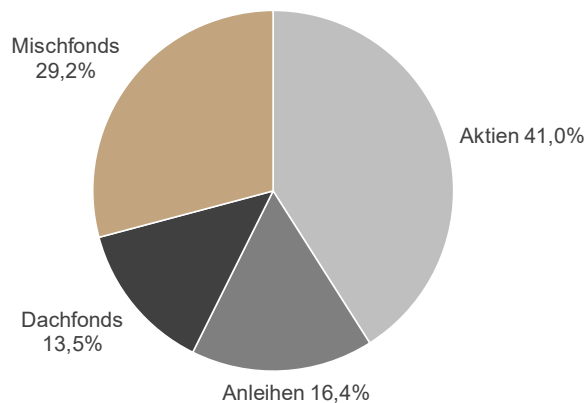


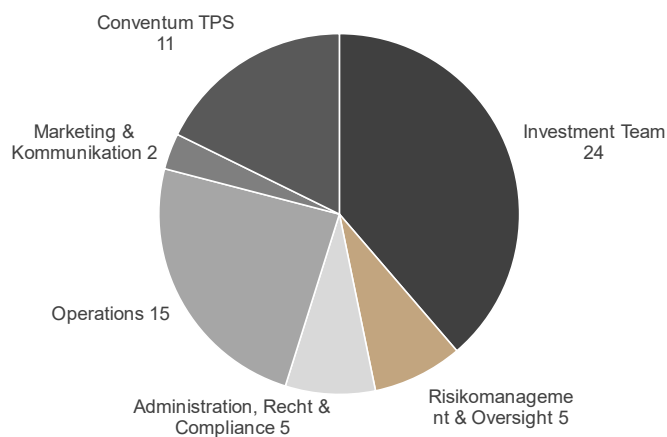
# BL-Equities Dividend

## Wer sind wir?

**Portfoliomanagement**  
*Verwaltetes Vermögen nach Anlagestrategien*



**Mitarbeiter nach Aufgabenbereichen**



- Kapitalverwaltungsgesellschaft der Banque de Luxembourg, die unter zwei Markennamen agiert:
  - BLI: Asset Management
  - Conventum TPS: KVG-Dienstleistungen
- €19,6 Mrd. Vermögen per Ende Mai 2021, davon €14,6 Mrd. von BLI verwaltetes Vermögen
- Starke Unternehmenskultur, die auf unser Private-Banking-Erbe zurückgeht:
  - Wir achten menschliche Werte, Integrität und Kollegialität,
  - Kultur des unabhängigen Denkens und der Leidenschaft für Asset Management,
  - Wir konzentrieren uns auf unseren Kompetenzbereich: „Gesunder Menschenverstand in einer komplexen Welt“,
  - Ein auf Überzeugungen basierender Investitionsansatz, der sich auf die Erzielung attraktiver langfristiger risikoadjustierter Renditen konzentriert.
- 62 Mitarbeiter, darunter 24 Anlageexperten mit langjähriger Betriebszugehörigkeit
- Management-Team in Luxemburg, fernab vom Lärm der großen Finanzzentren.

## Aktionärsstruktur



BANQUE FÉDÉRATIVE  
Crédit Mutuel

94%



100%



100%



## Organigramm

### Verwaltungsrat

Nicolas Buck (Vorsitzender), Guy Wagner, Michèle Biel, Ruth Bültmann, Gary Janaway, Fernand Grulms

### Geschäftsführung

Guy Wagner, Dieter Hein, Michèle Biel, Cédric Lenoble, Fanny Nosetti, Georges Engel

### Transversale Funktionen

Generalsekretariat,  
Recht & Compliance

Generalsekretariat

Recht & Compliance

Risikomanagement &  
Oversight

Operations

IT & Operations

Finanzen

Kommunikation & Marketing

### BLI – Banque de Luxembourg Investments Asset Management

Asset Management

Product Management &  
Client Services

Aktien

Multi-Management

Renten

SRI

Vertrieb

Crédit Mutuel  
Investment Managers



### Conventum TPS KVG-Dienstleistungen

Relationship Management &  
Client Services

Vertrieb

Domizilierung

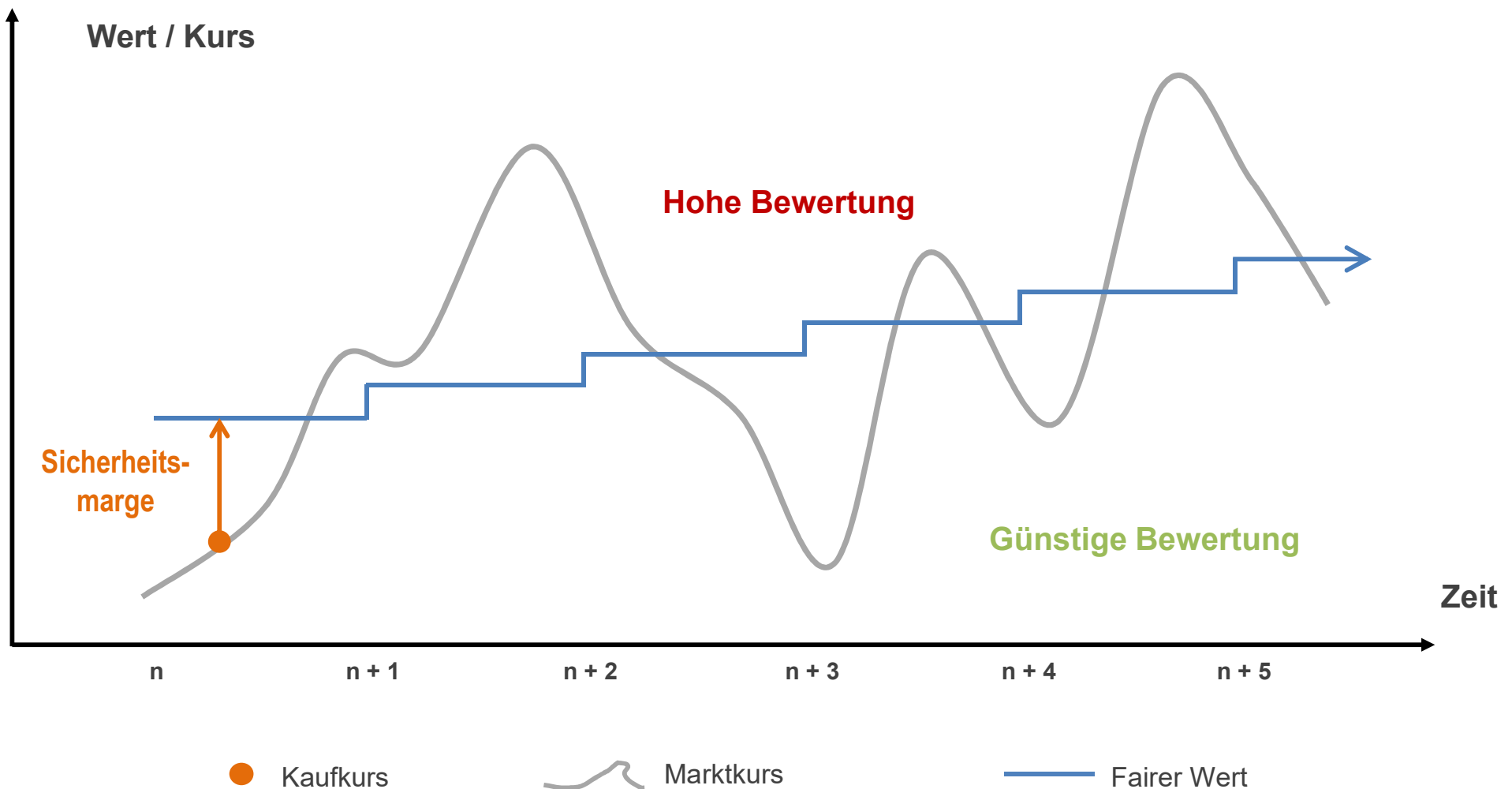
Vertriebsunterstützung



## Keine Kompromisse bei der Qualität

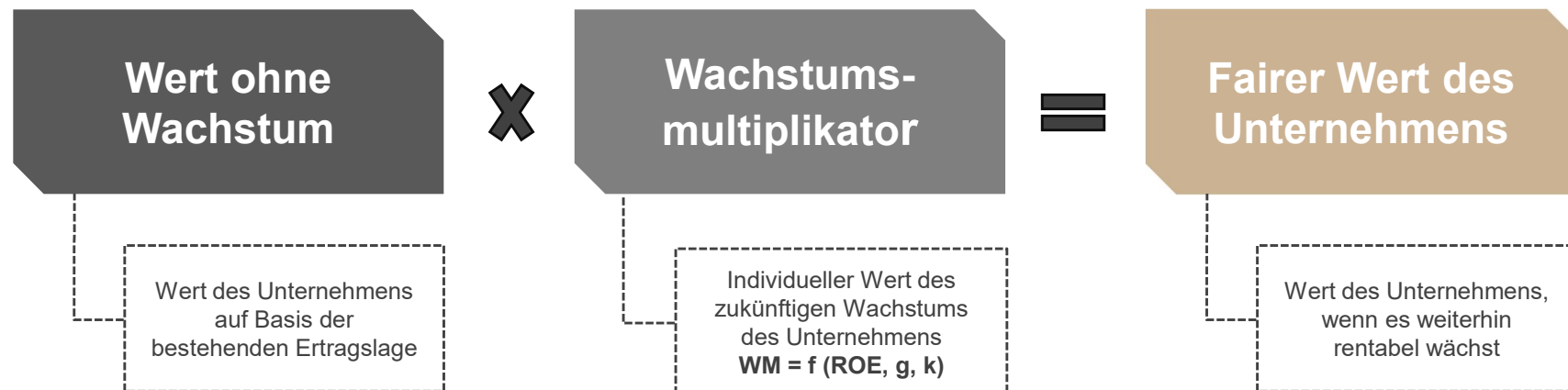


## Normalisierte Bewertung der Unternehmen



## Bewertungsmodell

- Stabiler Rahmen für eine disziplinierte Kauf / Verkaufsdisziplin.
- Fallstricke des klassischen DCF vermeiden.
- Wir bestimmen den fairen Wert eines Unternehmens anhand seines Free Cash-Flow. Wir unterscheiden zwei Komponenten:
  1. Wert ohne Wachstum,
  2. Wachstumsmultiplikator.



