Fokus von institutionellen Anlegern.

Aktuell betreuen wir im Bereich Immobilien & Alternative Investments mehr als 100 institutionelle Anleger wie Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Sparkassen, Altersvorsorgeeinrichtungen, Kreditinstitute und Stiftungen. Das investierte Volumen beläuft sich auf insgesamt rund EUR 11,2 Mrd. Euro, wovon rund EUR 6,8 Mrd. auf Immobilien, rund EUR 3,4 Mrd. auf Advisory Desk und rund EUR 1,0 Mrd. auf Alternative Investments entfallen.

Mit unserem Bereich Alternative Investments decken wir das breite Spektrum aller nicht traditionellen Anlagen wie u. a. Infrastruktur, Private Equity, Private Debt und Timber ab. Unser besonderer Anlageschwerpunkt liegt hierbei jedoch auf der Anlageklasse Infrastruktur. Die Komplexität und Illiquidität der Anlageklasse Infrastruktur erfordern dabei ein tiefes Verständnis sowie eine detaillierte Analyse. Eine umfassende Manager-Due-Diligence bildet daher den Kern unserer Investmentphilosophie. Unsere Dienstleistung erstreckt sich von der Asset Allokation über die Manager Selektion bis hin zur laufenden Betreuung der Investments.

Entsprechend unserer konservativen Ausrichtung liegt die Investmentphilosophie der Helaba Invest im Infrastrukturbereich in der Konzentration auf europäische Kerninfrastruktur. Hierbei definieren wir unter Kerninfrastruktur monopolartige, regulierte Infrastrukturanlagen, bei denen die Öffentliche Hand ihre hoheitliche Daseinsvorsorge langfristig auf die Privatwirtschaft übertragen hat. Für die Übernahme der Grundversorgung der Bevölkerung seitens der Privatwirtschaft entrichten die Öffentliche Hand oder Endnutzer fest vereinbarte oder regulierte, indexierte Entgelte. Damit handelt es sich bei Kerninfrastruktur um Infrastrukturanlagen in den risikoärmeren Kategorien „Core“ und „Value-Added“.

Unseren Anlegern stehen hierbei verschiedene Dienstleistungsangebote wie individuelle Beratungsmandate, maßgeschneiderte Ein-Anleger-Dachfonds und Segmente in Masterfonds sowie u. a. Mehr-Anleger-Dachfonds (HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds) zur Verfügung.

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	Energie, Versorgung, Kommunikation, Transport, Infrastruktur
Volumen	200-250 Mio. €
Währung	Euro
Region	Europa
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	Spezialfonds
Anlagezeitraum	15 Jahre
Asset Manager / Anlageberater	Anlageberater

Anlageprodukt der Helaba Invest im Segment Infrastruktur

Die Helaba Invest hat Ende 2017 den konservativ ausgerichteten HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds mit einem Zielvolumen von EUR 200 bis 250 Mio. aufgelegt. Der Mehr-Anleger-Dachfonds soll institutionellen Anlegern die Möglichkeit bieten, in ein breit diversifiziertes Infrastrukturfondsportfolio zu investieren.

Der HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds ist ein Spezialfonds nach Luxemburger Recht, der den Aufbau eines Portfolios aus 10 bis 12 nicht-gelisteten Infrastrukturfonds (entspricht 100 bis 120 Infrastrukturanlagen) verfolgt. Der Dachfonds investiert indirekt in europäische, schwerpunktmäßig bestehende Infrastrukturanlagen mit den risikoärmeren Risikoprofilen „Core“ und „Value-Added“. Hierbei stehen langlebige Infrastrukturanlagen mit natürlichem Monopolcharakter und geringer Nachfrageelastizität aufgrund von verfügbarkeitsbasierten, indexierten oder zum Teil regulierten Entgelten der Öffentlichen Hand (Core-Ansatz) im Fokus. Zur Erzielung moderater Wertsteigerungspotenziale können nutzerfinanzierte Infrastrukturanlagen (Value-Added-Ansatz) im Fonds beigemischt werden. Die Zielrendite des HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds beläuft sich auf rund 6,5%.

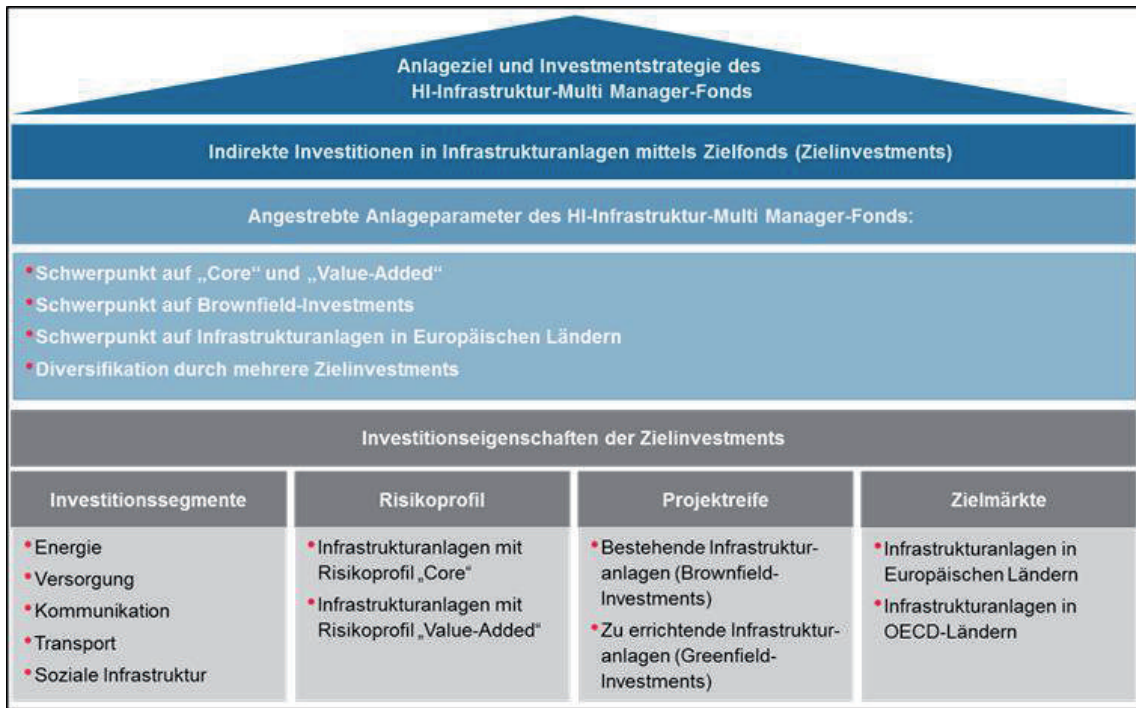


Abb. 1: Investitionsstrategie des HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds

Erste Fondsinvestitionen hat der HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds bereits getätigt. Bei den Infrastrukturfonds handelt es sich um etablierte, europäische Fondsmanager mit ausgezeichnetem Track-Record und ausgewiesener Infrastrukturexpertise. Die Zielfonds haben einen diversifizierten Investitionsfokus auf bestehende Core-Infrastrukturanlagen in Europa. Investitionen können in den Sektoren Soziale Infrastruktur, Energie, Versorgung, Kommunikation und Transport erfolgen. Alle Infrastrukturfonds weisen ein attraktives Startportfolio auf. Erste Kapitalabrufe sind bereits erfolgt. Der HI-Infrastruktur-Multi Manager-Fonds steht institutionellen Anlegern voraussichtlich noch bis Anfang 2019 zur Zeichnung zur Verfügung.

MEAG

MEAG MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH

Investierte Assetklassen Infrastruktur
Infrastructure Debt

Adresse

Strasse + Nummer	Am Münchner Tor 1
Stadt / City	München
PLZ	80805
Land	Deutschland
Gründungsjahr	30. April 1999
webpage	www.meag.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell und Retail
Vorname, Name	Anke Schaks
Titel und Funktion	Geschäftsführerin
Telefonnummer	0049 – 89 – 2489 - 2900
E-Mail	ASchaks@meag.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Daniel Maric
Titel und Funktion	Senior Sales Manager
Telefonnummer	0049 – 89 – 2489 - 2974
E-Mail	DMaric@meag.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europa	Infrastructure Debt	2014	2,8 Mrd. Euro
Europa	Infrastructure Equity	2008	N/A

(Anmerkung: Diese Angaben beziehen sich auf Investitionen für Gesellschaften von Munich Re (Gruppe), nicht institutionelle Investoren.)

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure

Investierbare Anlagevehikel

Spezialfonds

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Intro

Die MEAG wurde am 30. April 1999 gegründet. In der MEAG sind die Kapitalanlageaktivitäten von Munich Re und ERGO gebündelt. Die Kapitalanlage der MEAG fokussiert sich auf die Assetklassen Aktien, Renten und Alternative Assetklassen wie Infrastruktur und Immobilien. Die MEAG hat eine besondere Expertise bei Anlagekonzepten, die den Fokus auf Nachhaltigkeit, Absolute Return und Wertsicherung richten. Neben dem klassischen Asset Management deckt die MEAG alle für ein modernes Kapitalanlagemanagement relevanten Leistungen kompetent ab, z.B. die Optimierung der strategischen Asset-Allokation, das Risikocontrolling, Reporting sowie die Bilanzierung von Kapitalanlagen. Die MEAG bietet ihren Kunden zudem ein partielles und vollständiges Outsourcing ihrer Kapitalanlage an.

Leistungsmerkmale der MEAG

Die besonderen Leistungsmerkmale der MEAG lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- **Kompetenz:** Die MEAG verfügt über eine hervorragende Fachkompetenz im Umgang mit Risiken aller Art, so auch bei Infrastruktur-Projektfinanzierungen, und über hohe Standards im Portfoliomanagement, Risikomanagement, Abwicklung, Reporting und Bilanzierung. An diesem exzellenten Know-how aus dem Management des Munich Re Konzernvermögens partizipieren unsere externen Kunden bestmöglich.
- **Erfahrung und Performance:** Die MEAG erzielt mit den qualifizierten Portfoliomanagern, einem eigenen Buy-Side- und Makro-Research sowie einem disziplinierten Investmentprozess einen ausgezeichneten Track Record.
- **Risikomanagement:** Hohe Standards und Ressourcen des Risikomanagements auf Gesamtportfolio- und Einzelbonitätsebene sind ein wesentlicher Faktor für die Stabilität der Assets. Diese zahlen sich besonders in Finanzkrisen aus.

- **Bankenunabhängigkeit:** MEAG achtet bei der Auswahl ihrer Geschäftspartner auf eine Vermeidung von Interessenkonflikten. Dies bedeutet die Gewährleistung günstiger Transaktionskosten (Best Execution) und eine optimale Depotbankauswahl.
- **Konzernhintergrund:** Die MEAG ist als Teil eines besonders finanzstarken und langfristig stabilen Konzernverbunds ein verlässlicher Partner und Kontrahent. Hierdurch erzielen wir weitere Synergieeffekte (z.B. Know-how, Größe, Marktbedeutung, Krisenresistenz) zum Nutzen des Kunden.
- **Infrastruktur-Investments:** Die MEAG hat langjährige Erfahrung und einen hervorragenden Marktzugang zu Infrastruktur-Investments in Eigen- und Fremdkapital (Projektfinanzierungen) und nutzt dabei den „Infrastructure Risk Profiler“ von Munich Re. Mit dem MEAG Infrastructure Debt Fund bietet die MEAG ihre Expertise im Management von Fremdkapital-Investments in Infrastrukturprojekte auch institutionellen Kunden an. Dieses Engagement hat eine hohe strategische Bedeutung für die MEAG und soll über die Jahre weiter ausgebaut und verfeinert werden. Die Ausrichtung auf institutionelle Kunden, insbesondere Versicherungen, Pensionskassen und Stiftungen, unterstreicht, dass die MEAG langfristige Partnerschaften mit Kunden im Geschäftsfeld von Munich Re (Gruppe) anstrebt.

Expertise im Bereich Infrastruktur:

Aktiv seit	2008	2010	2014
Thematischer Fokus	Infrastruktur Eigenkapital	Erneuerbare Energien	Infrastruktur Fremdkapital
Regionaler Fokus	Europa, Kanada, USA (OECD)	Europa, Kanada, USA (OECD)	Europa, Kanada, USA (OECD)

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

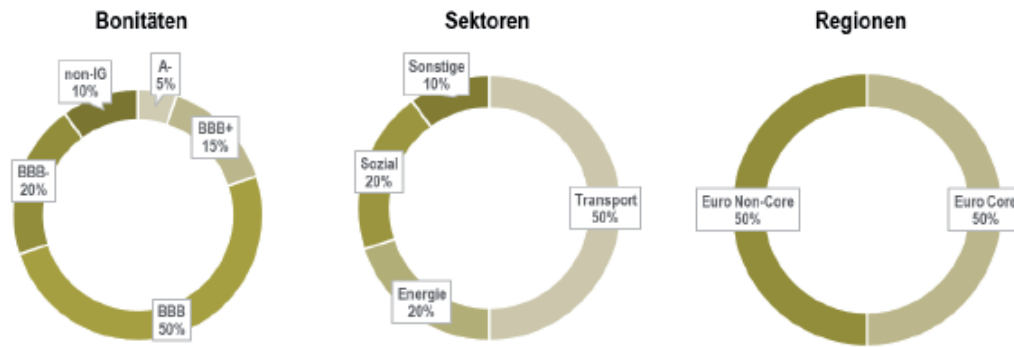
MEAG Infrastructure Debt Fund S.C.S. SICAV-FIS

Anlagesegment	Infrastructure Debt
Sektor	Verkehr, Versorger, Erneuerbare Energie, Kommunikation, Gesellschaft und Soziales
Volumen	Zielvolumen 500 Mio. EUR
Währung	Euro
Region	Europa
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	Spezialfonds
Anlagezeitraum	Lange Laufzeiten (beispielsweise 25 Jahre)
Asset Manager / Anlageberater	MEAG

Fonds-Informationen

Name des Fonds:	MEAG Infrastructure Debt Fund S.C.S. SICAV-FIS
Name des Sub-Fonds:	MEAG Infrastructure Debt Fund Sub-Fund 1
Fonds-Struktur:	Luxemburgischer Alternativer Investmentfonds (AIF) in der Rechtsform einer luxemburgischen Kommanditgesellschaft S.C.S. mit variablem Kapital, der gemäß dem FIS-Gesetz der CSSF-Aufsicht untersteht (S.C.S. SICAV-FIS) (der "Fonds"). Der Fonds soll als Umbrella-Fonds mit mehreren Teilfonds aufgelegt werden.
Domizil:	Luxemburg
Registrierung des Fonds:	Luxemburg
ISIN:	LU1746128468
Notierungsbeginn:	Visierung des Emissionsdokumentes: 29.05.2018
Währung des Fonds:	EUR
Geschäftsjahresende des Fonds:	31.12

Ziel des MEAG Infrastructure Debt Fund S.C.S. SICAV-FIS ist es, in ein diversifiziertes Portfolio aus unterschiedlichen Bonitäten, Sektoren und Ländern zu investieren. Anbei ist eine beispielhafte geplante Aufteilung nach Ratings, Sektoren und Ländern in den Bereichen Euro Core und Non-Core skizziert.