## Bewertungsmodell

### 1. Wert ohne Wachstum

	N-3	N-2	N-1	N	Normalisiert
Nettogewinn	50	57	55	64	56,5
+ Abschreibungen	10	13	14	17	13,5
- Ersatzinvestitionen	7	9	10	12	9,5
= Freier Cash-Flow	53	61	59	69	60,5
Wert ohne Wachstum (Annuität zu 9%)	589	678	656	767	<b>672</b>

### 2. Wachstumsmultiplikator

Kapitalkosten 9%		Eigenkapitalrendite						
		9%	10%	12%	14%	16%	18%	20%
Umsatzwachstum	0%	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	2%	1,00	1,03	1,07	1,10	1,13	1,14	1,16
	4%	1,00	1,08	1,20	1,29	1,35	1,40	<b>1,44</b>
	5%	1,00	1,13	1,31	1,45	1,55	1,63	1,69
	6%	1,00	1,20	1,50	1,71	1,88	2,00	2,10
	7%	1,00	1,35	1,88	2,25	2,53	2,75	2,93

**Fair Value: 968**

## Ein zusätzliches Instrument zur Risikokontrolle

---

**“Wir sind überzeugt, dass wir nach einer Analyse aller potenziellen – sowohl finanziellen als auch nicht-finanziellen – Risikoaspekte in der Lage sind, fundierte Anlageentscheidungen zu treffen und damit nachhaltige Renditen zu erzielen. Die Analyse von Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungsthemen (ESG) ist ein zusätzliches Instrument für unsere Investmentanalyse, um die Risiken in unseren Portfolios noch besser zu beherrschen.“**

Guy Wagner, Managing Director BLI



## BLIs ESG-Investmentpolitik basiert auf 4 Säulen

---

### 1. Säule: Kontroversen

BLI führt mit Hilfe des MSCI ESG Managers regelmäßige Kontroversen-Screenings durch. Unternehmen die chronische/anhaltende schwere Kontroversen aufweisen, können aus dem Anlagespektrum ausgeschlossen werden.

### 2. Säule: Ausschlussliste

BLI schließt bestimmte Sektoren/Unternehmen vom Investitionsuniversum aus: Streubomben, Antipersonenminen, Landminen, abgereichertes Uran, Biologisch und chemische Kampfstoffe.

### 3. Säule: Proxy Voting

BLI entwickelt eine transparente und nachhaltige „*proxy voting*“ Strategie.

### 4. Säule: Engagement

In ausgesuchten Fällen sucht BLI den Dialog mit Unternehmen bezüglich ESG-Themen und Kontroversen.

Zusätzlich tendieren BLIs Portfolios dank des Business-Like Investing Investmentansatz dazu, eine niedrigere CO2 Intensität als ihre jeweiligen Benchmarks aufzuweisen.

### **BLI Aktienteam**

10 Fondsmanager und Analysten, die die Anlagephilosophie „Business-Like Investing“ umsetzen.

#### **Jérémie Fastnacht, Verantwortlicher Fondsmanager / Analyst**

Jérémie Fastnacht ist seit Oktober 2017 verantwortlicher Manager des Fonds BL-Equities Dividend. Er verfügt über einen Master-Abschluss in Finanzen der Université Paris-Dauphine, den er mit einem Master in Finanzmärkten der SKEMA Business School / North Carolina State University ergänzte. Seine berufliche Karriere startete Jérémie als Fondsmanager bei BCEE Asset Management, bevor er im September 2014 als Aktienanalyst und Portfoliomanager zur Banque de Luxembourg wechselte.



#### **Guy Wagner, Co-Manager / Analyst**

Nach seinem Abschluss in Wirtschaftswissenschaften an der Université Libre in Brüssel kam Guy 1986 zur Banque de Luxembourg, wo er in der Folge die Leitung der Abteilungen Finanzanalyse und Asset Management übernahm. Seit 2005 ist er Managing Director von BLI - Banque de Luxembourg Investments.



**“The prime purpose of a business corporation is to pay dividends regularly and, presumably, to increase the rate as time goes on.”**

**Benjamin Graham, Security Analysis, 1934**

## Grundüberlegungen

---

- Auf lange Sicht stammt ein großer Teil der Performance von Aktienanlagen aus Dividendenerträgen (Grafik 1).
- Veränderte Anforderungen der Anleger:
  - In den 1990er Jahre fokussierten sich die Anleger auf Kursgewinne. Unternehmen reinvestierten daher eher ihre Gewinne oder kauften eigene Aktien zurück. Als Folge sank der Anteil der ausgeschütteten Dividenden am Gesamtgewinn stark.
  - In den kommenden Jahren werden demografische Entwicklungen eine veränderte Haltung der Anleger mit sich bringen: Anstatt etwaiger kurzfristiger Kursgewinne suchen sie ein regelmäßiges, nachhaltiges Einkommen.
- In einem Niedrigzins-Umfeld bieten dividendenstarke Aktien attraktive reale Erträge.
- Empirische Untersuchungen zeigen, dass Aktien mit hoher Dividendenrendite langfristig besser abgeschnitten haben als die Börsenindizes. Diese Aktien sind in der Regel auch weniger volatil als der Gesamtmarkt.
- Anders als die angegebenen Gewinne ist die Dividende für ein Unternehmen eine echte Ausgabe und kann nicht manipuliert werden. Dividenden erlauben auch wertvolle Rückschlüsse auf die künftige Performance eines Unternehmens.

### Beitrag von Dividenden und Kursentwicklungen an der Gesamtrendite der Aktien (S&P 500)

	Total Return	Price Appreciation	Income Return	As a Share of Total Return	
				Price App.	Div. Income
1930's	0.1%	(5.3%)	5.7%	na	na
1940's	8.9%	3.0%	5.7%	33.6%	64.5%
1950's	18.9%	13.6%	4.7%	72.0%	24.7%
1960's	7.7%	4.4%	3.1%	57.2%	41.0%
1970's	5.8%	1.6%	4.1%	27.8%	71.1%
1980's	17.2%	12.6%	4.1%	73.2%	23.8%
1990's	18.0%	15.3%	2.3%	85.1%	12.9%
2000's	(0.9%)	(2.7%)	1.8%	na	na
2010	15.1%	12.8%	2.0%	84.9%	13.4%
2003-2010	6.7%	4.6%	2.0%	68.5%	30.1%
1930-2010	9.3%	5.2%	3.9%	55.6%	42.2%