Der Fonds wird nach aktueller Planung in etwa 15 -19 einzelne Infrastrukturprojekte und nicht mehr als 15% des Fondsvolumens in ein einzelnes Infrastrukturprojekt investieren.

Unsere Investitionsstrategie

Das Anlageziel ist, attraktive Risikoaufschläge im Vergleich zu entsprechenden liquiden Rentenanlagen bei einem kalkulierbaren Risiko zu realisieren. Zusätzlich sollen die Erträge und Cash Flows eine hohe Planbarkeit aufweisen.

Die Anlagestrategie ist aufgrund ihres nachhaltigen Charakters speziell für langfristig orientierte Investoren wie z.B. Versicherungsunternehmen oder Versorgungswerke (VAG-Anleger) geeignet. Der nachhaltige Charakter gründet sich auf die Investition in ökonomisch und sozial verträgliche und für die jeweiligen Volkswirtschaften essentielle Infrastrukturprojekte, die eine hohe Widerstandsfähigkeit gegenüber Schocks am Kapitalmarkt aufweisen. Die MEAG als Fondsmanager nutzt für die Analyse (Due Diligence) der Investitionen die Expertise der Versicherungstechnik bei Munich Re sowie der Experten der MEAG. Der gesamte Erfahrungsschatz und das Expertenwissen aus Versicherung und Kapitalmarkt dienen als Grundlage, um Risiken in den Investitionen zu identifizieren und bestmöglich zu mitigieren. So entsteht ein am Markt einzigartiger Due Diligence-Prozess.

Maßgeblich bei einem Investment ist das Verhältnis aus Chance und Risiko. Dies setzt voraus, dass die MEAG in der Lage ist, die Risiken umfangreich in der Breite und Tiefe einschätzen zu können. Aufgrund des großen Erfahrungsschatzes in der MEAG und Munich Re können die unterschiedlichsten Themen und Risiken umfangreich analysiert werden. Dadurch ist die Transaktionspipeline der MEAG weit weniger eingeschränkt als bei anderen Fondsinvestoren und entsprechend groß. Dies ist Grundlage, um in attraktive Infrastrukturprojekte investieren zu können.

Die MEAG investiert seit 2014 mit dieser Strategie erfolgreich für Munich Re in die Assetklasse Infrastructure Debt. Bis dato wurden weltweit 33 Investitionen mit einem Gegenwert von mehr als € 2,8 Mrd. Getätigt.

Der Währungsfokus des MEAG Infrastructure Debt Fund ist ausschließlich Euro. Der Länderfokus ist überwiegend Euroraum, ergänzt um Projekte in europäischen Ländern außerhalb des Euroraums in Euro denominated sind. Länder mit wenig verlässlichem Rechtssystem oder erheblichen Reputationsrisiken sind ausgeschlossen.

Der MEAG Infrastructure Debt Fund investiert in lang laufende Infrastrukturprojekte. Die Investitionen sind illiquide und das Fondsmanagement folgt einem Buy-and-Hold Ansatz. Der Fokus bei der Investitionsentscheidung und der vorher durchgeführten Due Diligence liegt auf einem nachhaltigen, fundamentalen Werterhalt der Investition.

Unser Investitionsprozess

Der Investment-Prozess gliedert sich in drei wesentliche Bestandteile: Vorprüfung (Screening), Hauptanalyse (Due Diligence) und Investition. In der Vorprüfung werden die möglichen Investitionen (Transaktionspipeline) seitens MEAG Front Office gewürdigt und einer ersten Analyse unterzogen. Bereits in dieser Phase kann auch eine erste Konsultation mit Risikomanagement, Recht & Aufsicht und technischen Spezialisten der Munich Re erfolgen. Die Einbindung dieser Bereiche dient dazu, erste auffällige Risiken eines Projekts zu beurteilen. Dadurch ist in der Vorprüfung bereits ein Abwägen von Chance und Risiko und eine Vorab-Selektion möglich. Sofern die Vorprüfung positiv ausfällt, wird seitens Front Office ein Investment Teaser erstellt. Der Teaser dient als Diskussionsgrundlage für den sogenannten Steuerungsausschuss, der aus drei Geschäftsführern der MEAG („voting members“) besteht. Ein einstimmiges Votum der Mitglieder ist erforderlich, um das Investment weiter zu analysieren. Der Ausschuss wird durch zwei Vertreter der Marktseite sowie durch einen Vertreter der Marktfolgeseite besetzt.

Liegt ein positives Votum vor, ist das Investment für den Fonds vorgesehen und die Due Diligence bzw. Hauptprüfung beginnt. In der Due Diligence werden zum sogenannten Kick-off-Meeting alle relevanten Abteilungen (Risikomanagement, Recht & Aufsicht, Steuern, Accounting, technische Spezialisten der Munich Re) eingeladen. Im Kick-off Meeting wird die Transaktion und der aktuelle Stand seitens Front Office dargestellt und bereits auf erkennbare Schwerpunkte, welche in der Due Diligence gesetzt werden müssen, hingewiesen. Des Weiteren wird besprochen, bis wann die einzelnen Due Diligence Verantwortlichen ihre Prüfung abschließen müssen. Eine enge terminliche Abstimmung ist erforderlich, damit gegenüber externen Partnern (z.B. Projektspensoren) eine fristgerechte Bearbeitung gewährleistet werden kann.

Während der Due Diligence findet ein regelmäßiger Austausch zwischen Front Office und den eingebundenen Abteilungen statt. Für das Front Office ist der regelmäßige Austausch extrem wichtig, da es als Prozessverantwortlicher stets den Überblick behalten und die Ergebnisse bzw. Risiken, die seitens der involvierten Abteilungen identifiziert werden, in die Verhandlungen mit dem Projektponsor einfließen lassen muss. Damit ist gewährleistet, dass Transaktionen so risikoarm wie möglich gestaltet werden können. Der Vorortbesuch der technischen Spezialisten von Munich Re bei den Projektverantwortlichen und dem zu finanzierenden Objekt liefert erfahrungsgemäß sehr gute weiterführende Erkenntnisse.

Am Ende der Due Diligence liefert jeder Due Diligence Verantwortliche einen finalen Bericht. Die Inhalte dieser Berichte finden Eingang in der „First Opinion“, erstellt durch das Front Office, und der „Second Opinion“, erstellt durch das Risikomanagement. Beide Dokumente werden dem Investment Committee zur Verfügung gestellt. In einem separaten Termin wird die Transaktion seitens Front Office präsentiert und auf Fragen seitens des Investment Committees eingegangen. Neben dem Front Office ist auch ein Vertreter des Risikomanagements anwesend. Das Committee besteht aus vier MEAG-Geschäftsführern. Der Vorsitzende der Geschäftsführung hat ein Veto-Recht und kann somit Investitionen direkt ablehnen. Die anderen drei Geschäftsführer sind votierende Mitglieder und müssen einstimmig einer Investition zustimmen. Sofern das Votum einstimmig positiv ausfällt, beginnt die Umsetzung der Investition. Hierfür werden Verträge finalisiert und Zahlungsinformationen ausgetauscht. Dies wird vom Portfoliomanager unter Einbindung des AIFM sowie der Verwahrstelle koordiniert.

Ein typisches Investment dürfte zwischen 7% und 10% am Zielvolumen des Fonds ausmachen. Das entscheidende Kriterium, dem ein potenzielles Investment entsprechen muss, ist ein ausgewogenes Chance-Risiko-Profil. Um dieses Kriterium einschätzen und sinnvoll anwenden zu können, ist es erforderlich, dass die Due Diligence-Beteiligten über die notwendige Erfahrung und das Wissen verfügen, um komplexe und heterogene Infrastrukturprojekte analysieren zu können. Der MEAG Due Diligence Prozess genügt aufgrund der involvierten Kompetenz verschiedener Abteilungen und Personen dieser Anforderung bestens.

Das sogenannte „Deal Sourcing“ findet über Geschäftspartner statt. Dazu zählen im wesentlichen Banken, Private Equity Boutiquen, Berater und Baufirmen. Dieses Netzwerk hat sich mit jedem abgeschlossenen Deal über die letzten Jahre hinweg verfestigt und stetig erweitert. MEAG arbeitet mit ihren Geschäftspartnern eng zusammen und bespricht sich regelmäßig über die Pipeline und aktuelle Projekte. Wichtig und hoch geschätzt bei externen Geschäftspartnern ist zum einen, dass MEAG ein

verlässlicher Partner und aufgrund der Unternehmensstruktur in der Lage ist, verschiedene Lösungen, z.B. auch Versicherungen anzubieten. Zum anderen ist MEAG in der Lage, auch komplexe Projekte zu strukturieren.

Portfoliomanagement-Verantwortung für Infrastruktur-Investments

Das neunköpfige Infrastructure-Debt-Team wird seit 2014 von Thomas Bayerl geleitet. Thomas Bayerl (14 Jahre Berufserfahrung, davon 9 Jahre bei der MEAG) begann 2004 nach dem Mathematikstudium bei der Landesbank Baden-Württemberg. Anfang 2006 wechselte er nach London und war für die HSH Nordbank tätig. Ende 2008 stieß er als ABS und Credit Portfoliomanager zur MEAG und baute die Assetklasse Infrastructure Debt zunächst für Investoren von Munich Re und ERGO auf. Seit 2018 legt er auch für institutionelle Investoren in dieser Assetklasse an.



Natixis Investment Managers

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Equity

Infrastructure Debt

Adresse

Strasse + Nummer	Im Trutz Frankfurt 55
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60322
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1998
webpage	www.im.natixis.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Sebastian Römer
Titel und Funktion	Head of Central & Eastern Europe
Telefonnummer	+49 69 97 153 223
E-Mail	sebastian.roemer@natixis.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Julia Reher
Titel und Funktion	Senior Director – Institutional Sales
Telefonnummer	+49 69 97 153 229
E-Mail	julia.reher@natixis.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europe	Infrastructure Equity	2002	2.8 Mrd.
Europe	Infrastructure Equity	2002	2.8 Mrd.
Europe	Infrastructure Debt	-	-
Global	Infrastructure Debt	-	-

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure

Investierbare Anlagevehikel

Publikumsfonds (commingled funds)
 Spezialfonds (mandates, Managed accounts)
 Andere Vehikel (mandates, managed accounts, co-investments)

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Natixis Investment Managers

With €846.5* billion AUM, Natixis Investment Managers is one of the largest asset managers in the world. We offer active investment solutions from 26 high-conviction affiliated investment managers worldwide. Providing institutional clients with access to a range of managers, each with its own unique process and culture, helps capitalise on the diverse and unconventional thinking that can lead to alpha generation.

Our 26 affiliates are located across Europe, the UK, the Americas and Asia and offer more than 200 strategies worldwide. These strategies cover a range of traditional and alternative asset classes, including private equity, infrastructure, real estate, private debt and both liquid and illiquid alternatives.

*Source: Natixis Investment Managers, as at 30.06.2018.

Mirova

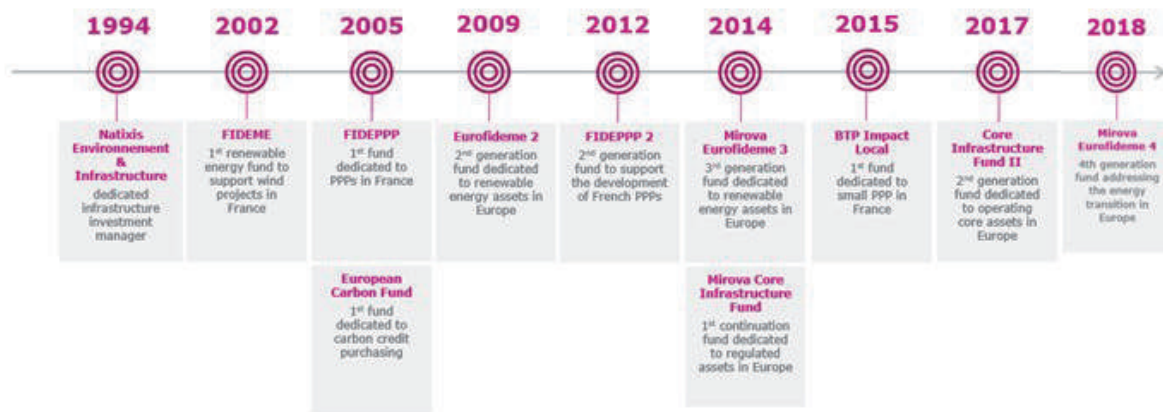
Mirova, an affiliate of Natixis Investment Managers, is a leading asset manager dedicated to responsible investing. Addressing challenges to a sustainable economy sits at the very heart of our investment decisions. Mirova's philosophy is based on the conviction that integrating sustainable development themes can generate solutions that create value for investors over the long term, not only thanks to a better appreciation of risks, but also by identifying favorable investment opportunities in a changing world.

Leveraging a comprehensive and consistent approach to responsible investing, Mirova provides a wide range of investment products and services through several centers of expertise: equities, fixed income, infrastructure, impact investing, as well as proxy voting and engagement. With €9.9 billion** of assets under management, Mirova brings together 89 multidisciplinary professionals, including thematic investing specialists, engineers, financial and ESG analysts, and project finance experts.

With over 15 years' experience in managing essential infrastructure and renewable energy assets, Mirova strives to provide institutional clients with long-term investment opportunities in greenfield and brownfield projects across Europe, while supporting the sustainability of local economic, community and environmental development. Because sustainable development starts with responsible investment.

Please find below a timeline of Mirova's key milestones in infrastructure fund management:

** Source: Mirova as at 30.09.2018



Ostrum

Ostrum Asset Management***, has been committed to helping clients to provide for their future for more than 30 years. Ostrum Asset Management is a leading asset manager in Europe that provides a full range of high-performance fixed income, equity and insurance investment management strategies, with an active and fundamental approach.

With a large footprint in the fixed-income space and a longstanding track-record, Ostrum AM is extending its products coverage to private debt real assets allowing clients to finance assets in sectors like infrastructures, real estate, aircraft, natural resources and energy. This asset class primarily offers diversification to private assets. It also provides with an alternative to traditional investments with an inherent low volatility and a high heterogeneity across transactions that can help matching investor's requirements.

The Ostrum AM real asset platform strives to offer investors two possibilities to get exposure:

- Either through commingled closed-end funds or mandates where deals are sourced by a large network of banks in the market relaying on the investment team relationships. This approach especially targets real estate, aircraft and infrastructure loans.
- Or leveraging on the partnership between Ostrum AM and Natixis Corporate Investment Banking that provides investors with a privileged access to the Natixis CIB pipeline of transactions with the aim to allow for deal customization and ultimately to facilitate capital deployment in all real asset sectors.

***an affiliate of Natixis Investment Managers.

Vorstellung einer Investmentlösung

I. Name / Bezeichnung:

MIROVA EUROFIDEME IV

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	(i) renewable energy (ii) energy storage & grid (iii) electric mobility & charging infrastructure. (max. 10%)
Volumen	Targeted size = €500m / Hard cap = €700m
Währung	EUR
Region	OECD countries (at least 80% in Europe)
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	French Société en Libre Partenariat (SLP)
Anlagezeitraum	Investment period = 5 years from initial closing date Fund term = 12 years [with extension possible +2 subject to investor's general assembly consent
Asset Manager / Anlageberater	Mirova

MIROVA EUROFIDEM IV

European Renewable Energy

- Renewable energy assets represent one of the fastest growing segments within the broader global real assets environment
- Strong and reiterated political support with ambitious European targets, with growth driven by France, Benelux and Iberia.
- Competitive and mature industry leading to ever falling clean energy production cost
- Historically stable income, tangible assets, attractive, diversified and long-term investment opportunities
- Natural choice of asset allocation in the move towards a low carbon economy

Advantages of this strategy

- Proven investment strategy implemented and fine-tuned over several generations of funds for the last 15Y
- Leverage on continuous growth of the EU renewables market and existing relationships to co-invest in mature technologies
- A combination of yield-driven and value creation strategies.
- Equity and mezzanine investments of c. €20m predominantly in greenfield projects
- Seeks enhanced return through investment opportunities outside Europe alongside historical partners, late development stage project acquisition, energy storage and grid and through electric mobility and charging infrastructures

Management team

- 10 professionals with an average of over a decade of hands-on experience in targeted sectors managing c. €500m
- Active investor in renewables since 2002, one of the longest track-record in Europe with 3 investment funds successfully deployed
- 150+ renewable energy projects financed amounting to €2.7bn worth capex
- 1.8 GW of clean energy installed capacity
- Mirova: A fast growing alternative investment manager in real assets: €9bn AuM / 70 professionals

Characteristics

- Management company: Mirova
- Type: Illiquid
- Total expected investment: €500m
- Targeted return¹: 8%
- Geographic region: OECD countries (at least 80% in Europe)
- Sectors: (i) Renewable energy, (ii) Energy storage and grid, (iii) Electric mobility and charging infrastructures (max 10%)
- Maturity: 15 years

¹There is no guarantee that target return will be achieved.

Main risk factors: Loss of capital, performance, risks associated with the deployment of the strategy's, general counterparty, macro-economic, general taxation, impacts of governmental regulation and legislative changes.

Vorstellung einer Investmentlösung

II. Name / Bezeichnung:

INFRASTRUCTURE SEN. SEC. DEBT CAPABILITY

Anlagesegment	Infrastructure Debt
Sektor	Transportation and Social, Power and renewable, Telecom
Volumen	-
Währung	Investment currencies: EUR, USD hedged
Region	European focus with diversification to OECD
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	-
Anlagezeitraum	30 years (with WAL = 10 years)
Asset Manager / Anlageberater	Ostrum Asset Management

OSTRUM INFRASTRUCTURE SENIOR SECURED DEBT CAPABILITY

Infrastructure finance loans

- Financing tangible assets that produce essential products or services
- A high level of sector diversification: transport, social facilities, waste/water treatment, power generation and distribution, telecommunications and natural resources
- A vast global market of \$250bn of annual new needs (600 transactions per year)
- A variable rate market with growing fixed rate opportunities where senior transactions offer Euribor or swap rate+2% on average

Advantages of this strategy

- Innovative conservative long duration approach beyond Europe with a focus on assets favouring environment and energy transition
- Senior loans secured against physical assets that are not rated but equivalent on average to an IG rating
- A low default rate and a high recovery rate of 77%³
- Historically stable income streams that have been predictable over long maturities
- A low correlation with the fixed-income markets
- Advantageous Solvency II treatment for insurance with at least 30% SCR reduction compared to corporate issuers
- Portfolio construction drawing on risk diversification across regions, sectors, development stages and nature of cash-flows
- An opportunistic blend of fixed and variable rates

Management team

- A team with credit and investment banking skills with 20 years of experience in credit analysis and the origination, structuring, and monitoring of project finance transactions
- The team selects loans and holds them until their due date while minimising the risk taken
- The loans are carefully analysed (structure, collateral¹ and borrower credit risk) before they are selected
- Possibility of mandate or dedicated fund management
- Defining of the investment strategy according to the client's needs (sector, regional or single-currency focus or global approach, portfolio duration, etc.)

Characteristics

- Management company: Ostrum AM
- Type: Illiquid
- Targeted return²: Euribor or swap rate + [2.00%;2.50%]
- Geographic region: Europe, OECD (USA, Canada, Australia)
- Sectors: transport, social facilities, renewables, water, telecommunications
- Maturity: 20 years, with an portfolio duration of 10 years

¹Guarantees, Securities. ²There is not guarantee that target return will be achieved. ³:Moody's default and recovery rates for project finance bank loans study dated of March 5, 2018.

Main risk factors: Loss of capital, performance, risks associated with the deployment of the strategy's, general counterparty, macro-economic, general taxation, impacts of governmental regulation and legislative changes.

Additional Notes:

This material has been provided for information purposes only to investment service providers or other Professional Clients or Qualified Investors and, when required by local regulation, only at their written request. This material must not be used with Retail Investors. It is the responsibility of each investment service provider to ensure that the offering or sale of fund shares or third party investment services to its clients complies with the relevant national law.

In Germany: This material is provided by Natixis Investment Managers S.A. or its branch office Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland. Natixis Investment Managers S.A. is a Luxembourg management company that is authorized by the Commission de Surveillance du Secteur Financier and is incorporated under Luxembourg laws and registered under n. B 115843. Registered office of Natixis Investment Managers S.A.: 2 rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg. Registered office of Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland (Registration number: HRB 88541): Im Trutz Frankfurt 55, Westend Carrée, 7. Floor, Frankfurt am Main 60322, Germany.

The above referenced entity is a business development unit of Natixis Investment Managers, the holding company of a diverse line-up of specialised investment management and distribution entities worldwide. The investment management subsidiaries of Natixis Investment Managers conduct any regulated activities only in and from the jurisdictions in which they are licensed or authorized. Their services and the products they manage are not available to all investors in all jurisdictions.

Although Natixis Investment Managers believes the information provided in this material to be reliable, including that from third party sources, it does not guarantee the accuracy, adequacy, or completeness of such information.

The provision of this material and/or reference to specific securities, sectors, or markets within this material does not constitute investment advice, or a recommendation or an offer to buy or to sell any security, or an offer of services. Investors should consider the investment objectives, risks and expenses of any investment carefully before investing. The analyses, opinions, and certain of the investment themes and processes referenced herein represent the views of the portfolio manager(s) as of the date indicated. These, as well as the portfolio holdings and characteristics shown, are subject to change. There can be no assurance that developments will transpire as may be forecasted in this material.

This material may not be distributed, published, or reproduced, in whole or in part.

All amounts shown are expressed in USD unless otherwise indicated.

Nykredit

asset management

Nykredit Asset Management

Investierte Assetklassen Infrastruktur Infrastructure Equity

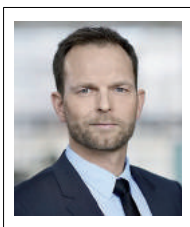
Adresse

Strasse + Nummer	Kalvebod Brygge 1-3
Stadt / City	Kopenhagen
PLZ	1780
Land	Dänemark
Gründungsjahr	1851
webpage	www.nykredit.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Stephan Jacobs
Titel und Funktion	Senior Sales Manager
Telefonnummer	+49 69 3487 27795
E-Mail	stephan.jacobs@fundplacement.de



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Michael Sero
Titel und Funktion	Head of International Clients
Telefonnummer	+45 44559133
E-Mail	sero@nykredit.dk

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Global (OECD focus)	Infrastructure Equity	2018	53 Mio. (after first close. Target volume is 300 m)
Global (OECD focus)	Infrastructure Equity	2014	400 Mio.

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure

Investierbare Anlagevehikel

Spezialfonds
 Andere Vehikel

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Introduction to Nykredit

The company was established in 1851 and since 1985, following a merger between Forenede Kreditforeninger and Jyllands Kreditforening, the group has been branded as Nykredit. Due to the size of the group and a significant market share of 40% in mortgage loans, Nykredit is considered a SIFI institution in Denmark. Nykredit is also the largest European issuer of covered bonds, and Denmark is the largest Covered Bond market Europe – even larger than Germany.

Nykredit Asset Management is part of the Wholesale-organisation in Nykredit. Nykredit Asset Management currently has EUR 27 billion under management and 45 fulltime employees. Hence Nykredit Asset Management is one of the largest asset managers in Denmark. In 2018 Nykredit AM was ranked #1 in the Prospera questionnaire among institutional investors in Denmark. Also in 2018 Nykredit AM was awarded as the best Asset Manager in Denmark in several Rankings, one of them being Morningstar.

Nykredit Portfolio Administration is the fund administration company for Nykredit and has EUR 110 billion under administration, they service Nykredit AM in different back-/middle office functions. Nykredit Capital Markets Operations has 96 employees servicing Nykredit Asset Management in different back-office functions. Nykredit Portfolio Administration has a market share of more than 60% of the institutional market which makes them one of the largest players in Denmark.

Nykredit AM have been active in the German institutional market since 2011 and we launched our first German mutual fund with Monega in Cologne in 2014. Today we service a large number of institutional investors in Germany and we cooperate with a majority of the German Administrators and custodians.

Through the years, Nykredit Asset Management has expanded the knowledge and developed investment competences in several asset classes. Own asset management strategies are complemented with external asset managers, enabling the Nykredit group to service all our segments, both retail clients, HNWI's, institutional and international investors, with attractive portfolio solutions.

The infrastructure asset class

Infrastructure equity is an illiquid asset class, which has attractive risk and return characteristics and is a diversifying asset class in a portfolio context. At the same time, it is an asset class, which can be difficult to access unless you have significant resources and make a significant investment. Nykredit Infrastructure is thus targeted towards investors, who are aiming to improve their portfolio mix, but who do not necessarily have the resources to conduct a full review of the infrastructure market and the participants or simply won't be able to commit to the minimum ticket sizes (typically USD10-20mil) these fund managers require.

Five years ago, Nykredit undertook a research study on a number of different illiquid asset classes to potentially add "alternatives" to clients' portfolios. Infrastructure equity was found to be an asset class to have attractive upside, but at the same time protecting the downside as these assets deliver an essential service to the society and typically generate a healthy yield. In addition, infrastructure equity is an asset class, which in a portfolio context is a good diversifier as it adds a different set of return drivers.

Fund-of funds

Nykredit Infrastructure is a Fund-of-Funds solution designed to give investors a diversified exposure to the infrastructure equity asset class. We believe a diversified portfolio of infrastructure assets is a way to mitigate risk and ensure a number of different return drivers, and hence is an attractive opportunity for investors.

While Fund-of-funds solutions can lead to higher fees, it is also evident, that there are a number of scale advantages including reduced management fees to the underlying infrastructure funds and reduced due diligence costs which reduces or even offsets the fee to the Fund-of-funds manager. At the same time, the investor taps into the resource pool, experience and network of the Fund-of-funds manager who has a strong alignment of interest and the investor will get access to investments, which may be difficult to access on his own.

Experience

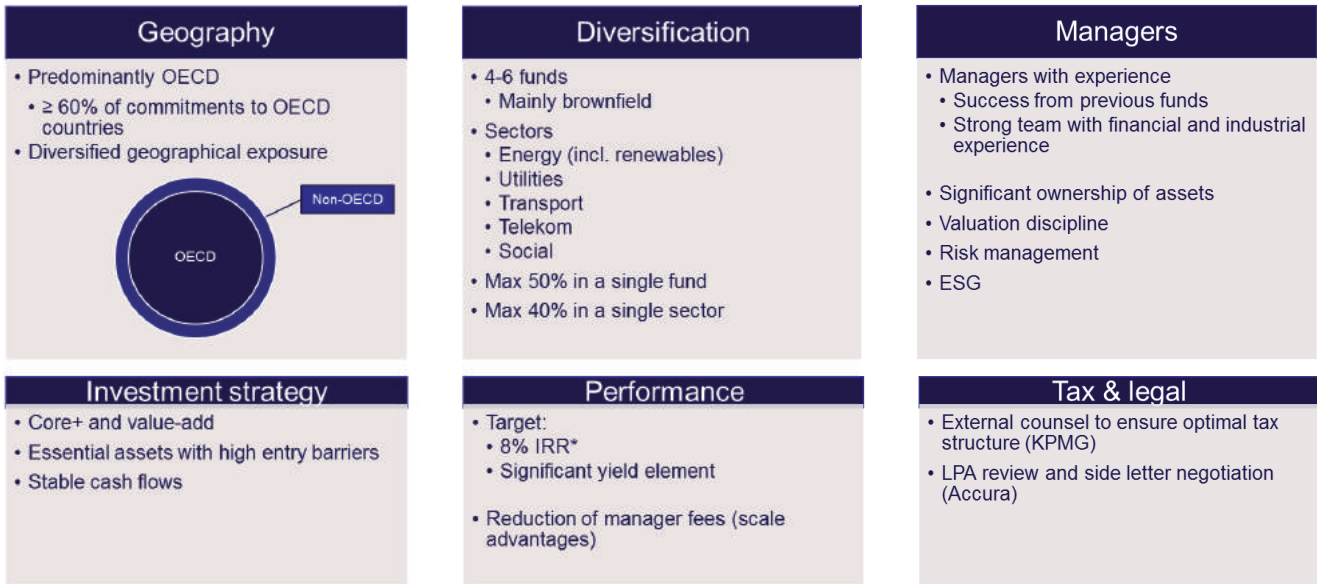
Nykredit Asset Management has significant experience in performing due diligence on asset managers with more than 700 on-site due diligence meetings and experience in both liquid and illiquid markets. As investing in infrastructure, to a significant extent, is about the people managing the fund, this experience in assessing managers is vital. Nykredit has EUR 3bn under management with external asset managers of which EUR 400m is with infrastructure funds.

Nykredit Asset Management has been managing an Infrastructure Fund-of funds since 2014. The team has throughout the years reviewed more than 120 infrastructure funds and eventually committed capital to 10 different infrastructure funds. As of December 2017, this fund holds 50 assets, which have generated an IRR of 14% gross since inception. This particular fund is tailored to retail investors in multi-asset portfolios, and thus not available to external investors. In 2018 we have launched "Nykredit Infrastructure" leveraging off the experience from prior fund investments, and this fund is tailored for larger and institutional investors.