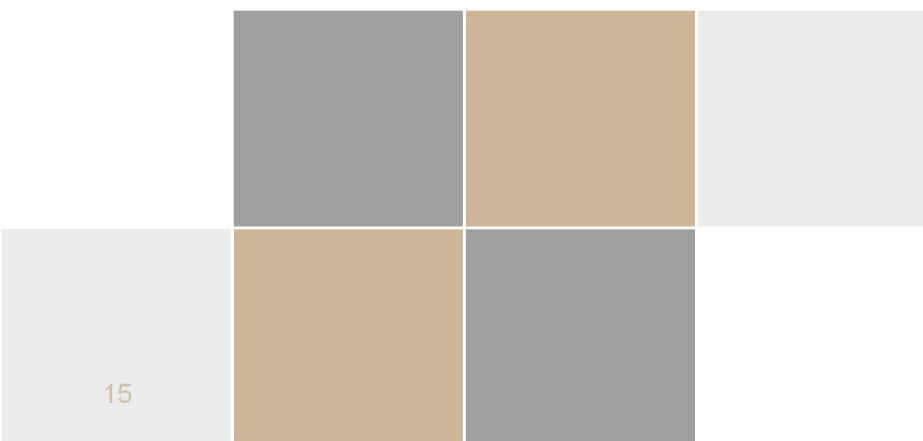
Source: Morgan Stanley Research

### Anlageansatz

---

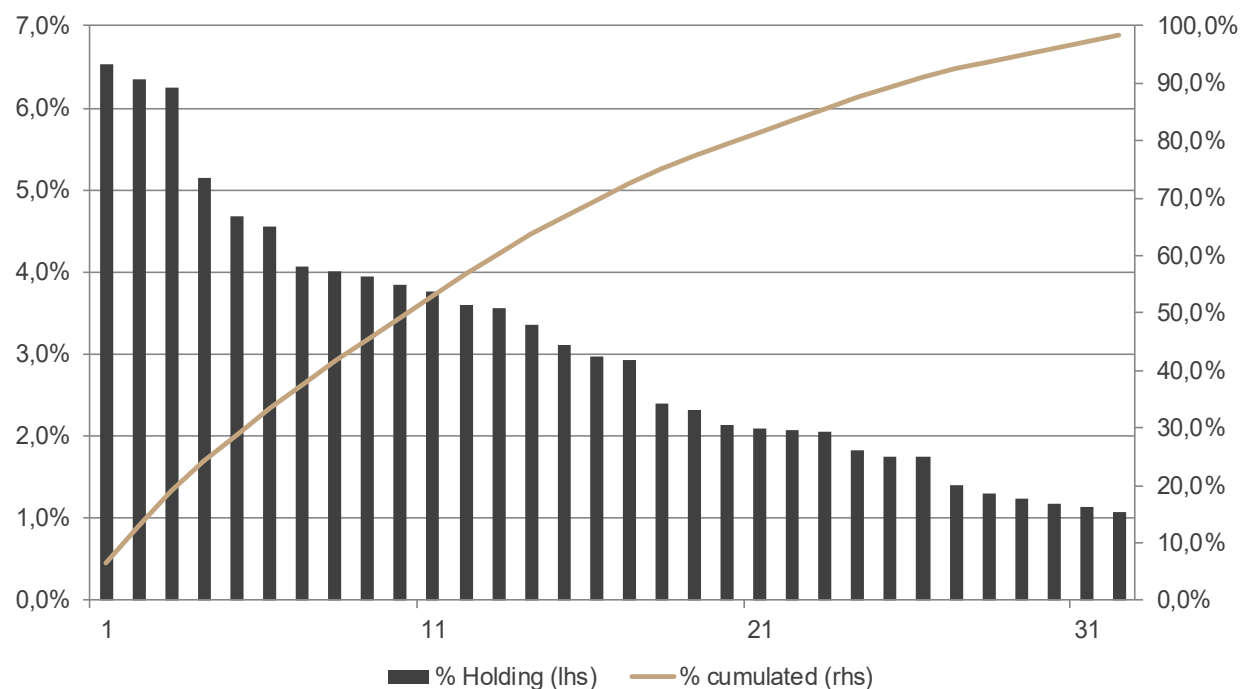
- Das Anlageziel des Fonds ist ein attraktives Risiko/Ertragsprofil, dank der Kombination von nachhaltigen Dividendenerträgen und Kursgewinnen.
- Der Fonds nutzt unseren „Business-Like-Investing“ Anlageansatz: Dieser erlaubt dem Fondsmanager Unternehmen zu bestimmen, die in der Lage sind, regelmäßig die Erträge zu erwirtschaften, die für nachhaltige Dividendenzahlungen notwendig sind.
- Wir unterscheiden zwischen zwei Unternehmenstypen:
  - Unternehmen mit aktuell hoher Dividendenrendite, aber geringem Wachstumspotenzial der Dividende („dividend payers“):  
Empirische Studien haben ergeben, dass eine Dividendenrendite zwischen 4% und 7% optimal ist für Anleger, die hohe und gleichzeitig sichere Dividendenrenditen wünschen.
  - Unternehmen mit aktuell moderater Dividendenrendite, aber größerem Wachstumspotenzial der Dividende („dividend growers“):  
Unternehmen, die ihre Dividende regelmäßig steigern konnten, haben regelmäßig eine bessere Performance realisiert als Unternehmen, die lediglich eine hohe Dividende zahlen.
- Globales Portfolio, das in Nordamerika, Europa, Japan, Asien und Lateinamerika investiert.
- Die Aktienmarktexposition liegt zwischen 75% und 100%.
- Keinerlei Benchmarkorientierung: Reine bottom-up Anlageentscheidungen.

# Portfolio Data BL-Equities Dividend



## Top Holdings

Unilever	6,5%
Philip Morris International	6,4%
PepsiCo	6,2%
Nestle	5,1%
Colgate Palmolive	4,7%
Givaudan	4,5%
SGS	4,1%
Reckitt Benckiser	4,0%
National Grid	3,9%
Intertek	3,8%
<b># holdings</b>	<b>32</b>
Weight top 10 holdings	49,3%
Weight top 20 holdings	79,5%
Cash	1,6%
<b>Ø Dividend Yield*</b>	<b>2,9%</b>



Data as of 31/05/2021

\* Equity Portfolio



## Additions / Deletions over the past month

### New Investments

**Name**

**% of portfolio**

No transactions

### Investments Sold

**Name**

**% of portfolio**

No transactions

Data as of 31/05/2021

BL-Equities Dividend invests in businesses protected by big moats...

« Small-Ticket Brands »  
Cost Advantages  
Close Relationships With Retailers

Large Installed Base



Critical Assets



Powerful Brands

LVMH

Techno Innovation



Life-Saving Innovation



# Case study: Unilever



Unilever is a leading supplier of fast moving consumer goods. Its areas of operations are Personal Care, Home Care, Foods and Refreshment



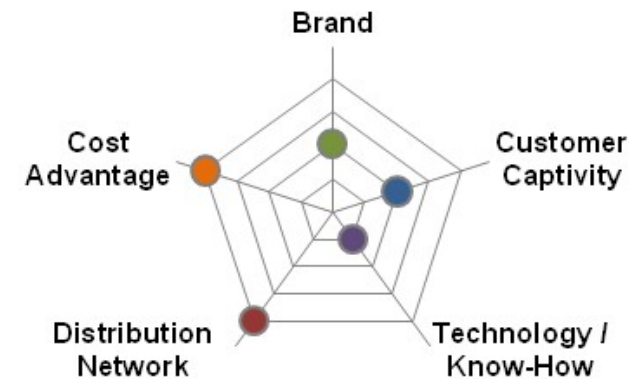
## Why this company?

- Huge and efficient distribution network (products sold in >190 countries)
- Strong relationships with retailers to negotiate shelf space
- Scale and cost advantages (marketing power, production costs)
- Diversified portfolio (personal care, food, home care, refreshments) of strong brands (13 with EUR 1bn sales)
- N°1 in >85% of category/country cells
- > 20% of advertising investments towards digital and social media
- Special unit with CEOs of acquired fast-growing companies
- High economic profitability (ROCE: 19%) and free cash flow generation (FCF margin: 11%)
- 58% sales in emerging markets
- Sound balance sheet
- Sustained by population growth, urbanisation and emerging middle class rising income

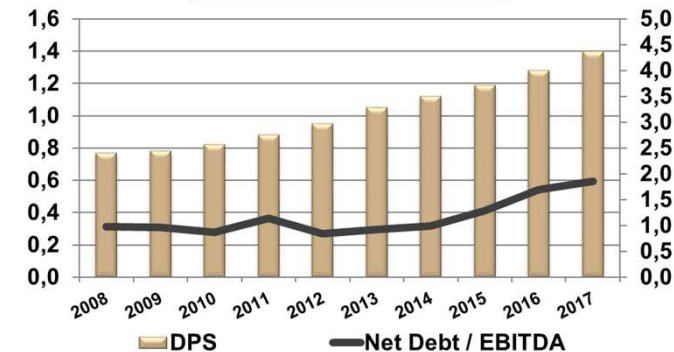
## Risks

- Channel shifts and changing level of customer acquisition costs
- Value-destroying M&A
- Volatility of FX and energy prices

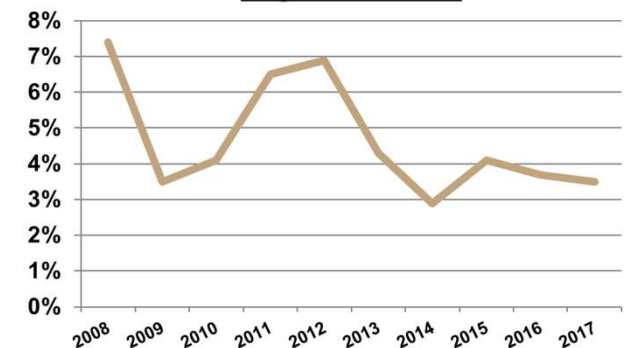
2,5bn consumers worldwide use a Unilever product on any given day



## Dividend Track Record



## Organic Growth



# Case study: Guangdong Investment

Guangdong Investment's core business is supplying water to Hong Kong, Shenzhen and Dongguan within the Dongshen Water project. The company also has investments in property (malls, offices and hotels), toll roads and power generation. The Guangdong provincial government owns 64,6% of the company

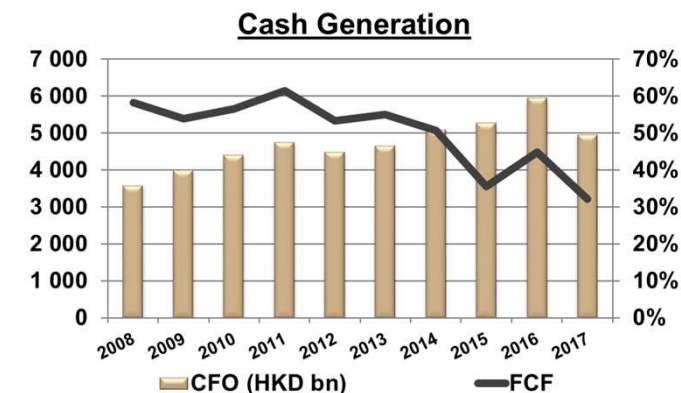
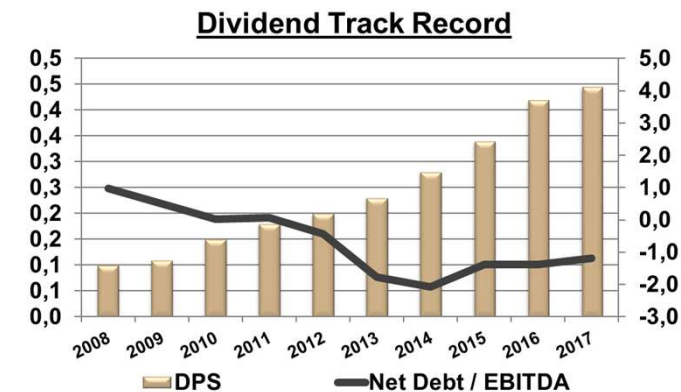
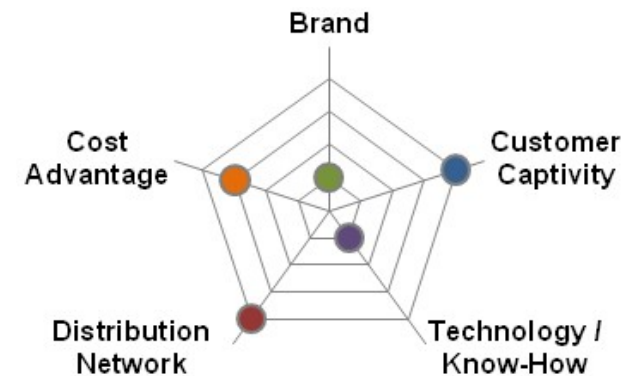


## Why this company?

- Strong entry barriers : 30-year water concession until 2030, extendable
- Own rights on several critical infrastructure assets
- The water business is highly cash generative ( $\approx 30\%$  FCF margin)
- Potential to increase prices as water bill still a relatively small share of disposable income Contracts in HK ( $\approx 50\%$  of earnings) are set for attractive price increases.
- High visibility on  $\frac{3}{4}$  of cash flows (water concession + property rental income + toll)
- Well positioned to get further water management projects (distribution, wastewater)
- Great financial position

## Risks:

- Change in regulation



# Case study: Canadian National Railway



CNR, founded 1918, privatization and IPO in 1995, Canada's largest freight railway with a 20 000 mile network

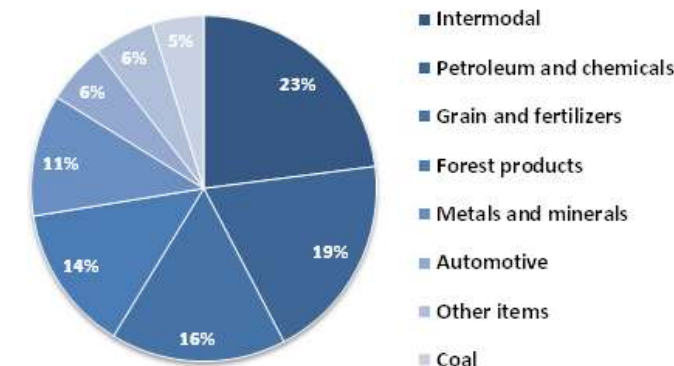
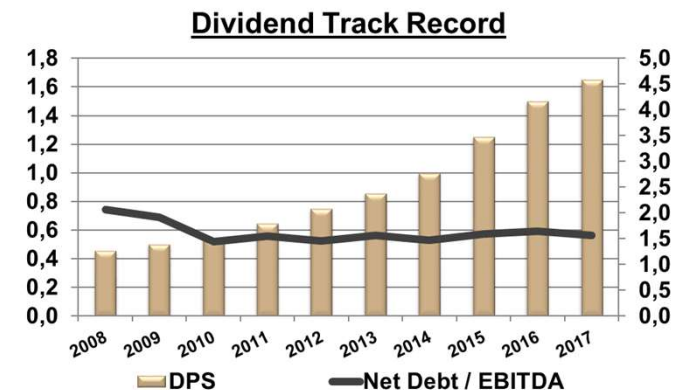
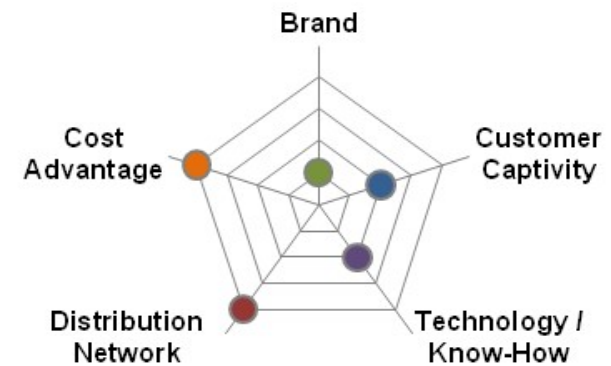


## Why this company?

- Heavy entry barriers : right of way + tremendous investments (network, rolling stock)
- Rail competitiveness vs road, water and air transport
- Transportation costs often a small percentage vs the value of the freight being hauled
- Best network:
  - Sole network connecting Atlantic, Pacific and the Gulf of Mexico / Chicago bypass
  - Long distances, often in remote areas
  - Majority in duopoly (CP) and even monopoly situations
  - 70% of traffic originating and terminating
- Critical player (transports 20% of Canada's exports)
- Most diversified and attractive mix of resources
- Precision railroading
- Best-in-class execution, operating ratio (under 60%), ROCE (12%) and FCF margin (22%)
- Better environmental impact

## Risks:

- Cyclical
- High level of capex required
- Change in regulation (pricing limitation, security / services forced expenditures)