Strategy

The investment philosophy at Nykredit Asset Management centres around the quality of the team when assessing external asset managers. This is even more important when committing to managers of an illiquid asset class such as infrastructure, where experience in operating and growing assets and handling a number of different issues is paramount. The teams will need to have demonstrated their ability in the past, have the relevant experience in the sector and geography and have the right incentives to succeed.

The investment profile of Nykredit Infrastructure is outlined below:



* Net of local tax and all management fees

When committing to infrastructure funds, typically these funds have not invested into any assets yet, meaning you are buying into the infrastructure managers' experience and capabilities in identifying and managing businesses. Typically, the infrastructure manager will have 3-5 years to identify the relevant investments for the fund, and then 5-10 years to manage and optimise the business before selling.

Vorstellung einer Investmentlösung




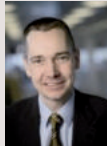

Name / Bezeichnung:

Nykredit Infrastructure Partners

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	Transport, Energy, Communication, Utilities, social.
Volumen	EUR 53 mio.
Währung	EUR
Region	Global
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	SICAV-RAIF
Anlagezeitraum	2 years from final close
Asset Manager / Anlageberater	Nykredit Asset Management

Investment team

The investment team involved in identifying and selecting infrastructure funds at Nykredit are mainly driven by Peter Kjærgaard, CIO & MD of Nykredit Asset Management, Ulla Agesen, Head of Alternative Investments & Manager Selection, and Martin Munkesø, Senior Portfolio Manager.

Investment team			Senior Policy Advisors		
 <p>Peter Kjærgaard CIO BA, MBA 20 yrs experience</p>	 <p>Ulla Agesen Head of AIMS Cand.merc 18 yrs experience</p>	 <p>Martin Munkesø Senior PM Cand.merc, MBA, CFA 14 yrs experience</p>	 <p>Niels-Ulrik Mousten Consultant, board member 30 yrs investment experience</p>	 <p>Anders Eldrup Consultant, board member 44 yrs experience</p>	

The investment team has broad experience in investing and selecting managers. Peter Kjærgaard has spent several years in London including being responsible for the global corporate loan book at Royal Bank of Scotland, as well as having had positions at BNP Paribas and Unibank. Prior to her current role, Ulla Agesen was Head of Equity Investment Management at Aon Hewitt in London advising large international pension funds about manager selection and portfolio construction and prior to that deputy director at Kirstein Finance. Martin Munkesø spent five years with illiquid fund investments in his time at International Woodland Company advising institutional investors before joining Nykredit in 2012. There are several other investment and back office colleagues involved in the processes around infrastructure investments in Nykredit Asset Management, including ESG, legal, tax, compliance, etc.

In addition to the investment team, Nykredit makes use of two Senior Policy Advisors, to assist and guide in various matters. Niels-Ulrik Mousten is the former CEO of Danske Capital and has a wealth of experience in investments. He currently serves as a consultant and a board member to various institutional investors. Anders Eldrup is the former CEO of DONG Energy/Ørsted and served as a Secretary of the Danish Finance Ministry. He has significant knowledge about the energy sector and assists Nykredit in understanding the trends and politics of the sector.

The investment process is governed by an Investment Committee (IC), which in addition to the investment team consists of Jesper Timmermann, Head of Finance, Søren Larsen, Head of ESG and David Sander Hjortsø, Head of Legal. The IC is the body, which approves or declines next steps in the investment process.

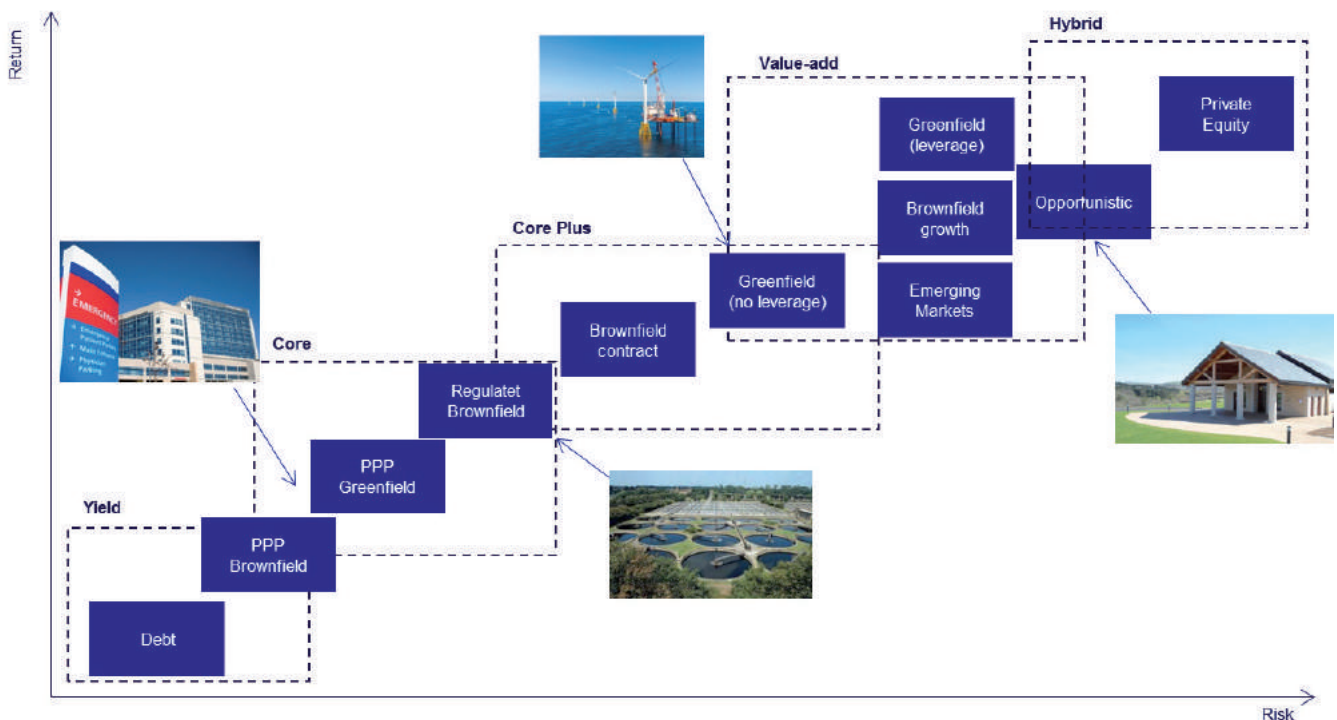
At the final stages before committing to a fund, Nykredit use external advisors for tax matters (KPMG Acor Tax) and legal matters (Accura Attorneys).

In addition to the team members mentioned above, the Investment Team will debate and cross-check managers and market trends with other institutional investors, and formally Nykredit Infrastructure is governed by a 3-man Board in Luxembourg.

Investment process

Overall, the investment process for Nykredit Infrastructure aims to 1) identify the best funds and 2) construct a well-diversified portfolio.

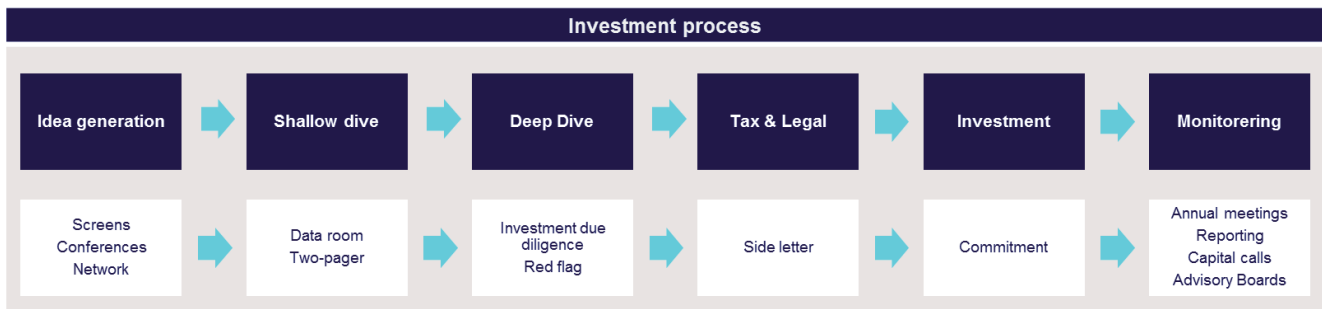
In order to narrow down the universe, the investment team has a preference for funds in the “Core Plus/Value-add”-space, where there is a good level of risk/return; see illustration below. Managers of Core Plus/Value-add funds invest in assets with a decent level of yield and potential for the manager to optimise and grow the business. So-called “Core-assets” face competition from direct investors and there is limited potential for infrastructure managers to significantly optimise the business, and therefore the return expectation is lower. At the other end of the spectrum, Private Equity oriented assets have a higher level of risk and will not necessarily have long term contracts or be essential to society; hence it does not meet the investment criteria for Nykredit Infrastructure.



The investment team follows a funnel approach where a number of funds are reviewed and relevant candidates are scrutinised in detail. The process is illustrated below.

Access to information and managers is significantly weaker than for listed markets, but given the years of working with infrastructure investments, Nykredit is well known in the investment community, and are generally offered investments before the official fundraising starts. In addition to the network, the team uses the Preqin database, which is the most comprehensive database for alternative investments, to ensure the full universe is covered.

Funds that meet the overall requirements of 1) being in the Core Plus/Value-add space, 2) have a stable and experienced team, 3) and have successfully managed funds in the past, will be reviewed further by the investment team getting access to further information (data room) and having a meeting with the manager. The outcome of this “Shallow dive” is a two-pager, which is then presented to the IC.



If the IC approves, the fund will go to the “Deep dive” stage; which includes full investment due diligence with a 1-2 day on-site visit with the manager, as well as initial review of the tax status and legal features of the fund carried out by tax & legal specialists at Nykredit. At the on-site due diligence, the Nykredit investment team will meet with a range of partners, directors, and associates from the fund manager and dig into details about remuneration structures, culture, deal origination, asset management valuation methodology, risk management and environment, social and governance factors (ESG). In particular, the team look for history of handling problematic situations with a business, sensitivity in the valuation model and how the team interacts with each other. It is important for us to understand, how a potential deal is identified, how the team negotiates with the seller and which business plan is put in place for a particular business. In addition, we review the sales process to understand how the valuation is maximised at that final point.

The manager’s understanding of ESG-related matters is of high importance to Nykredit as failure to do so introduces an element of risk. Health & Safety, environmental factors, adherence to labour market rights, etc. helps to improve market practices and is a benefit both to the near community as well as to the management and valuation of the asset. Nykredit’s Head of ESG reviews the ESG-policy of the manager, the track record and the existing investments as part of the due diligence.

Before any commitment to a fund, the Nykredit Investment team will have reference calls with a number of different touch points, who are familiar with the particular infrastructure manager (investors, former team members, business owners etc.). This serves as a checkpoint for certain concerns and is also helpful when negotiating with the manager.

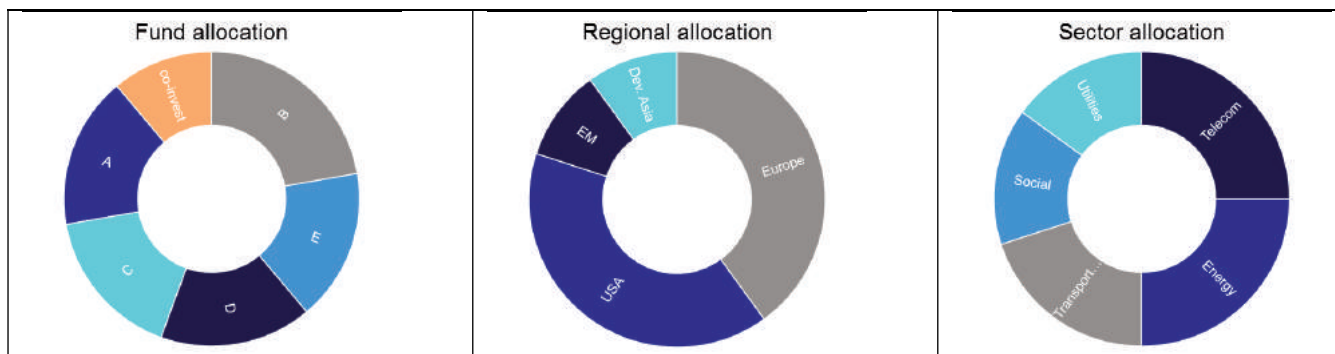
As a final point, the team employ external legal and tax counsel to carry out a thorough review of the fund documentation and fund structure to disclose any disadvantages. This is a necessary, but costly, task, that for the individual investor may be significant, but in a fund-of-fund context the individual investor benefits from the scale advantages. The legal counsel and the Nykredit Investment team will, in cooperation, negotiate a side letter, which includes additional points Nykredit require in order to commit to the fund.

While it is of utmost importance to select a strong manager, part of the Nykredit team’s role is to ensure the overall portfolio is well-diversified and that the selected managers complement each other in sector preferences, regional focus and approach. Selecting 4-6 complementing funds will mitigate risk and ensure a broad exposure to infrastructure. We expect the funds to each hold approx. 10 assets, meaning in aggregate Nykredit Infrastructure will hold c. 50 infrastructure assets.

In addition to commitments to funds, there may be co-investments, which basically means increased exposure to one or more of the assets already in the fund. The benefit of co-investments are lower management fees and quick exposure, while the manager still has the full responsibility of managing the particular business. Nykredit will, given its size, get access to these co-investments, which generally only are offered investors of a significant size and speed of execution.

The composition of the portfolio will not be precisely defined from the time of committing to the Nykredit Infrastructure fund, as the underlying funds will not have identified all their investments.

However it is our expectation, that the Nykredit Infrastructure fund, in very broad terms, will be allocated as illustrated below, as we are conscious of combining funds which complement each other in terms of sector-preferences, geographical preferences, size and approach.



After committing to the funds, the Nykredit Investment team continuously monitors the investments, the investment pace and other developments at the underlying fund manager including participating in annual meetings, investor advisory boards etc. While the commitments are irrevocable in nature, a number of different actions can be taken if needed if things do not develop according to plan, and here the dialogue with other investors is essential.

Portfolio today

Nykredit Infrastructure has already committed to two infrastructure funds, with further 2-4 funds to be added over the course of 2018 and 2019. The two funds in the portfolio meet the key criteria of having a high quality team of investment professionals and operational excellence, and both funds target global infrastructure assets in a number of sectors. Both managers have successfully managed funds in the past and Nykredit has a very high conviction in the teams.

An added benefit with the two commitments is that the funds have seed assets, and investors will thus get exposure to infrastructure very quickly. There are already 10 assets in the portfolio across different sectors and geographies, including social infrastructure in Europe, fiber network in the US, renewables in Latin America and transport services in Europe.