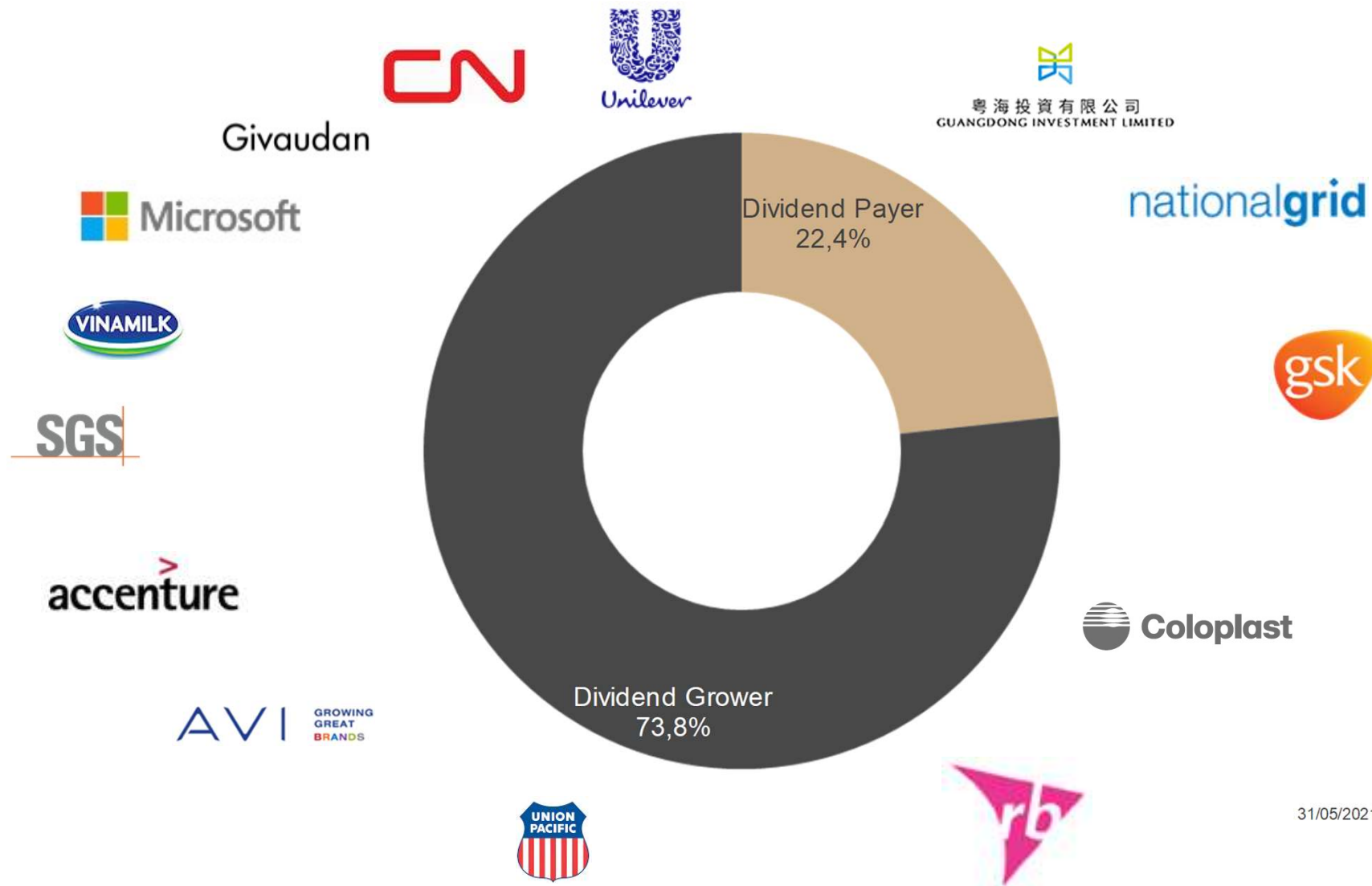


# Allocations

---



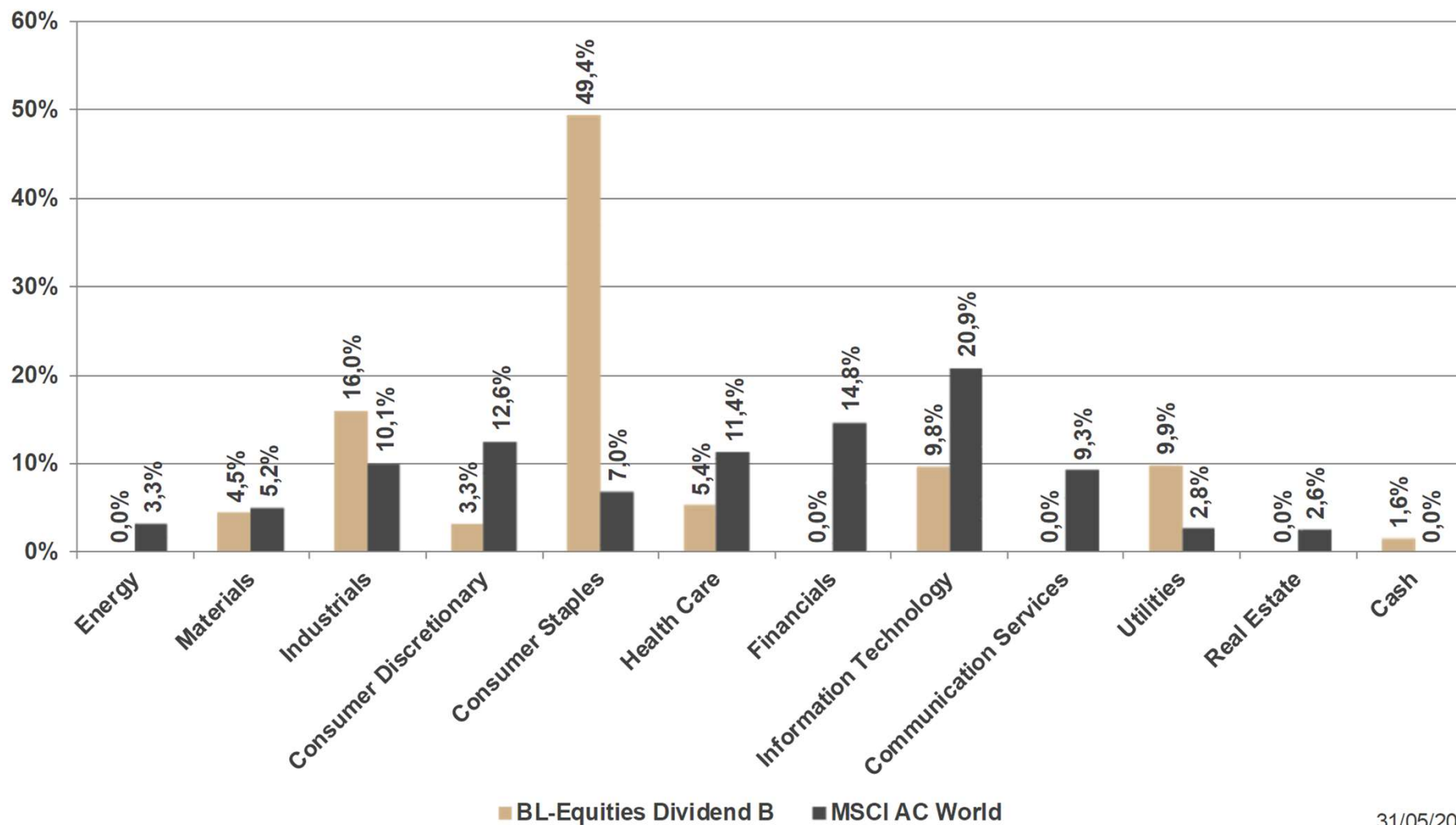
# Company Types\*



31/05/2021

**Dividend payer:** Company with high current dividend yield, but low dividend growth potential  
**Dividend grower:** Company with low current dividend yield, but significant dividend growth potential

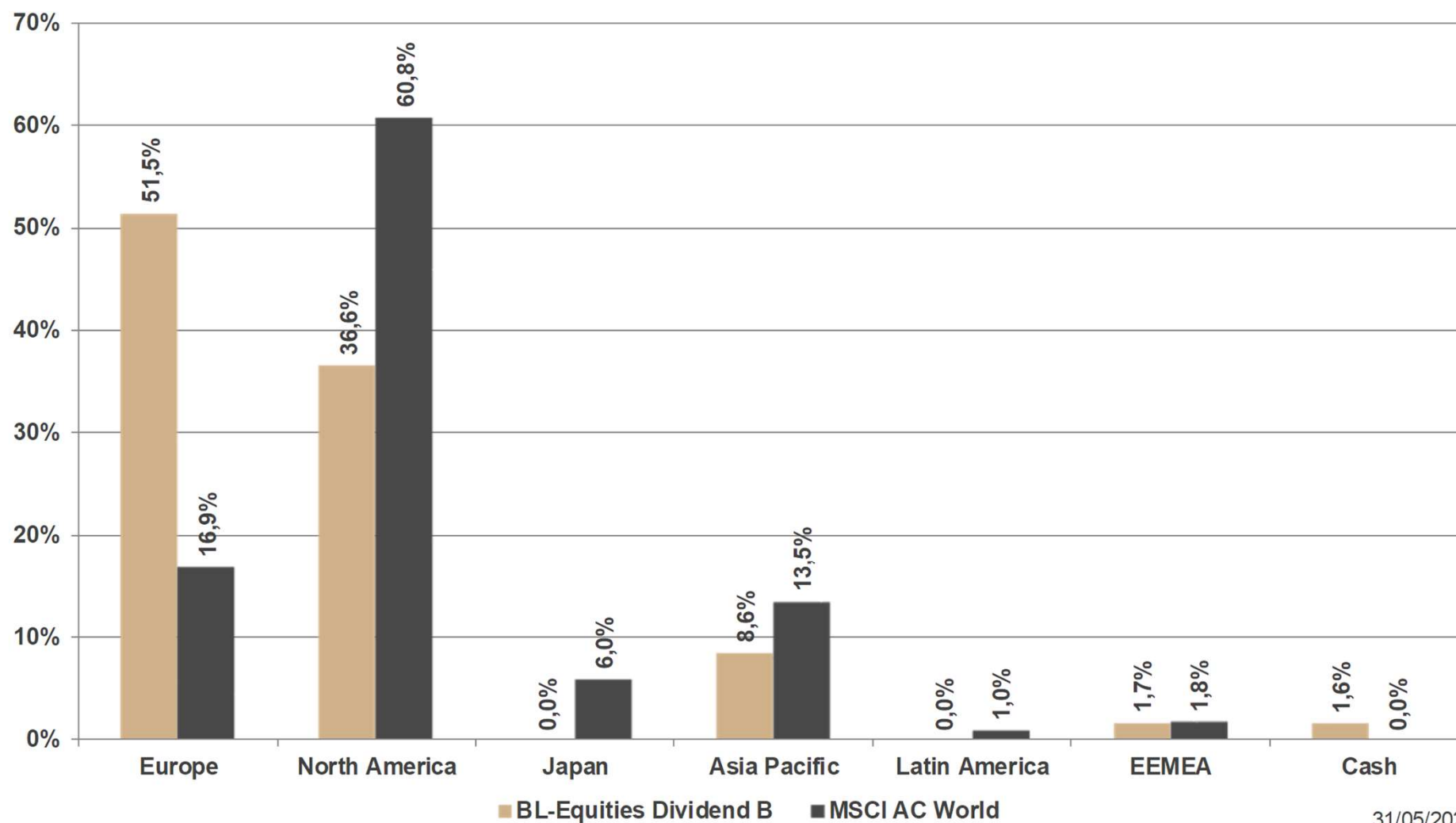
## Sector – Allocation vs Index



31/05/2021

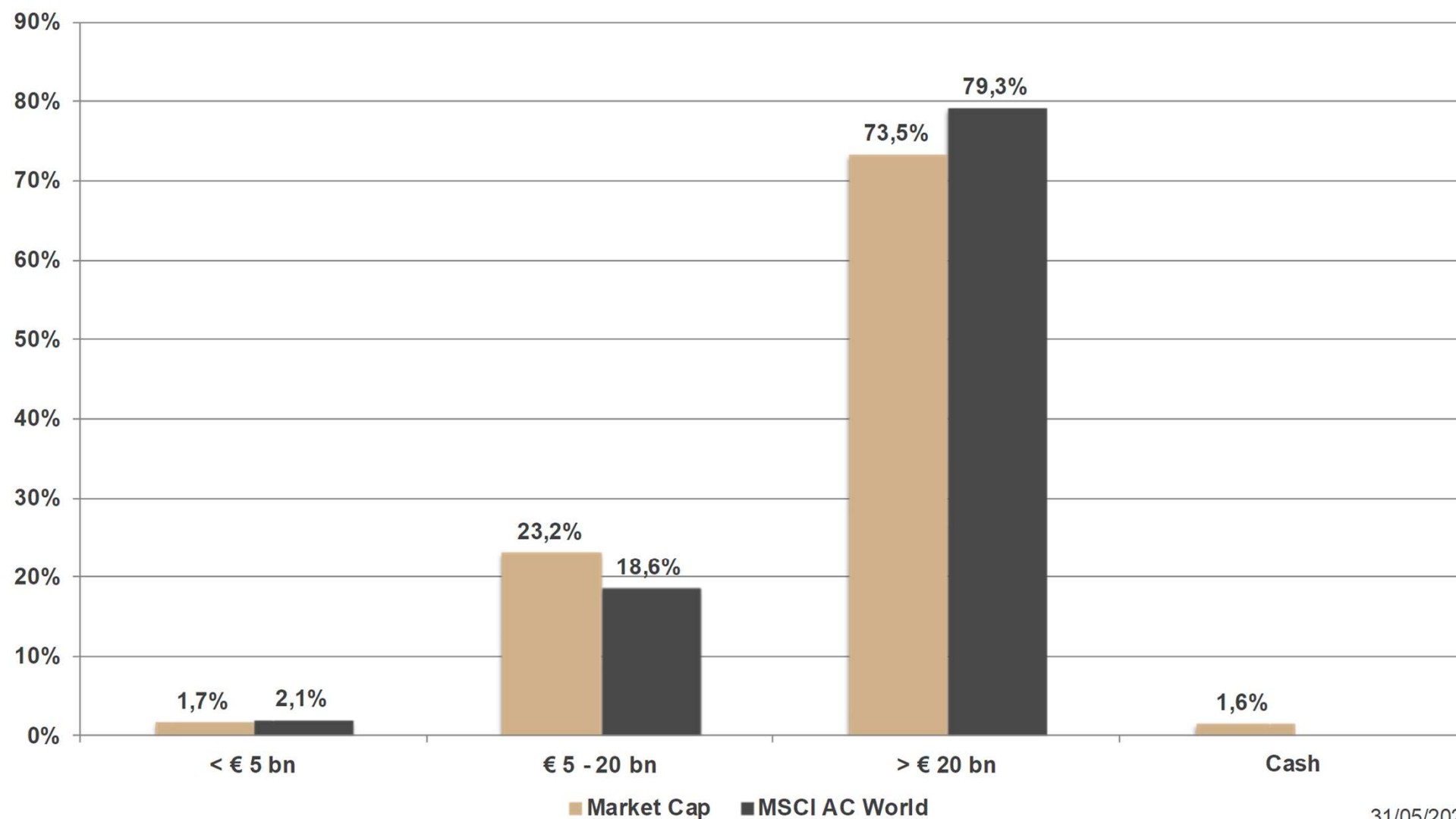


## Regional Allocation vs Index



31/05/2021

## Market Cap Allocation\*



31/05/2021

\*Market capitalisation classifies stocks based on their position in the cumulative capitalisation of their market region. Mega-cap stocks account for the top 40% of the market capitalisation of the market region, large-cap stocks represent the next 30%, mid-cap stocks the next 20%, small-cap stocks the next 7% and micro-cap stocks the remaining 3%.

# Performance Review

---

<b>1 year</b>	<b>Performance</b>	<b>Volatility*</b>
BL-Equities Dividend B	11,2%	9,6%
Lipper Global Equity Global	28,1%	12,5%
MSCI AC World NR	29,0%	13,8%
Quartile	4	1
Ranking	2144 / 2296	130 / 2296

<b>3 years</b>	<b>Performance</b>	<b>Volatility*</b>
BL-Equities Dividend B	30,4%	13,4%
Lipper Global Equity Global	33,2%	17,0%
MSCI AC World NR	40,9%	19,5%
Quartile	3	1
Ranking	903 / 1778	130 / 1779

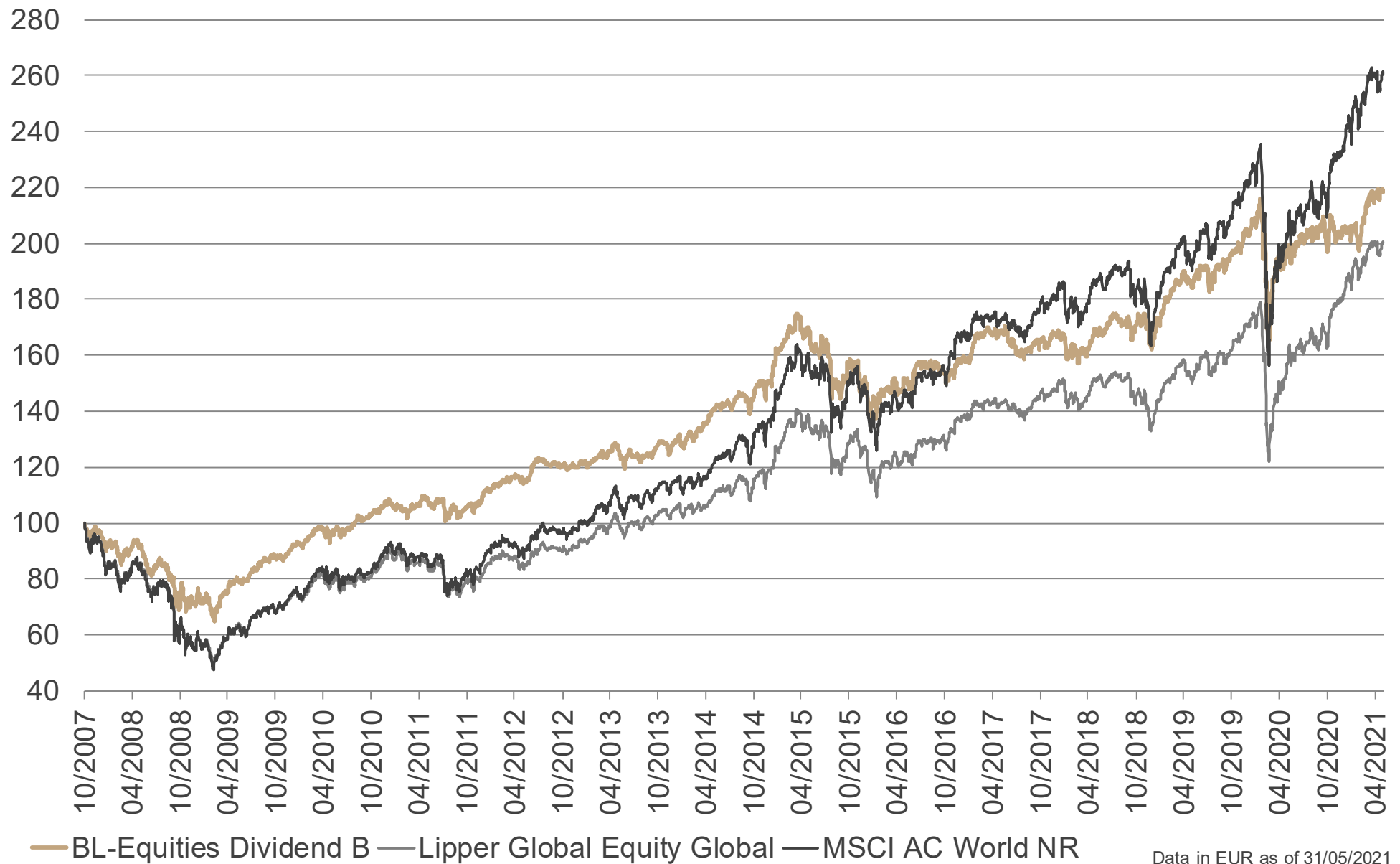
<b>5 years</b>	<b>Performance</b>	<b>Volatility*</b>
BL-Equities Dividend B	44,5%	11,9%
Lipper Global Equity Global	59,5%	14,3%
MSCI AC World NR	76,7%	16,5%
Quartile	3	1
Ranking	1047 / 1454	100 / 1454

<b>10 years</b>	<b>Performance</b>	<b>Volatility*</b>
BL-Equities Dividend B	100,8%	11,5%
Lipper Global Equity Global	132,0%	14,1%
MSCI AC World NR	193,6%	16,7%
Quartile	3	1
Ranking	680 / 925	20 / 925