Terms

Nykredit Infrastructure is a Luxembourg domiciled fund of the industry standard type: "Reserved Alternative Investment Fund". The details of the structure are set out in the table below.

Structure	
Legal structure	Luxembourg based Reserved Alternative Investment Fund (RAIF)
Administrator & Depositary	Bank of New York Mellon
Management company	Nykredit Asset Management
Term	15 yrs from final close (+3x1 yr)
Investment period	Maximum of 2 yrs from Final close (expected 1 yr)
Closing	Final close June 2019
Co-investment	Max 20% of fund

The term life of the fund is 15 years, which may seem long to some investors, although it is important to note, that we expect the investors' commitment to be paid back after approx. 8 years. In addition, as a unique feature, Nykredit Infrastructure offer optional liquidity windows. While we believe investors should commit to the fund for the long term, we recognise some clients may experience the 15 year term as a rather long time frame. Investors who wish to have the opportunity to redeem, can chose

a share class with this “insurance” to be able to redeem in 2024, 2027 or 2030 at a discount to NAV up to 10%.

The Nykredit Group has also committed to Nykredit Infrastructure, and is thus fully committed to the success of the fund.

Nykredit will potentially have other mandates, which may commit to the same infrastructure funds as Nykredit Infrastructure. This will result in a larger commitment in aggregate, which often leads to better terms. Nykredit Infrastructure will thus benefit directly from fee reductions, seat on advisory boards, additional information etc. that Nykredit manages to negotiate.



UBS Asset Management (Deutschland) GmbH

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Equity (Direkt und Multi Manager)

Infrastructure Debt (Direkt)

Adresse

Strasse + Nummer	Bockenheimer Landstrasse 2-4
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60306
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1989
webpage	www.ubs.com/deutschlandfonds

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Miriam Uebel, CFA, CAIA
Titel und Funktion	Head Regulated Clients & Consultant Relations
Telefonnummer	+49-69-1369 5903
E-Mail	miriam.uebel@ubs.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Reiner Hübner, CEFA
Titel und Funktion	Geschäftsführer Portfoliomanagement & Institutional Client Coverage
Telefonnummer	+49-69-1369 5379
E-Mail	reiner.huebner@ubs.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Europa	Infrastructure Debt	2014	1,1 Mrd. EUR (Commitments)
Global	Infrastructure Equity (Direct)	2007	2,2 Mrd. USD (Commitments)
Global	Infrastructure Equity (Multi Manager)	2004	3,8 Mrd. USD (Commitments)

Anlagesektoren

Transportation and Traffic
 Energy
 Communication
 Versorgung / Supply (Water etc.)
 Social Infrastructure
 Andere

Investierbare Anlagevehikel

Andere Vehikel (Nicht: PF, SF, Direktanlage)

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

UBS Asset Management's Real Estate und Private Markets Geschäft gehört zu den weltweit größten Vermögensverwaltern von Sachwerten und verwaltet mehr als 105 Mrd. USD. Durch die Kombination der gemeinsamen Expertise von mehr als 550 talentierten Mitarbeitern in den Bereichen Direkte Immobilien und Direkte Infrastruktur sowie Multi-Manager-Lösungen in Immobilien, Infrastruktur und Private Equity können wir unseren Kunden integrierte Lösungen zur Optimierung der Diversifizierung von Portfolios anbieten. Unsere Expertise reicht von Core- bis hin zu Value-Add- und opportunistischen Strategien. Wir bieten unseren Kunden sowohl direkte Immobilien- und Infrastrukturbeteiligungen als auch indirekte Investments in führende Immobilien-, Infrastruktur- und Private-Equity-Manager. Investoren können auf unser vielfältiges Produktangebot über offenen und geschlossenen privaten Fonds, sowie individuelle Mandate zugreifen.

Unsere Infrastrukturplattform investiert weltweit in die wichtigsten Infrastrukturbereiche wie Energie, Versorgung, Verkehr, Telekommunikation und soziale Infrastruktur. Unser engagiertes Spezialistenteam wurde 2007 gegründet und unterhält fünf internationale Büros. Zum Angebot zählen geschlossene, direkte Infrastructure Equity Funds, die in traditionelle, langlebige Infrastrukturanlagen in Industrieländern investieren. Wir zielen auf Vermögenswerte ab, die wesentliche Dienstleistungen bieten, einen starken Cashflow aufweisen und die Inflationsschutzattribute beibehalten. Unser Infrastructure Debt Angebot umfasst eine europäische Strategie, die langfristig in vorrangige besicherte Infrastrukturkredite investiert.

Wir sind stolz auf unser Engagement für nachhaltiges Investieren. Unser Anlageprozess beinhaltet eine gründliche Überprüfung der Umwelt-, Sozial- und Governanceaspekte (ESG) des Vermögenswerts. Während der gesamten Investitionsphase überwachen wir weiterhin die ESG-Auswirkungen der Anlage. GRESB, der Global ESG Benchmark für Real Assets, stufte unsere Infrastructure Equity Fonds # 1 und # 2 in ihre Vergleichsgruppe ein. Wir besitzen zudem ein A + Rating von den von den UN unterstützten Principles for Responsible Investment (PRI).

Unser Multi-Manager-Geschäft bietet indirekte Real-Asset-Investment-Lösungen über Fund of Fund-Strukturen für Immobilien, Infrastruktur und Private Equity - alles unter einem Dach. Im Jahr 2004 gegründet, bietet der Multi Manager Infrastructure Bereich Lösungen für Infrastrukturinvestitionen auf einer diversifizierten Basis, zugeschnitten auf die individuellen Bedürfnisse institutioneller Investoren, die ein Engagement im Infrastruktursektor suchen. Das Angebot umfasst geschlossene private Fonds, maßgeschneiderte Anlagestrukturen sowie individuell verwaltete Mandate mit Schwerpunkt auf operativen Infrastrukturanlagen in OECD-Ländern. Das erfahrene Team blickt auf eine solide Erfolgsbilanz zurück, die bislang bei 50 Infrastrukturfonds eingegangen wurde und während der Konjunkturzyklen eine konsistente Performance aufweist.

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

Archmore Infrastructure Debt Platform II (IDP II)

Anlagesegment	Infrastructure Debt
Sektor	Transport, Versorger, Telekommunikation, Energie, Soziale Infrastruktur
Volumen	Hard Cap 1 Mrd. EUR
Währung	EUR
Region	Europa
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	SCSp, SICAV-SIF
Anlagezeitraum	10 Jahre nach finalem Closing
Asset Manager / Anlageberater	UBS Asset Management Funds Ltd

Die Archmore Infrastructure Debt Platform II (IDP II) bietet Kunden als Nachfolgerin der erfolgreichen IDP I ein maßgeschneidertes Portfolio von Private-Debt-Investitionen in Infrastrukturanlagen. Die Strategie zielt auf vorrangig besicherte Vermögenswerte mit stabilen Cashflows und einer Brutto-Zielrendite von 4,0 Prozent p.a. bei einer Duration von 7–10 Jahren ab. Das Management der IDP II erfolgt durch ein spezialisiertes und erfahrenes Team von UBS Asset Management, einem der größten Vermögensverwalter der Welt.

Gründe für Investitionen in Infrastruktur

Infrastrukturanlagen sind üblicherweise langfristiger Natur und den Konjunkturzyklen nur in begrenztem Maße ausgesetzt. Damit bieten sie Investoren eine *robuste und stabile Cashflow-Quelle*. Historisch haben Infrastrukturkredite *niedrigere Ausfallquoten und höhere Erlösquoten* als Unternehmenskredite mit vergleichbarem Rating erzielt. Sie weisen auch ein *robusteres Kreditprofil* mit geringerer Anfälligkeit für Rating-Herabstufungen auf. Infrastrukturkredite stellen dank ihrer langfristigen Natur eine gute Ergänzung zu Unternehmenskrediten dar und bringen gleichzeitig Diversifikationsvorteile.

Wesentliche Vorteile für Investoren

- *Aufschlag am Privatmarkt*: deutlicher Renditevorteil gegenüber vergleichbaren börsennotierten Unternehmensanleihen.¹
- *Attraktives Risikoprofil* im Vergleich zu ähnlichen Investitionen in Unternehmenskredite.

Unsere Anlagestrategie

Unsere Strategie ist bestrebt, Investoren *stabile Cashflows aus Infrastrukturkrediten* zu bieten. Die Strategie soll das aktuelle Ungleichgewicht von Kapitalangebot und -nachfrage im europäischen Markt für Infrastrukturkredite nutzen und eine *attraktive risikobereinigte Rendite* für Investoren erzielen. Sie wird Anlagegelegenheiten in europäischen Ländern mit Investment-Grade-Rating suchen und dabei besonders das kontinentale Westeuropa berücksichtigen.

Angesichts des Umfangs von Finanzierungen und Refinanzierungen, die in den kommenden Jahren benötigt werden, erwarten wir, dass die *direkte Beteiligung des Fonds am privaten Finanzierungsmarkt* Gelegenheiten für höhere Renditen bieten wird.

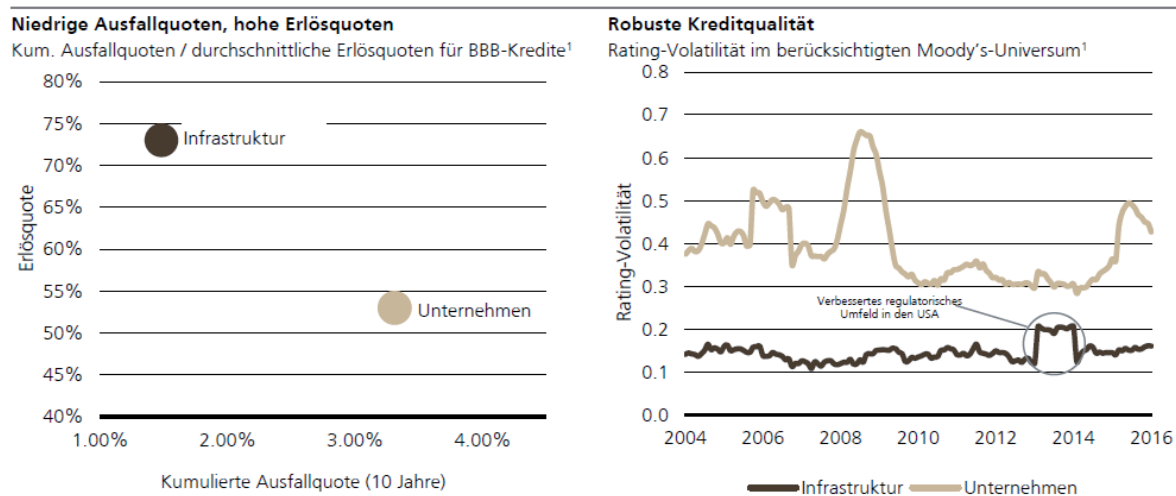
Unser Mehrwert

Wir wollen Mehrwert erzielen, indem wir auf drei bestimmte Transaktionsmerkmale besonders achten:

- Wir sind *hauptsächlich im Primärhandel aktiv*, da wir hier die Transaktionsstruktur beeinflussen, Risiken abschwächen und zusätzliche Gebühren für unsere Kunden vereinnahmen können.
- Wir konzentrieren uns auf *Transaktionen mittlerer Größe*, für die der Zugang zu Kapital schwieriger ist und mit denen potenziell höhere Renditen erzielt werden können.
- Wir legen einen *Schwerpunkt auf Objekte in einem späteren Entwicklungsstadium* („brownfield assets“), deren Cashflows besser erkennbar sind und die sofortige Erträge generieren können.

Unsere Kompetenz bei der Anbahnung und Strukturierung von Krediten für Infrastrukturbetreiber und unsere Flexibilität, im ganzen Markt zu investieren, stellen wesentliche Wettbewerbsvorteile dar.

Infrastrukturkredite: Attraktives Risikoprofil und hohe Robustheit¹



Leistungsbilanz – IDP I

Unser erster Infrastrukturkreditfonds (für neue Investoren geschlossen) investiert in ein Anlageportfolio mit einer Restlaufzeit von 6,6 Jahren und einer durchschnittlichen annualisierten Rendite über die Lebenszeit der Anlagen (Asset Life) von 3,9 Prozent. Die Strategie erzielt eine Überrendite von ca. 250 Bp. ggü. der Benchmark für BBB-Unternehmenskredite.²

	31. Dez 16 (letzte 12M)	31. Dez 17 (letzte 12M)	Asset Life ³
Zinsertrag	3,60%	3,56%	3,74%
Gebührenertrag	–	1,50%	0,13%
Bruttoertrag	3,60%	5,06%	3,87%
Durchschnittlicher Kreditspread	318 Bp.	462 Bp.	326 Bp.
BBB-Benchmark ⁴	61 Bp.	60 Bp.	63 Bp.
Überrendite	257 Bp.	402 Bp.	263 Bp.
Investiertes Kapital zum Ende des Zeitraums	EUR 218 Mio.	EUR 464 Mio.	EUR 464 Mio.
Portfoliorestlaufzeit	6,4 Jahre	6,6 Jahre	6,6 Jahre

Neues Fondsangebot – IDP II

Unser Nachfolgefonds Archmore IDP II zielt auf Investitionen in vorrangig besicherte Infrastrukturkredite ab und soll eine Brutto-Zielrendite von 4,0 Prozent per annum⁵ erreichen. Die Anlagestrategie wird sich weiterhin auf Gelegenheiten mittlerer Größe im Privatmarkt konzentrieren und den Aufbau eines diversifizierten Portfolios aus Solvency-II-effizienten Anlageobjekten in europäischen Ländern mit Investment Grade anstreben.

IDP II ist ein geschlossener Fonds mit vorgesehenen Kapitalzusagen in Höhe von EUR 700 Millionen bei einer verbindlichen Obergrenze von EUR 1.000 Millionen. Das erste Closing ist im März 2018 erfolgt, weitere Closings sollen im Laufe des Jahres 2018 folgen.