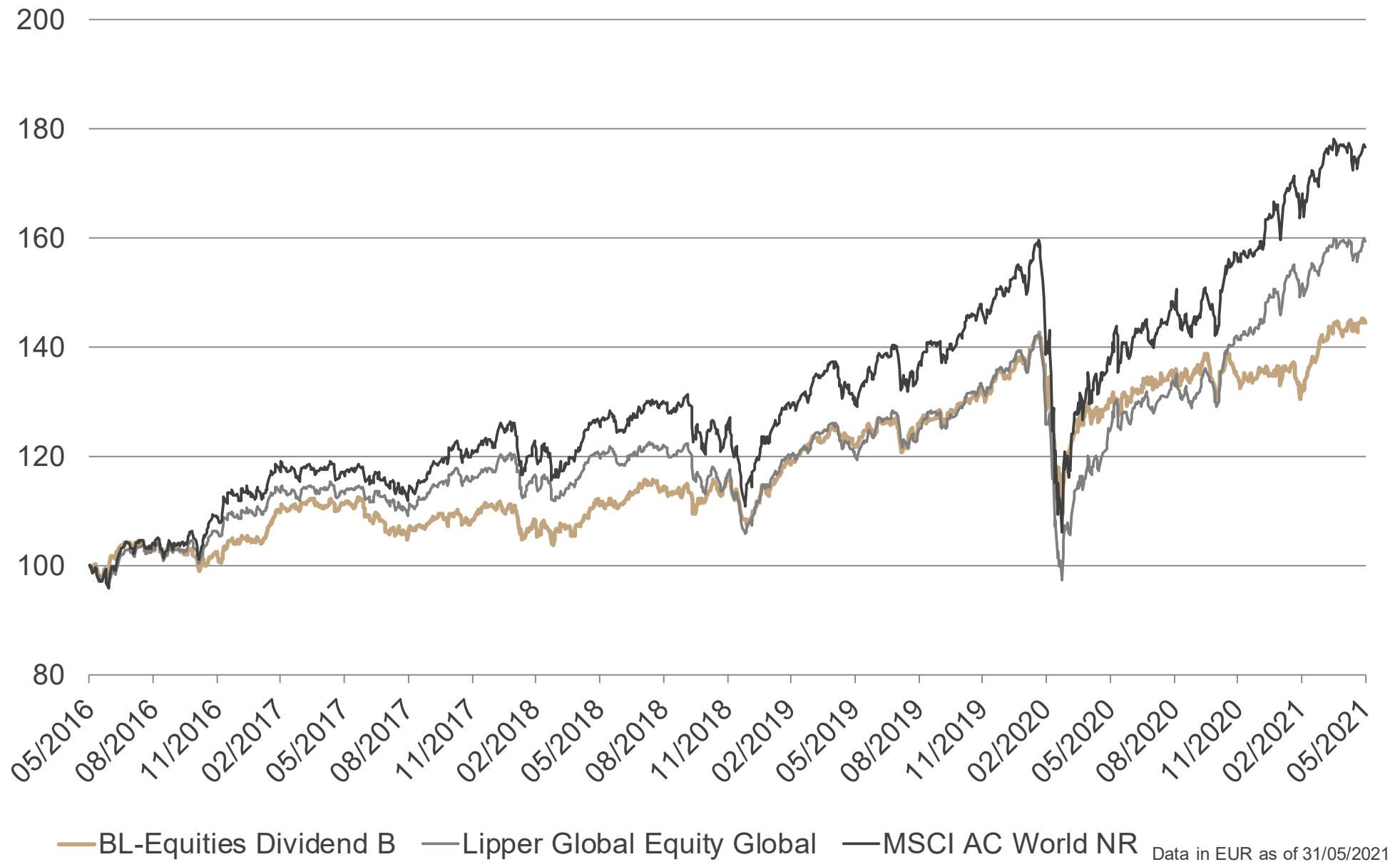
\* annualised

Data in EUR as of 31/05/2021

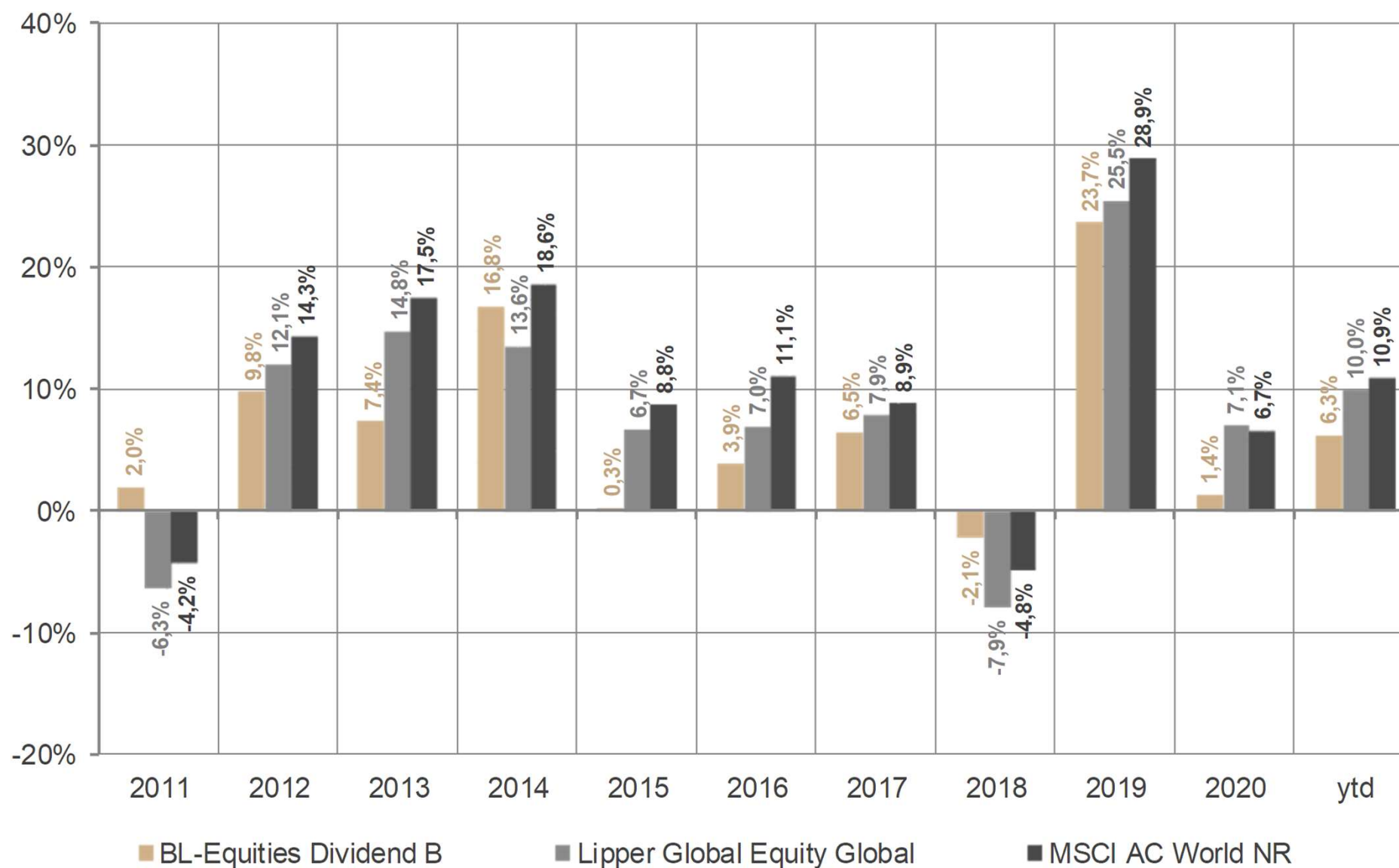
## Performance vs Peers and Market Index (since launch\*)



## Performance vs Peers and Market Index (5 Years)

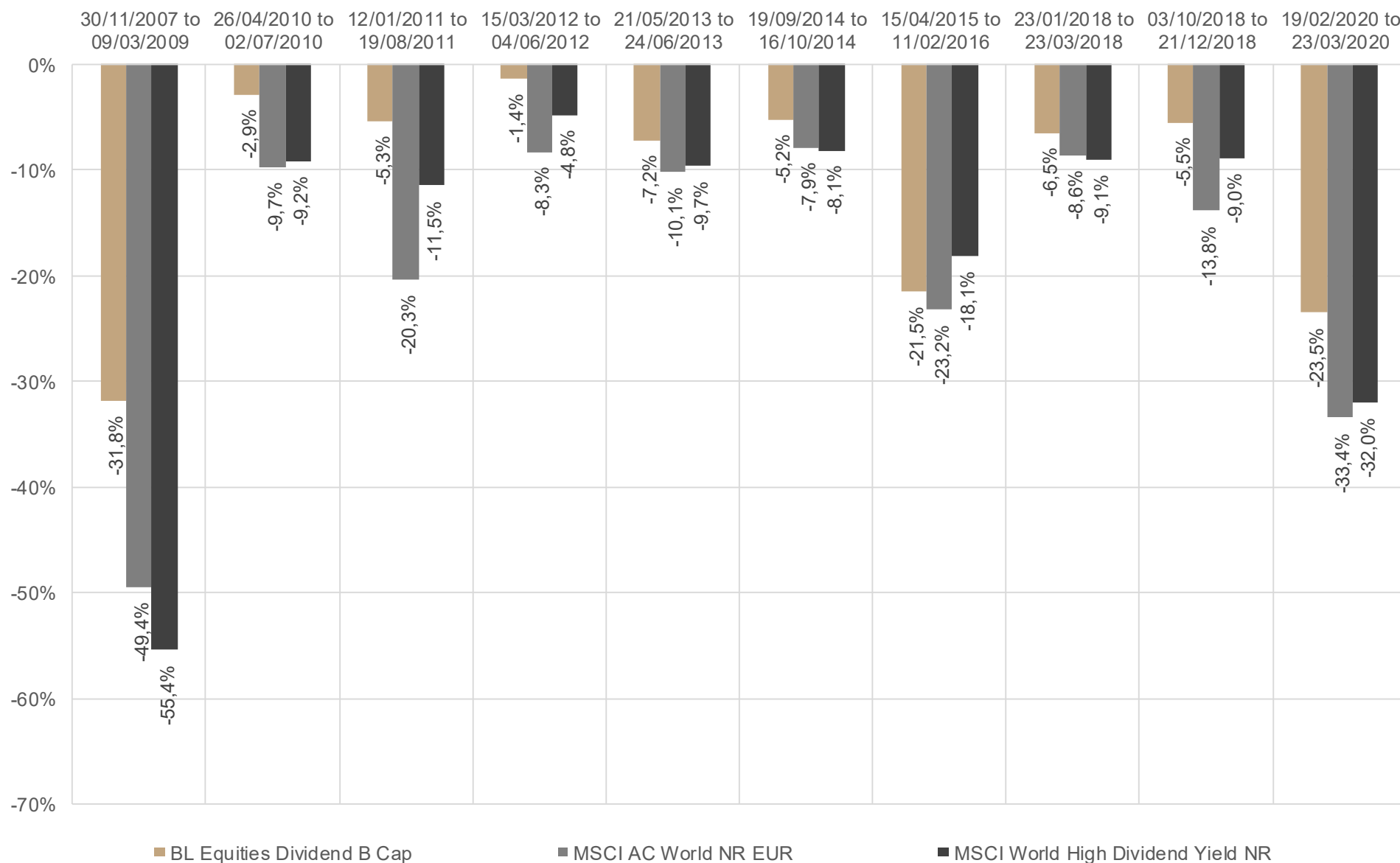


# Annual Performance



Data in EUR as of 31/05/2021

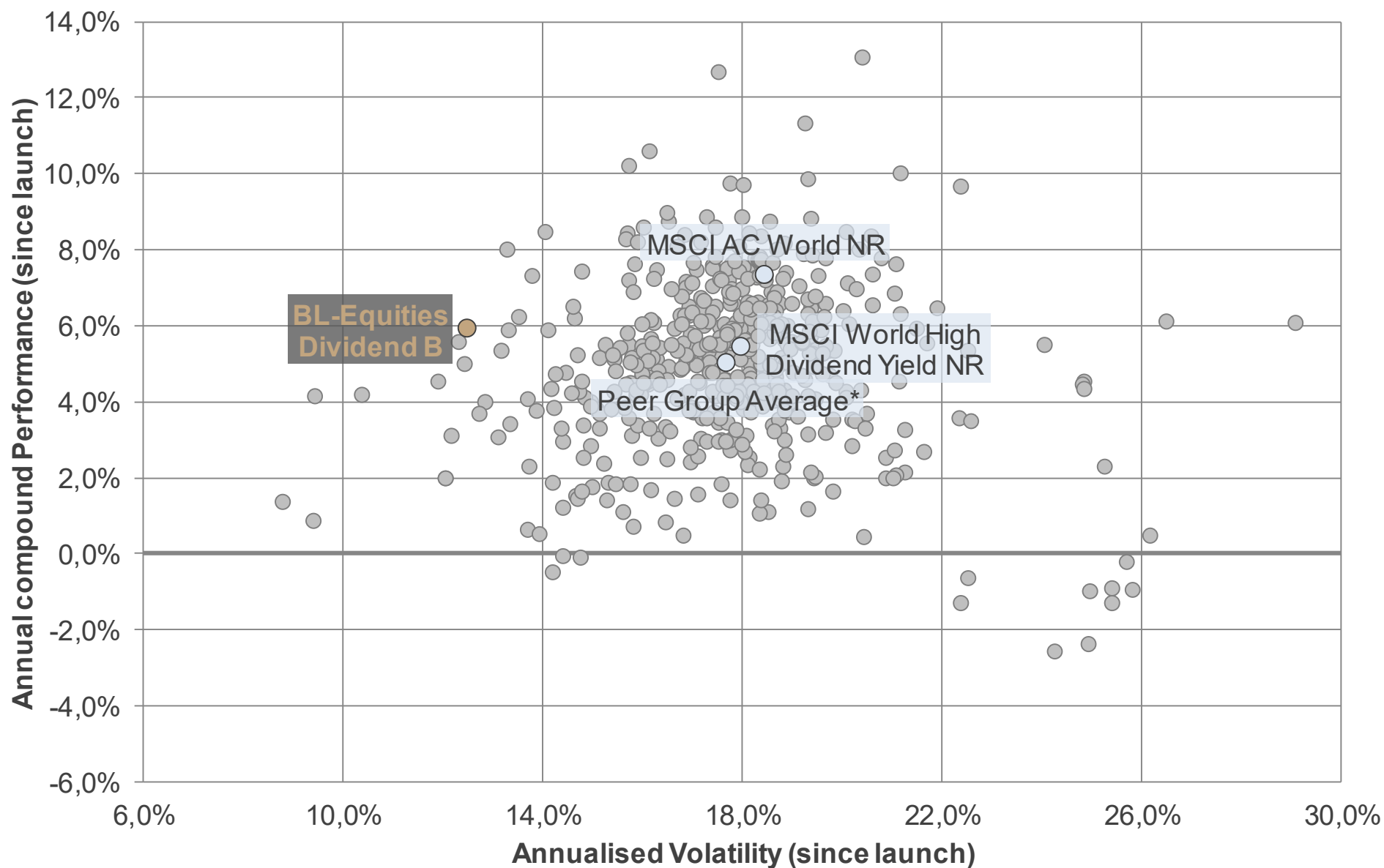
# Performance vs. Market Indices in Down Markets



Data in EUR as of 31/05/2021



# Scatter Chart vs. Peergroup



\*Peer Group Average: The average of the fund's Lipper peer group, minus the funds not registered for sale in the following countries: Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Italy, Luxembourg, Netherlands, Norway, Singapore, Spain, Sweden, Switzerland, UK.