IDP II: Wesentliche Merkmale

Produktart	In Luxemburg registrierter SCSp, SICAV-SIF CSSF-reguliert, AIFMD-konform
AIFM	UBS Asset Management Funds Ltd
Zielgröße der IDP II	Kapitalzusagen i. H. v. EUR 700 Millionen (verbindliche Obergrenze EUR 1.000 Millionen)
Zeitraum der Kapitalbeschaffung	18 Monate ab dem ersten Closingtermin
Zugrunde liegende Vermögenswerte	Instrumente: vorrangig besicherte Kredite Sektoren: Transport, Versorger, Telekommunikation, Energie und Soziale Infrastruktur
Risikoprofil	Investment-Grade-Qualität ⁶ Qualifiziert als „Infrastrukturanlagen“ im Rahmen der Solvency-II-Regulierung
Zielregionen	Europäische Länder im Investment Grade
Brutto-Zielrendite	4,0% per annum ⁵
Zielduration	7–10 Jahre (mit einer ausgewogenen Mischung aus fest und variabel verzinslichen Instrumenten)
Konzentrationsbeschränkung	Zielportfolio aus 10–16 Instrumenten; in keinem Fall mehr als: <ul style="list-style-type: none"> ➤ 20% in einer einzelnen Investition ➤ 30% in einem einzelnen Land ➤ 10% in Instrumenten außerhalb des definierten Risikoprofils
Investitionszeitraum	2,5 Jahre ab dem finalen Closing
Dauer des Mandats	10 Jahre nach dem finalen Closing, bei maximal zwei aufeinanderfolgenden Verlängerungen von jeweils einem Jahr
Fremdkapitalaufnahme	Keine Fremdkapitalaufnahme außer zur Erleichterung der Transaktionsabwicklung
Ausschüttungen	Erträge werden auf halbjährlicher Basis ausgeschüttet (oder häufiger in Abhängigkeit von den Investitionen)
Währung	EUR
Liquidität	Geschlossener Fonds
Absicherungspolitik	Hedging von Währungsrisiken nur erlaubt zur Absicherung von Nicht-Euro-Investitionen und Nicht-Euro-Anteilsklassen
Berichterstattung	Vierteljährliche NAV-Berichte Jährliche geprüfte Abschlüsse mit Updates des Managements Solvency-II-Analyse und alle Informationen, die für ein Investorenreporting nach dem Durchschauprinzip gemäß Solvency II benötigt werden
ESG-Politik	Unterzeichner von UN Global Compact und UNPRI, Bewertung des ESG-Status der Investition mit ESG-Scorecard

¹ Moody's Infrastructure Default and Recovery Rates, 1983 – 2016

² Basierend auf Archmore IDP I Brutto-Prognosen, Stand 31. Dezember 2017. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse

³ Asset-Life-Renditen sind brutto und basieren auf den Rückzahlungsprofilen bestehender Investitionen bis Fälligkeit oder bis zum ersten Non-Call-Termin, basierend auf aktuellen Marktsätzen

⁴ Bloomberg BBB EUR Non-financial Corporates 10-Year Index (Ticker: BVCSEO10)

⁵ Die hier dargestellte Zielrendite ist hypothetisch, wurde nur zur Illustration berechnet und stellt keine Prognose zukünftiger Renditen dar. Die Zielrendite wird auf Bruttobasis dargestellt und berücksichtigt daher keine Managementgebühren oder Transaktionskosten oder andere von den Investoren zu tragenden Ausgaben, die die Renditen verringern und insgesamt voraussichtlich von erheblicher Höhe sein werden

⁶ Im Rahmen des Anlageprozesses wird für jede Investition, basierend auf einem von Moody's entwickelten Modell, ein internes Kreditrating vergeben und vom Anlageausschuss überprüft



Ventusolar Global Capital GmbH

Investierte Assetklassen Infrastruktur

Infrastructure Equity

Infrastructure Debt

Adresse

Strasse + Nummer	Im Trutz Frankfurt 55
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60322
Land	Deutschland
Gründungsjahr	2007
webpage	www.im.natixis.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Prof. Dr. Laurenz D. Czempiel
Titel und Funktion	CIO
Telefonnummer	089 20 20 5277
E-Mail	ldc@ventusolar.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Sven J. Matten
Titel und Funktion	President
Telefonnummer	089 20 20 5277
E-Mail	sjm@ventusolar.com

Anlageregionen

Region	Infrastructure Debt u.o. / Equity	seit...	AuM [EUR]
Kanada	Infrastructure Equity	2012	
USA	Infrastructure Equity	2012	

Anlagesektoren

Energy

Investierbare Anlagevehikel

Spezialfonds

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

VENTUSOLAR GLOBAL CAPITAL GmbH (VGC) ist eine deutsch-kanadische Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in München, Deutschland sowie der kanadischen Gesellschaft Ventusolar Inc. mit Sitz in Burlington bei Toronto, Kanada. Die Hauptanteilseigner sind neben der institutionellen Gabler-Saliter Bankgeschäft AG die Geschäftsführer der Gesellschaft.

Seit 2007 in Kanada und Deutschland aktiv agiert das VGC-Team heute, gemeinsam mit etablierten und anerkannten Partnern wie etwa der LRI Group in Luxemburg (Teil der Apex Group) oder auch Rödl & Partner, als Investment Advisor für institutionelle Spezialfonds und andere geprüfte Finanzstrukturen.

Der Fokus wird dabei auf die Near- und On-Shore-Windkraft, die Freiflächen-Photovoltaik sowie die große Wasserkraft gelegt. Durch seine Wurzeln im kanadischen Erneuerbare Energien Markt über das lokale Schwesterunternehmen Ventusolar Inc. bietet VGC institutionellen Kunden Zugang zu Wind-, PV- und Wasserkraftanlagen mit dem geographischen Fokus auf Kanada und USA.

Zielkunden sind professionelle Anleger wie Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Banken, Stiftungen und Family Offices in der DACH Region sowie im übrigen Euro-Raum.

Gemeinsam mit seinen über 70 lokalen Partnern identifiziert und bewertet VGC in einem fortlaufenden Prozess investmentfähige Projekten und Anlagen (Photovoltaik, Wind- und Wasserkraft), seien diese zurzeit in der Entwicklung, im Bau oder bereits im Betrieb.

Das Netzwerk von VGC besteht aus lokalen Projektentwicklern, Behörden und Energieunternehmen sowie internationalen Generalunternehmern (EPCs / engineering, procurement and construction) und Produzenten von Solar Panels wie Windturbinen.

Das Managementteam von VGC kann auf einen Track Record von insgesamt rund 1 GW bearbeitete Projekte im Bereich Erneuerbarer Energien zurückblicken.

Die jahrelange Erfolgsbilanz in den Assetklassen Wind und Solar sowie nachgewiesenes Expertenwissen sichert daher einen attraktiven Deal-Flow und interessante Investmentmöglichkeiten.

VGC unterstützt die Energiewende, die zu einer globalen Realität geworden ist. Vor allem Photovoltaik und Windenergie haben sich binnen weniger Jahre zu Schlüsselenergien des 21. Jahrhunderts entwickelt, die zunehmend nunmehr auch ohne staatlich geförderte Zuschüsse interessante Renditen erwirtschaften. Bereits im Jahr 2013 wurden global, bezogen auf die Kraftwerksleistung, erstmals mehr Erneuerbare-Energien-Anlagen errichtet als Kohle- Gas- und Atomkraftwerke zusammen.

In 2016 wurden rund 242 Milliarden US-Dollar investiert und das ohne die große Wasserkraft. Dies entspricht einem Leistungszubau in Höhe von 161 Gigawatt, damit in etwa der Leistung von 100 durchschnittlich großen Kernkraftwerken. Auch bei den Investitionen liegt der Sektor der Erneuerbaren inzwischen deutlich vor den traditionellen Energietechnologien.

Insbesondere ist die solare Stromerzeugung auf dem besten Weg, alle traditionellen Formen der Elektrizitätsproduktion bei den Kosten zu unterbieten. In Weltregionen mit guten Rahmenbedingungen, vor allem mit viel Sonnenschein und verlässlichen Investitionsmöglichkeiten, ist es schon heute so weit.

Die Internationale Energie Agentur (IEA), hält es heute für wahrscheinlich, dass Solarstrom allein bis zur Mitte dieses Jahrhunderts 27 Prozent des weltweiten Strombedarfs decken wird, mehr als jede andere Erzeugungstechnologie.

Während die Kosten für neu errichtete Atomkraftwerke stetig steigen und die Stromproduktion auf Basis fossiler Brennstoffe wegen ihrer Klimawirkungen, ihrer gesundheitlichen und ihrer sozialen Folgen unter immer größerem Druck gerät, wird die Photovoltaik immer kostengünstiger und die Technologien immer effizienter. Aber auch bei Wind steigt die Effizienz erheblich bei ebenfalls deutlich sinkenden Kosten.

Sonne, Wind und regional auch andere regenerative Energietechnologien werden die Stromerzeugung der Zukunft prägen. Erneuerbare Energien gehören deshalb inzwischen generell zu den Schlüsseltechnologien des 21. Jahrhunderts.

Vorstellung einer Investmentlösung

Name / Bezeichnung:

Ventusolar Green Energy Fonds FCP-RAIF

Anlagesegment	Infrastructure Equity
Sektor	Renewable Energy
Volumen	250 Mio CAD
Währung	CAD
Region	Kanada
Vehikel (z.B. Spezialfonds)	RAIF
Anlagezeitraum	8 Jahre
Asset Manager / Anlageberater	LRI Group / Ventusolar Global Capital

Investments für Institutionelle Investoren in Erneuerbare Energien in Kanada

Kanada, das zweitgrößte Flächenland der Erde, forciert bereits seit einigen Jahren konsequent den Wandel von fossilen Brennstoffen hin zu den „Erneuerbaren Energien“. Derzeit liegt das Land beim Verbrauch von „Erneuerbaren Energien“ im weltweiten Ranking der Top-15-Länder bereits auf Platz 10 mit einer Gesamtkapazität von 11,89 GW Wind, 2,5 GW Photovoltaikanlagen in 2016. Das Marktwachstum in den letzten Jahren lag bei durchschnittlich 18% bzw. 1.327 MW/Jahr.

Der Ausbau der erneuerbaren Energien ist zentraler Bestandteil der kanadischen Klimaschutzstrategie, nämlich:

- ✓ Reduzierung der Treibhausgasemissionen bis 2030 um 30% gegenüber 2005
- ✓ Abschaltung aller Kohlekraftwerke bis 2030
- ✓ Einführung einer landesweiten Kohlenstoffsteuer
- ✓ Erzeugung von 90% des Stroms durch emissionsfreie Energieträger (Ökostrom) bis 2030
- ✓ Deckung des Strombedarfs der kanadischen Regierung mit 100% Ökostrom bis 2025
- ✓ Im Budget 2017 Investitionen in Höhe von 3 Mrd. CAD verabschiedet

Darüber hinaus hat der technologische Fortschritt zu Effizienzsteigerung geführt und damit zu Unabhängigkeit von staatlichen Einspeisevergütungen.

Außerhalb Europas, insbesondere in Kanada und den USA, setzt sich stattdessen das sog. Power Purchase Agreement (PPA) immer mehr durch. Ein Power Purchase Agreement (PPA) ist ein langfristiger Stromliefervertrag, der direkt (bilateral) zwischen einem Käufer (Stromabnehmer) und einem Verkäufer (Anlagenbetreiber) abgeschlossen wird. Dieser Vertrag regelt die Lieferung einer Strommenge zu einem definierten Preis oder einem äquivalenten finanziellen Ausgleich.

Die vertraglichen Regelungen zur gelieferten Menge und zum Preis des Stroms können sehr flexibel gestaltet werden. Sie können entweder fixiert sein (bspw. fester Preis, feste Menge), Ober- oder Untergrenzen enthalten (bspw. Mindestpreis, Take-or-Pay-Mengen) oder Indexierungen aufweisen.

Damit bieten Investitionen in „Erneuerbare Energien“ vorhersehbare Cashflows mit vergleichsweise geringen Risiken und geringer Volatilität, einen relativ niedrigen Wartungsaufwand verglichen mit konventioneller Stromproduktion, Unabhängigkeit von schwankenden Rohstoffpreisen, sowie einen langfristigen Anlagehorizont.

Durch das Netzwerk zu lokal ansässigen Projektentwicklern, örtlichen Behörden und Energieversorgern sowie zu internationalen Herstellern von Windturbinen bzw. Solarpanälen kann VENTUSOLAR GLOBAL CAPITAL innerhalb kurzer Zeit eine ausreichende Anzahl von erstklassigen, rentablen Projekten für die Investition sichern. Dies insbesondere in aus europäischer Sicht alternativen, aber attraktiven Regionen wie Kanada.

Die Investitionsmöglichkeit: Zwei Spezialfonds in Form einer Luxemburger RAIF Struktur.

VENTUSOLAR GLOBAL CAPITAL berät momentan zwei Spezialfonds in Form einer Luxemburger RAIF Struktur. Der RAIF ist eine innovative Art von AIF (Alternative Investment Funds), welcher der AIFM-Richtlinie unterliegt und sich am Luxemburger Spezialfonds (SIF) orientiert.

Da er jedoch nicht der Aufsicht durch die Luxemburger Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) unterliegt, bietet der RAIF einen schnelleren Marktzugang. Dies ist für den Portfoliomanager wichtig, um das Momentum zu nutzen und in Bezug auf die vorhandene Dealpipeline entsprechend zeitnah reagieren zu können.

Der RAIF wird von einem autorisierten AIFM, der LRI-Group verwaltet. Dadurch ist eine Vermarktung an professionelle Investoren in der EU gemäß der AIFM-Richtlinie sowie eine Umwandlung zu einem späteren Zeitpunkt in SIF-Strukturen möglich. Zudem zeigen sich institutionelle Investoren, die sich bereits in der Vergangenheit mit Offshore-Strukturen auseinandergesetzt haben und aufgrund der On-Shore-Lösung nicht zwingend vollregulierte Vehikel benötigen, dem RAIF gegenüber besonders aufgeschlossen.

Der erste Fonds - Ventusolar Green Energy I - investiert in Beteiligungen an Gesellschaften (SPVs) mit bereits in Betrieb befindlichen Anlagen ab frühestem Status der Baugenehmigung. Und dies aufgrund der gestiegenen Effizienz sowie der gesunkenen Kostenstrukturen in stark zunehmender Unabhängigkeit von staatlichen Förderprogrammen. Die jährliche Renditeerwartung liegt bei sechs bis acht Prozent.

Der zweite Fonds - Ventusolar Green Development - fokussiert sich auf Beteiligungen an Projektentwicklungen von Wind und PV-Anlagen und strebt eine Rendite von zwölf Prozent jährlich an.

Beide Fonds im Bereich Infrastruktur richten sich an Stiftungen, Family Offices, Versorgungswerke, Pensionskassen und Versicherungen und verfügen aktuell über eine Vertriebszulassung in Deutschland.

Als Portfoliomanager agiert die LRI Group. Als führende unabhängige Investment Gesellschaft mit Sitz in Luxemburg, Teil der Apex Gruppe, der weltweit größte unabhängige Komplettanbieter für Fondslösungen, hat die LRI-Group langjährige Erfahrung in der Strukturierung und Verwaltung von traditionellen und alternativen Investmentstrategien für Institutionelle Investoren. Die Gruppe verwaltet über \$535 Milliarden Vermögen mit 37 Standorten und mehr als 2000 Mitarbeitern weltweit

LRI Invest S.A. agiert dabei als vollumfänglicher Alternative Investment Fund Manager (AIFM) für beide Fonds und übernimmt neben dem Portfoliomanagement mit der LRI Depositary S.A. die Funktion als Registrar- und Transfer Agent. Seit Einführung der RAIF-Struktur 2016 hat LRI Group bereits einige RAIF im Bereich Immobilien und Infrastruktur aufgelegt und kann entsprechend die nötige Erfahrungen vorweisen.