Data in EUR as of 31/05/2021

Source: Lipper/ BLI

# Operational Data

---

# Operational Data

## BL-Equities Dividend

Fund Volume (overall)	EUR 501,6 mn										
Launch Date	30/10/2007										
Currency	EUR	EUR	CHF	USD	EUR	EUR	CHF	USD	EUR	EUR	USD
Share class	A	B	B CHF hedged	B USD hedged	AM	BM	BM CHF Hedged	BM USD Hedged	AI	BI	BI USD Hedged
Investor type	Retail	Retail	Retail	Retail	Retail <sup>2</sup>	Retail <sup>2</sup>	Retail <sup>2</sup>	Retail <sup>2</sup>	Institutional <sup>2</sup>	Institutional*	Institutional*
Cap/Dis	Dis	Cap	Cap	Cap	Dis	Cap	Cap	CAP	Dis	Cap	Cap
Management fee	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	0,85%	0,85%	0,85%	0,85%	0,60%	0,60%	0,60%
Ongoing Charges	1,44%	1,45%	1,44%	1,45%	1,05%	1,04%	1,04%	1,05%	0,76%	0,75%	0,76%
Turnover (2020) <sup>1</sup>	23,80%										
ISIN	LU0309191491	LU0309191657	LU1305477611	LU0751781666	LU1484142978	LU1484143190	LU1484143356	LU1484143430	LU0495663105	LU0439765594	LU1191324448
WKN	A0MWCV	A0MWCW	A1421H	A1JUGG	A2ARA4	A2ARA5	A2ARA6	A2ARA7	A1CVAU	A0X9BN	A14P22
Bloomberg	BLEQDIA LX	BLEQDIB LX	BLEDBCH LX	BLEQDH1 LX	BLEQDAM LX	BLEQDBM LX	BLEDBMC LX	BLEDBMU LX	BLEQDAI LX	BLEQDVI LX	BLEBIUH LX
Countries registered for sale	Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany (tax transparent), Italy, Luxembourg, Netherlands, Norway, Portugal, Singapore <sup>3</sup> , Spain, Sweden, Switzerland, UK										

## Contact Details



16, boulevard Royal – L-2449 Luxembourg

**Tel.:** (+352) 26 26 99 – 1

**E-Mail:** [business-support@bli.lu](mailto:business-support@bli.lu)

**Coverage:** Professional & institutional clients, all regions



Paris Office:

4, rue Gaillon – F-75002 Paris

**Tel.:** (+33) (0) 1 53 48 85 42

**E-Mail:** [clientservice-cmim@creditmutuel.eu](mailto:clientservice-cmim@creditmutuel.eu)

Luxembourg Office:

18, boulevard Royal – L-2449 Luxembourg

**Tel.:** (+352) 2700 5300

**E-Mail:** [clientservice-cmim@creditmutuel.eu](mailto:clientservice-cmim@creditmutuel.eu)

**Coverage:** Professional & institutional clients, all regions



14, boulevard Royal – L-2449 Luxembourg

**Tel.:** (+352) 49 924 – 1

**E-Mail:** [info@bdl.lu](mailto:info@bdl.lu)

**Coverage:** Private clients, all regions



Kungsgatan 10 – SE-111 43 Stockholm

**Tel.:** (+46) 8 660 80 40

**E-Mail:** [intervalor@intervalor.com](mailto:intervalor@intervalor.com)

**Coverage:** Professional & institutional clients, Nordics

Dieses Dokument wurde von BLI - Banque de Luxembourg Investments ("BLI") mit größter Sorgfalt und Aufmerksamkeit erstellt. Es wird jedoch keine Garantie für Inhalt und Vollständigkeit übernommen, und BLI übernimmt keine Haftung für Verluste, die sich aus der Verwendung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen ergeben können. Die in diesem Dokument geäußerten Meinungen sind die von BLI zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments gültigen und können jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Sofern nicht anders angegeben, sind die Zahlen in diesem Dokument nicht geprüft.

Die Produktbeschreibung in diesem Dokument dient nur zu Informationszwecken und ist ausschließlich für den Empfänger bestimmt. Nichts in diesem Dokument sollte als Angebot ausgelegt werden, als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Anteilen oder als Rechts- oder Steuerberatung. Dieses Dokument entbindet den Empfänger nicht von der Ausübung seiner eigenen Urteilsfähigkeit. Diese Beschreibung ist nur für institutionelle Anleger gedacht.

Die in diesem Dokument beschriebenen Wertpapiere und Finanzinstrumente können erhebliche Verluste verursachen und sind daher nicht für alle Anleger geeignet. Zusätzlich zu weiteren detailliert im Prospekt beschriebenen Risiken setzen Anlagen in den beschriebenen Wertpapieren und Finanzinstrumenten den Investor Markt-, Währungsschwankungs-, Kreditausfall- oder Zahlungsrisiken sowie Liquiditäts- und Zinsrisiken aus. BLI kann nicht garantieren, dass Wertpapiere und Finanzinstrumente die beabsichtigten Anlageziele erreichen. Jeder Anleger muss sicherstellen, dass er sich der Risiken sowie der rechtlichen, steuerlichen, buchhalterischen und wirtschaftlichen Aspekte dieser Wertpapiere und Finanzinstrumente bewusst ist.

Die Genauigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Daten, Bewertungen, Meinungen und Schätzungen wurde sehr sorgfältig geprüft. Jede Aussage in diesem Dokument kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Verweise auf die Wertentwicklung von Finanzinstrumenten in der Vergangenheit sollten nicht als Garantie für zukünftige Erträge ausgelegt werden.

Der Empfänger hat insbesondere zu prüfen, ob die zur Verfügung gestellten Informationen im Hinblick auf rechtliche, regulatorische, steuerliche oder sonstige Folgen mit seiner Situation übereinstimmen, gegebenenfalls unter Hinzuziehung eines professionellen Beraters. Die Informationen sind nicht für Personen bestimmt, die aufgrund ihrer Staatsangehörigkeit oder ihres Wohnsitzes nicht berechtigt sind, auf diese Informationen unter lokalem Recht zuzugreifen. Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, mitgenommen oder dort an eine US-Person, wie im Fondsprospekt definiert, verteilt werden. Dieses Dokument ist nicht für die Öffentlichkeit bestimmt. Es richtet sich persönlich an den Empfänger und kann nur von der Person genutzt werden, der es präsentiert wurde. Es stellt kein öffentliches Angebot der in diesem Dokument genannten Produkte in Luxemburg dar und kann auch nicht als solches oder im Rahmen eines öffentlichen Angebots verwendet werden.

Der Prospekt, die Satzung, die Jahres- und Halbjahresberichte der SICAV-BL und das Key Investor Information Document (KIID) des Fonds sind auf [www.bli.lu](http://www.bli.lu) oder auf Anfrage von BLI erhältlich. KIIDs sind in Englisch, Französisch und jeder anderen offiziellen Registrierungssprache der SICAV-BL verfügbar. Dieses Dokument darf ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von BLI weder ganz noch teilweise reproduziert werden.

## **Specific Information concerning MSCI Data:**

All MSCI data is provided "as is". Neither MSCI nor any other party involved in or related to compiling, computing or creating the MSCI data makes any express or implied warranties or representations with respect to such data (or the result to be obtained by the use thereof) and all such parties hereby expressly disclaim all warranties of originality, accuracy, completeness, merchantability or fitness for a particular purpose with respect to any such data. Without limiting any of the foregoing, in no event shall MSCI, any of its affiliates or any third party involved in or related to compiling, computing or creating the data have any liability for any direct, indirect, special punitive, consequential or any other damages (including lost profits) even if notified of the possibility of such damages. No further distribution or dissemination of the MSCI data is permitted without MSCI's express written consent.

## **Specific Information concerning GICS Data:**

The Global Industry Classification Standard ("GICS") was developed by and is the exclusive property and a service mark of MSCI Inc. ("MSCI") and Standard and Poor's, a division of The McGraw-Hill Companies, Inc. ("S&P") and is licensed to use by Banque de Luxembourg S.A.. Neither MSCI, S&P nor any third party involved in making or compiling the GICS or any GICS classifications makes any express or implied warranties or representations with respect to such standard or classification (or the results to be obtained by the use thereof), and all such parties hereby expressly disclaim all warranties of originality, accuracy, completeness, merchantability and fitness for a particular purpose with respect to any of such standard or classification. Without limiting any of the foregoing, in no event shall MSCI, S&P, any of their affiliates or any third party involved in making or compiling the GICS or any GICS classification have any liability for any direct, indirect, special, punitive, consequential or any other damages (including lost profits) even if noticed of the possibility of such damages.