Als deutscher Wirtschaftsprüfer fungiert Rödl & Partner mit weltweit über 4.500 Mitarbeitern in 108 unternehmenseigenen Niederlassungen. Die vor Ort umfassenden rechtlichen, finanziellen und technischen Anlagenprüfungen werden nach deutschen Standards durchgeführt.

Der Auswahl- und Bewertungsprozess von Projekten und Anlagen:

Der Auswahl- und Bewertungsprozess aller Projekte und Anlagen erfolgt mehrstufig sowohl intern unter Einbindung des lokalen Teams des Schwesterunternehmens Ventusolar Inc. in Kanada sowie dem Due-Diligence-Team der deutschen Ventusolar Global Capital GmbH als auch unter Einbindung der unabhängigen externen Due-Diligence Begutachtung durch den Partner Rödl & Partner, die zwingend vor jeder Kaufentscheidung durch die Verwaltungsgesellschaft LRI Group notwendig ist.

Eine weitere Voraussetzung für die Investitionen sind neben der externen und unabhängigen Due Diligence (technisch, wirtschaftlich, rechtlich und steuerlich), das Vorhandensein eines Stromabnahmevertrages (PPA -> Power Purchase Agreement) oder die Vereinbarung für die Einspeisevergütung (FiT -> Feed-in-tarife).

Der Investmentprozess

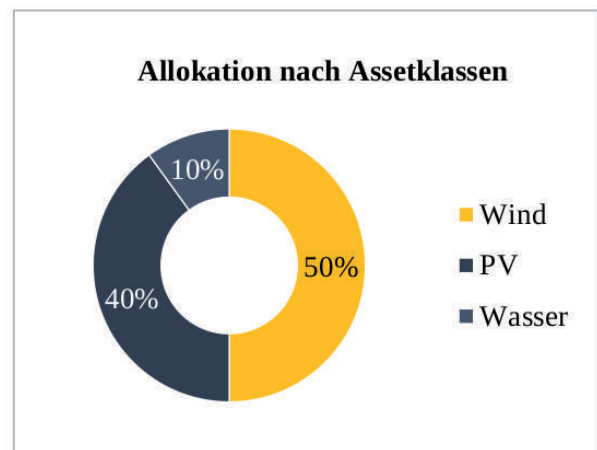
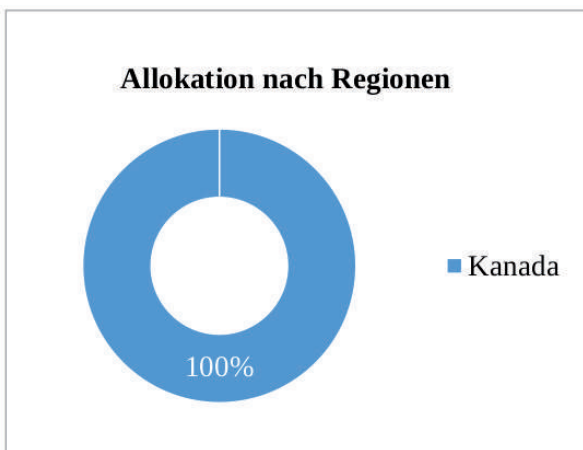


Ventusolar Green Energy I: Beteiligungen an Gesellschaften operativer Anlagen

Das Fondskapital wird in Beteiligungen an Gesellschaften (SPVs) operativer Anlagen (frühester Status „baureif“, Entwicklungsrisiken werden ausgeschlossen) investiert. Investitionen werden ausschließlich in extern und unabhängig geprüfte Anlagen im Bereich der „Erneuerbaren Energien“ getätigt: Fokus auf On- und Near-Shore (Binnenseen) Windkraftwerke sowie auf Freiland-PV und großflächige Dach-PV-Kraftwerke in Kanada.

Die prognostizierte Rendite beträgt 6% bis 8% p.a. (Prognose auf Basis des vorliegenden Businessplans) im Durchschnitt auf das eingesetzte Eigenkapital.

Die Asset Allokation: Folgende Allokationen werden angestrebt:



Die Fondsdaten Ventusolar Green Energy I: Beteiligungen an Gesellschaften operativer Anlagen

Fondsstruktur:	Sondervermögen (FCP)- Reserved Alternative Investment Fund (RAIF)
Verwaltungsgesellschaft:	LRI Invest S.A.
Anlageberater des Fonds:	Ventusolar Global Capital GmbH
Verwahrstelle:	LRI Depositary S.A.
Zahlstelle:	ING Luxembourg S.A.
Wirtschaftsprüfer:	Ernst & Young Luxembourg

Zielvolumen:	200 Mio. Euro
Zielkunden:	Professionelle Anleger gemäß KAGB
Fondswährung:	CAD
Laufzeit:	7 Jahre (zweimalige Verlängerungsoption um jeweils 1 Jahr möglich)
Mindestkapitalzusage:	5 Mio. CAD
Anlageausschuss:	ab 5 Mio. CAD
Prognostizierte Rendite:	6% bis 8% p.a. nach Steuern und Gebühren
Angestrebte Ausschüttung:	bis zu ca. 4% p.a. des Nettoinventarwerts

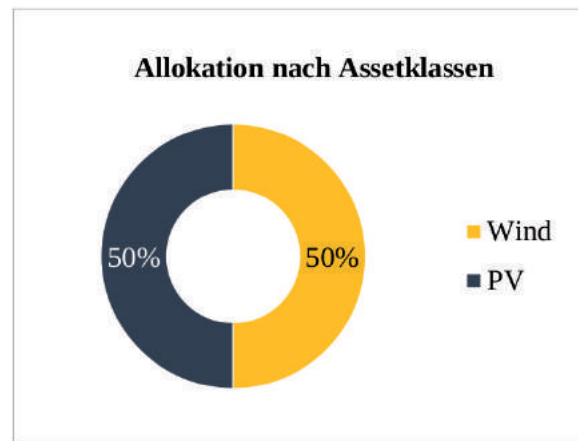
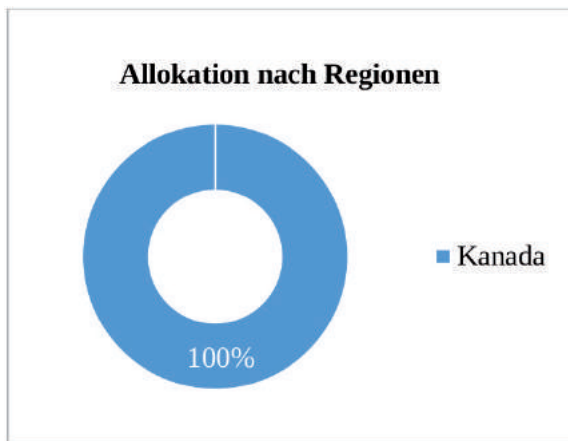
Detaillierte Informationen zu den Fondsdaten und weiteren Gebühren finden sich im Verkaufsprospekt

Ventusolar Green Development I: Beteiligungen an Projektentwicklungen

Das Fondskapital wird in Beteiligungen an Projektentwicklungen investiert. Investitionen werden ausschließlich in extern und unabhängig geprüfte Projektentwicklungen im Bereich der „Erneuerbaren Energien“ getätigt: Fokus auf On-Shore und Near-Shore (Binnenseen) Windprojekte, Freiland- und großflächige Dach-PV-Projekte in Kanada.

Die erwartete Rendite beträgt 12 % p.a. (Prognose auf Basis des vorliegenden Businessplans) im Durchschnitt auf das eingesetzte Eigenkapital.

Die Asset Allokation: Folgende Allokationen werden angestrebt:



Die Fondsdaten Ventusolar Green Development I: Beteiligungen an Projektentwicklungen

Fondsstruktur: Sondervermögen (FCP)- Reserved Alternative Investment Fund (RAIF)

Verwaltungsgesellschaft: LRI Invest S.A.

Anlageberater des Fonds: Ventusolar Global Capital GmbH

Verwahrstelle: LRI Depositary S.A.

Zahlstelle: ING Luxembourg S.A.

Wirtschaftsprüfer: Ernst & Young Luxembourg

Zielvolumen: 50 Mio. Euro

Zielkunden: Professionelle Anleger gemäß KAGB

Fondswährung: CAD

Laufzeit: 7 Jahre (zweimalige Verlängerungsoption um jeweils 1 Jahr möglich)

Mindestkapitalzusage: 1 Mio. CAD

Anlageausschuss: ab 5 Mio. CAD

Prognostizierte Rendite: 12 % p.a. nach Steuern und Gebühren

Angestrebte Ausschüttung: bis zu ca. 4% p.a. des Nettoinventarwerts

Detaillierte Informationen zu den Fondsdaten und weiteren Gebühren finden sich im Verkaufsprospekt.

Administration – Infrastruktur:

Verwahrstelle



BNY MELLON



Master KVG



WARBURG INVEST LUXEMBOURG





BNY MELLON

The Bank of New York Mellon SA/NV

Unternehmensdaten

Strasse + Nummer	Friedrich-Ebert-Anlage 49
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60327
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1972
webpage	www.bnymellon.com/de/de/index.jsp

Kontakte / Ansprechpartner



Vorname, Name	Stephan Koschmieder
Funktion	Head of Business Development Germany, Austria and CEE
Telefonnummer	+49 69 12014 1076
E-Mail	stephan.koschmieder@bnymellon.com



Vorname, Name	Stephan Obergfell
Funktion	Head of Client Management & Governance, T&D Germany
Telefonnummer	+49 69 1204 1255
E-Mail	Stephan.obergfell@bnymellon.com

Auftritt

Beginn des Marktauftritts	1972
Beginn Services im Bereich Infrastruktur	2013
AuA Gesamt	210,3 Mrd. EUR (Stand Juli 2018)
AuA Bereich Infrastruktur	5,74 Mrd. EUR (Stand Juli 2018), Private Debt Fonds und Loans für Offene und Geschlossene Fonds
Erhaltene Auszeichnungen / Ratings	Global Custodian of the Year, <i>Central banking Awards (2018)</i> ETF Custodian of the Year, <i>etf.com Awards (2018)</i> Best Bank for Financial Institutions – 2 nd Year in a row, <i>Global Finance (2018)</i> Best Fund Accounting and Reporting Software Provider – Eagle Investment Systems, <i>MENA Fund Manager Service Awards (2018)</i> Best in Collateral Management – 5 th Year in a row, <i>The Asset. Triple A Servicing Awards (APAC) (2018)</i> Moody's: Aa2 / S&P: AA- / Fitch: AA- (The Bank of New York Mellon SA/NV)
Zielkunden, mit denen Sie Erfahrungen haben (z.B. Versicherungen, Versorgungswerke, Corporates, sonstiges, etc.)	Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Corporates, Asset Manager
Anzahl Mitarbeiter in der Kundenbetreuung	41, (Verwahrstelle: 64, davon: Infrastruktur: 4)

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Überblick The Bank of New York Mellon

BNY Mellon zeichnet sich als globaler Anbieter mit lokaler Expertise aus. Als einer der führenden Anbieter von Finanzdienstleistungen für Versicherungen, Kreditinstitute, Unternehmen und Versorgungswerke bietet BNY Mellon in 35 Ländern und über 100 internationalen Märkten Dienstleistungen in der Verwahrung, Verwaltung und Abwicklung von Vermögensanlagen an. Die aktuellen Ratings von Moody's (Aa1), S&P (AA-) und Fitch (AA+) machen die BNY Mellon Gruppe zu einer der bestbewerteten Banken weltweit.

Unsere globale Präsenz

BNY Mellon ist in 35 Ländern und über 100 Märkten vertreten.



Globaler Service, lokale Leistungserbringung

- Über 52.900 Mitarbeiter weltweit
- Lückenloses, globales Netzwerk für schnelle, komfortable und zuverlässige Cross-border-Abwicklung
- Unsere Experten sind in den lokalen Märkten direkt vor Ort vertreten

BNY Mellon in Deutschland und Europa

Da Kunden zunehmend weltweit investieren möchten, wachsen die Anforderungen an einen Anbieter der grenzüberschreitende Dienstleistungen anbieten kann. Unser Ansatz zeichnet sich durch globale Expertise, regionalen Fokus und lokale Unterstützung aus.

Das Verwahrstellengeschäft betreiben wir in Europa in einer Vielzahl von Ländern wie Deutschland, Irland, Großbritannien und Luxemburg. Europaweit betreuen wir insgesamt 2.461 Fonds mit einem Volumen von 1,79 Billionen USD.

Wir sind seit mehr als 40 Jahren mit einer Niederlassung der The BNY Mellon SA/NV (BNY Mellon) in Frankfurt vertreten, und bieten das Verwahrstellengeschäft seit 1972 als Teil der BNY Mellon Gruppe an. Aktuell verwahrt The Bank of New York Mellon Corporation als der weltweit größte Anbieter von Wertpapierdienstleistungen über EUR 29,7 (33,6 Bio. USD) Billionen Assets, davon in Deutschland mehr als EUR 136,0 Mrd. Assets under Custody und über EUR 210,30 Mrd. Assets under Depositary. Der Fokus der Geschäftstätigkeit der BNY Mellon liegt im Angebot von Verwahrstellen-, Lagerstellengeschäft und Abwicklungsdienstleistungen. Die Produktpalette umfasst neben den Standarddienstleistungen seit einigen Jahren auch die Administration von Infrastrukturprojekten in Offenen und Geschlossenen Fondskonstrukten. Bereits im Jahr 2012 wurde mit einem großen deutschen Versicherungskonzern ein wegweisendes Projekt zur Darstellung von Infrastrukturdarlehen (Loans) in offenen Spezial AIF umgesetzt. Die BNY Mellon blickt inzwischen auf eine mehr als 5-jährige Erfahrung als Verwahrstelle in der Administration von Infrastrukturfonds zurück.

Geschäftsmodell BNY Mellon

Die Strategie für Deutschland und weltweit für die nächsten Jahre ist der weitere kundenorientierte und risikobewusste Ausbau der bereits vorhandenen Marktposition. Das Geschäftsmodell des Unternehmens besteht aus zwei Sparten, die den gesamten Investitionszyklus umfassen: Investment Services und Investment Management.

I) Investment Services

BNY Mellon Investment Services ist die größte Sparte von BNY Mellon mit einem verwahrten und verwalteten Vermögen in Höhe von 33,6 Billionen USD. Investment Services bietet ein umfassendes Angebot an Lösungen zur Unterstützung von Finanzanlagen während des gesamten Investitionszyklus, einschließlich globaler Verwahrung und damit verbundener Dienstleistungen, Clearing von Anleihen, Globale Collateral Dienstleistungen, Treuhand- und Depotverwahrungs-, Clearing-Dienstleistungen sowie globaler Zahlungslösungen für institutionelle Kunden.

ASSET SERVICING

Eine führende Wertpapierdienstleistungs- und Verwaltungssparte für Unternehmen, Versicherungen, Versorgungswerke & Pensionskassen, betriebliche Altersvorsorge, Asset Manager, globale Finanzinstitute wie Banken, Stiftungen, Broker-Dealer, Private Equity und Immobilien.

Unsere Asset Servicing-Lösungen umfassen:

Globale Verwahrung:

BNY Mellon unterstützt die sichere Verwahrung und Verwaltung in 103 Märkten weltweit. Unsere Dienstleistungen umfassen im Wesentlichen:

- Verwahrung von Vermögenswerten
- Geschäftsabwicklung
- Vereinnahmung von Erträgen
- Steuerrückforderungen
- Administration von Kapitalmaßnahmen
- Stimmrechtsausübung

Buchhaltungsdienstleistungen:

- Fondsbuchhaltung
- Kapitalanlagenbuchhaltung
- Reporting (individuelles Kunden – und regulatorisches Reporting)
- Cashflow Prognosen
- Berechnung des Fondspreises

Globale Risiko Lösungen:

- Überwachung der Anlagegrenzen
- Performancemessung
- Performanceattribution
- Risikoanalyse

Cash Management:

- Termingelder
- Geldmarktfonds
- Handelsausführungen

II) Investment Management

BNY Mellon Investment Management ist der globale Vermögensverwalter von BNY Mellon mit einem verwalteten Vermögen von 1,9 Billionen USD. Es umfasst verbundene Investment-Management-Boutiquen, die ein diversifiziertes Portfolio fokussierter Anlagestrategien über das Vertriebsnetz von BNY Mellon an institutionelle und private Kunden in Nordamerika, EMEA und Asien-Pazifik liefern. BNY Mellon Investment Management betreibt ein Multi-Boutique-Modell; Jede Anlageverwaltungsgesellschaft verfügt über eine eigene Anlagephilosophie und einen eigenen Anlageprozess und bietet eine breite Palette an Aktien-, festverzinslichen, alternativen / Overlay- und Cash-Produkten.

Marktposition und Stärken

In einer Zeit, in der viele Finanzorganisationen unter Kostendruck stehen und Geschäftsbereiche, die nicht zu Ihren Kerngeschäftsmodell gehören bzw. unprofitabel geworden sind, rationalisieren, bietet BNY Mellon's strategischer Fokus auf Erbringung von Investment Services Dienstleistungen Stabilität und langfristige Sicherheit. Als der größte Verwahrer weltweit und einer der größten Verwahrstellen in Deutschland engagieren wir uns langfristig für das Custody- und Verwahrstellengeschäft. Diese Verpflichtung ist für unsere Kunden aufgrund ihrer treuhänderischen Verantwortung zur Sicherstellung und Schutz der Vermögenswerte von großer Bedeutung. Der Status von BNY Mellon als starker und vertrauenswürdiger Partner spiegelt sich in unserer Bilanz, der hohen Gesamtliquidität des Unternehmens, der starken Kapitalisierung sowie dem Image der BNY Mellon als mehrfach ausgezeichnetes Finanzinstitut wider.

Strategie und Kundenfokus

Auch bei unserer Kundenbetreuung legen wir unseren Schwerpunkt auf lokale Ansprechpartner. Mit mehr als 350 Mitarbeitern gehört unsere Bank zu den größten Auslandsbanken in Deutschland. Wir haben ein mehrstufiges Betreuungskonzept etabliert, durch das Ihnen für die strategische Entwicklung sowie für serviceorientierte Anfragen dedizierte Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Unsere Mitarbeiter verfügen über eine mehrjährige Expertise in der Betreuung vergleichbarer Kunden sowie den marktrelevanten Themen.

Die Strategie von BNY Mellon ist darauf ausgerichtet einen Mehrwert für seine Kunden zu liefern, indem Dienstleistungen kundenorientiert erbracht werden. BNY Mellon verfügt über klare strategische Prioritäten, um Innovation zu beschleunigen. Diese beinhalten:

BRANCHENEBENE:

Versicherungen

BNY Mellon hat einen starken Fokus auf die Anforderungen von Versicherungsinstituten. Zusätzlich zur Verwahrung von Vermögenswerten bieten wir spezifische Administrationsdienstleistungen für verschiedene Versicherungszweige an.

Versorgungswerke / Pensionskassen

Versorgungswerke und Pensionskassen sind für BNY Mellon ein strategisch wichtiges Kundensegment. Wir verfügen über langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Pensions Management Organisationen und sind in diesem Bereich marktführend in Europa. Unsere Dienstleistungspalette und Technologie ist auf die Anforderungen dieser Kunden besonders ausgerichtet.

Banken / Broker Dealer

Die Strategie von BNY Mellon, sich direkt über T2S (Target-2-Securities) an die neue europäische Marktinfrastruktur anzubinden, ist ein wichtiger Teil unserer Strategie für Banken und Broker / Dealer. Als globale Verwahrstelle ist BNY Mellon eine Directly Connected Party (DCP – direkte Anbindung) für die T2S-Plattform. Dadurch ist BNY Mellon näher an die Infrastruktur und in einigen europäischen Märkten direkt mit den Zentralverwahrern von T2S angebunden.

Asset Manager

Nach einer Schätzung von PwC wird das verwaltete Vermögen bis 2020 um 6% steigen. Die größten Finanzzentren in Europa, Großbritannien, Frankreich und Deutschland verwalten rund 60% der europäischen Investmentfondsvermögen. Die Strategie von BNY Mellon besteht darin, die Märkte, in denen wir bereits heute stark vertreten sind, weiterhin auszubauen. Durch die Umsetzung unserer T2S Strategie wird BNY Mellon, sein regionales Geschäftsmodell für Fonds und Investmentmanager in ganz Europa weiter ausbauen.

PRODUKTEBENE

Die Produktpalette von BNY Mellon ist sehr umfangreich. Der Entwicklungszyklus konzentriert sich entweder auf die Optimierung bestehender Produkte und / oder die Entwicklung neuer Lösungen, um den komplexen Anforderungen seiner Kunden gerecht zu werden. Die regulatorischen Anforderungen spielen bei der Entwicklung von Produkten / Dienstleistungen eine wichtige Rolle. Wir arbeiten intensiv daran unsere Produkte stetig zu verbessern um unseren Kunden Lösungen aus einer Hand anbieten zu können.

Außerhalb der regulatorischen Anforderungen entwickelt BNY Mellon kontinuierlich neue Produkte und Dienstleistungen, die für die jeweiligen Marktsegmente relevant sind. Beispiele hierfür sind der Ausbau der Private-Equity und Immobilienverwaltung sowie die Entwicklung von neuen Datenlösungen und -services durch BNY Mellons Digitalisierungsinitiativen. Dies verdeutlicht, wie BNY Mellon seine Kunden bei der Erfüllung Ihrer Anforderungen unterstützt.



WARBURG INVEST LUXEMBOURG

Warburg Invest Luxembourg S.A.

Unternehmensdaten

Strasse + Nummer	2, place François-Joseph Dargent
Stadt / City	Luxemburg
PLZ	1413
Land	Luxemburg
Gründungsjahr	1989
webpage	www.warburg-fonds.com

Kontakte / Ansprechpartner



Vorname, Name Thomas Grünewald
Funktion Vorstand
Telefonnummer +352 42 44 91 - 536
E-Mail thomas.gruenewald@warburg-invest.lu



Vorname, Name Dominik Becker
Funktion Leiter Relationship Management
Telefonnummer +352 42 44 91 - 390
E-Mail dominik.becker@warburg-invest.lu

Auftritt

Beginn des Marktauftritts	1998 (Beginn Verwaltung von AI-Fonds)
Beginn Services im Bereich Infrastruktur	2011
AuA Gesamt	32 Mrd. EUR
AuA Bereich Infrastruktur	3,1 Mrd. EUR
Erhaltene Auszeichnungen / Ratings	-
Zielkunden, mit denen Sie Erfahrungen haben (z.B. Versicherungen, Versorgungswerke, Corporates, sonstiges, etc.)	Versorgungswerke, namhafte Asset Manager, Versicherungen
Anzahl Mitarbeiter in der Kundenbetreuung	21

Gesellschaftsvorstellung – Segment Infrastruktur

Warburg Invest Luxembourg S.A.: Maßgeschneiderte Investmentlösungen für Alternative Assets

Seit 1989 am Internationalen Finanzplatz Luxemburg vertreten, hat sich die Investmentgesellschaft Warburg Invest Luxembourg S.A. (WIL) mit einem verwalteten Fondsvermögen von 32,4 Mrd. EUR (per 31.08.2018) zu einem Premiumanbieter innovativer Fondslösungen entwickelt. Neben klassischen Wertpapierfonds bietet die WIL bereits seit 20 Jahren ihre Administrationsdienstleistungen zusätzlich für Alternative Investmentfonds (AI) an, um institutionellen, professionellen und sachkundigen Anlegern zur Portfoliodiversifikation einen Zugang zu dieser Anlageform zu ermöglichen. Laut einer PwC-Studie von 2016 zählt die WIL am internationalen Finanzplatz Luxemburg zu den drei größten Fondsadministratoren im Bereich Private Equity.

Begonnen wurde Ende der 90er Jahre mit Private Equity-Vehikeln, im Laufe der Jahre wurde die AI-Expertise weiter ausgeweitet auf u.a. Dach-Hedgefonds, Immobilien-, Emissionsrechte-, Infrastruktur-, Erneuerbare Energien-, Commodities-, Timber-/Agrar- oder Debtfonds. Fonds im Bereich Infrastruktur/Erneuerbare Energien werden seit 2011 verwaltet. Aktuell werden hier für diverse Versorgungswerke und Asset Manager 3,1 Mrd. EUR Assets under Administration gehalten.

Ein eigenes, auf AI-Vehikel spezialisiertes Expertenteam in der AI-Fondsadministration bietet den anspruchsvollen Kunden die gesamte Bandbreite der Dienstleistungen für ihre Fondsvehikel an. Hierzu zählen insbesondere das individuell für den Kunden erstellte Investorenreporting, die Nettoinventarwertberechnung des Vehikels nach Fair Market Value-Kriterien sowie die eigenständige Verifizierung der meist illiquiden Anlagen. Auch aufsichtsrechtlich erforderliche Reports der Kunden können auf Wunsch erstellt und geliefert werden.

Beim Reporting wird auf Basis der vom Kunden gewünschten Reporting-Zeiträume (z. B. monatlich oder quartalsweise) ein individuelles Reporting erstellt, welches im Detail Auskunft über die Vermögenswerte gibt. Innerhalb des gemeinsam mit dem Kunden abgestimmten Investorenreportings wird neben den wichtigsten Performancekennzahlen (z. B. IRR, TVPI, PIC) ebenfalls die regionale und strategische Allokation des Portfolios aufgezeigt. Der jährlich durch den mandatierten Wirtschaftsprüfer testierte Jahresabschluss basiert auf den Bewertungsrichtlinien nach Lux-GAAP sowie den aktuellen EVCA-Guidelines. Je nach Kundenvorgaben können diese Daten in das Format der International

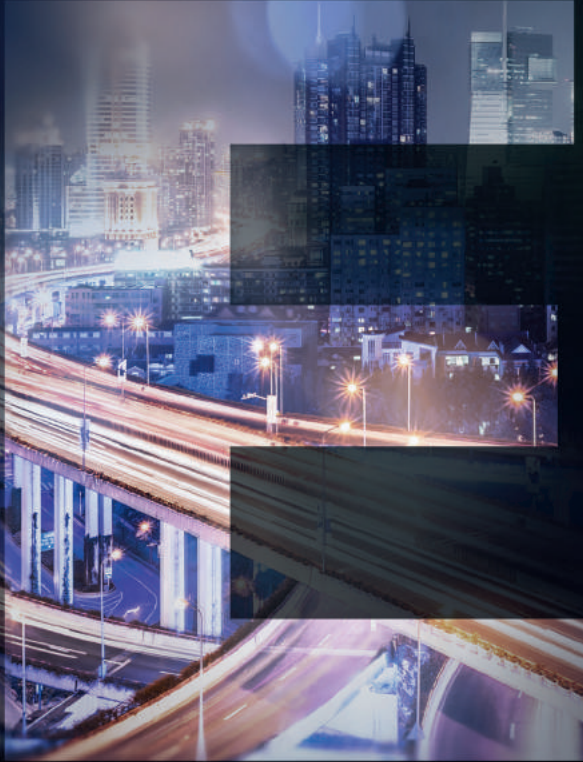
Financial Reporting Standards (IFRS) transformiert werden.

Seit 2014 ist die WIL zudem als Alternative Investment Fund Manager (AIFM) zertifiziert und übernimmt diesen Status für Wertpapier-basierte Strategien, Dachfonds, Private Equity-, Real Estate-, Infrastruktur-, Timber- und auch Debtfonds. Dadurch ist sie in der Lage, ihren Kunden als AIFM und Zentraladministration für deren Fondsvehikel zur Verfügung zu stehen, falls diese selbst die Funktion nicht ausüben können oder möchten.

Disclaimer

Diese Informationen richten sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater und nicht an Privatkunden. Sie sind nicht zur Weitergabe an Dritte bestimmt.

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Kompendium beruht auf Fakten und Informationen, deren Quellen wir für zuverlässig halten, ohne jedoch deren Richtigkeit und/oder Vollständigkeit garantieren zu können. TELOS GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden aufgrund von fehlerhaften Angaben. Weder die dargestellten Kennzahlen noch die bisherige Wertentwicklung ermöglichen eine Prognose für die Zukunft. Die in diesem Kompendium dargestellten Auswertungen stellen kein Angebot und keine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf dar.



ERFAHRUNG

INSTITUTIONAL ASSET MANAGEMENT.
WENN 60 JAHRE ACTIVE, 40 JAHRE
ALTERNATIVES UND 20 JAHRE PASSIVE
ZUSAMMENKOMMEN, DANN ...

... ist diese jahrzehntelange Erfahrung das Fundament für eine lösungsorientierte Plattform. Ganz gleich, ob Sie ein Unternehmen oder eine Institution aus dem öffentlichen oder gemeinnützigen Sektor sind: Wir unterstützen Sie mit holistischen Konzepten, die exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Profitieren Sie von unserer Flexibilität bei der Umsetzung nachhaltiger Anlagestrategien mit aktiv gemanagten Fonds, passiven Investments, alternativen Anlagen oder institutionellen Mandaten. Mehr erfahren unter www.dws.com

The Alphabet of Asset Management.

