



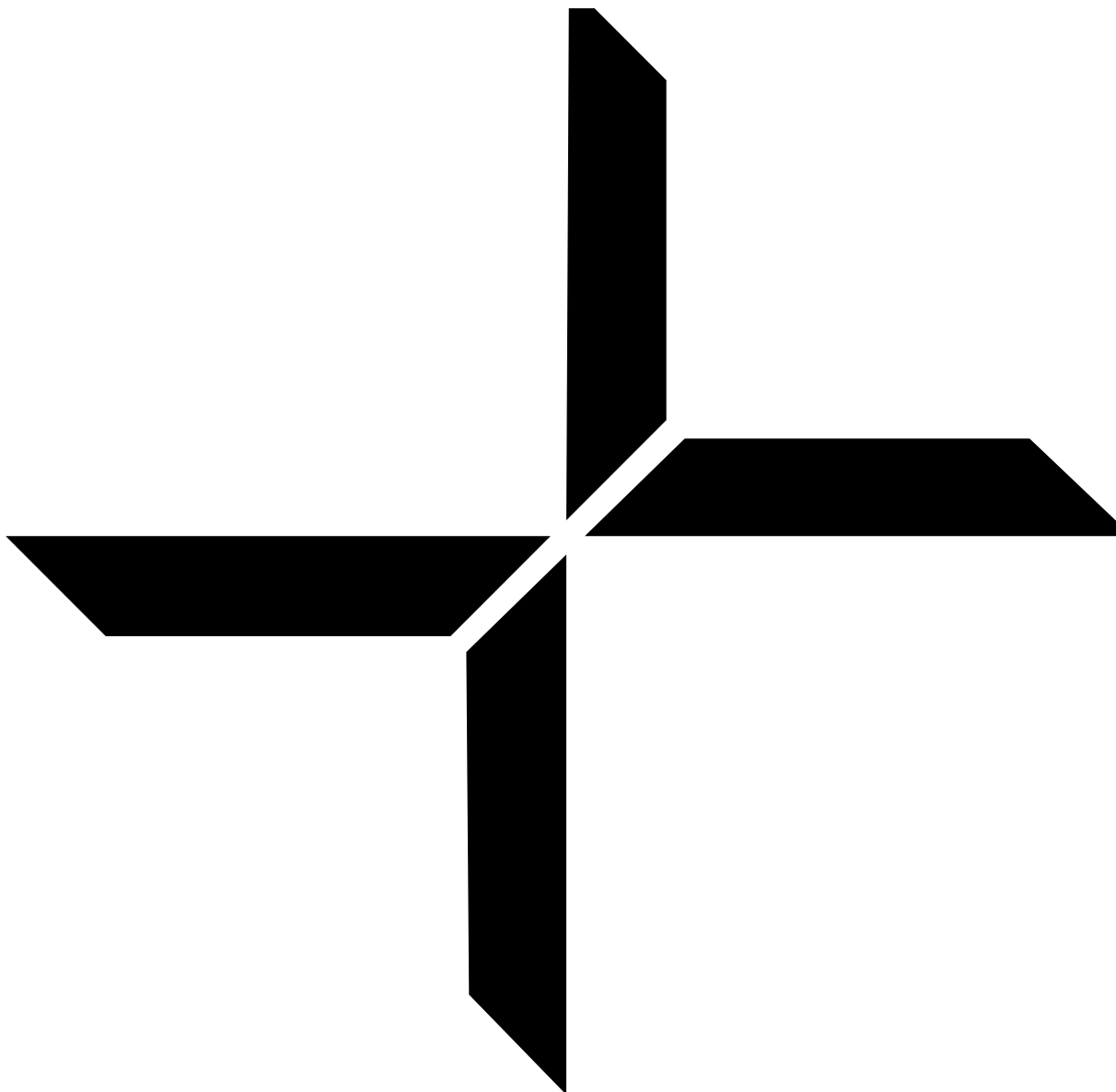
USD 50m, GBP 20m o EUR 20m
Bonos Garantizados con Activos
Cupón Fijo 9%
Senior Garantizado

Términos de 5 Años:
USD vence 2023
GBP vence 2025
EUR vence 2026

Bonos Linklease – Paquete Apoyo de Ventas

Octubre 2021

KNG INTERNATIONAL ADVISORS
info@kngadvisors.co.uk
MX: (+52) 998 500 1627
UK: (+44) 207 183 3787



Contenido de este documento

Estructura de los Bonos

Compartimentalización	3
SPVs del Deudor	4
Por qué destacan los bono Linklease entre los demás	5
Repago del principal a Inversionistas a la madurez	6
Diligencia Debida de Linklease	7
Gestión de la depreciación de equipo	8
Detalle de sectores de la cartera	9
Cómo se documenta el arrendamiento	10
Gestión del equipo	11
Por qué Linklease reúne fondos mediante Bonos listados	12
El equipo Linklease	13
El peor de los casos	16
Historia de Linklease	17
Los próximos 3 - 5 años	18



Los Bonos están estructurados para tener compañías deudoras independientes, que están separadas de Linklease. Esto asegura que la inversión de los clientes esté totalmente compartimentalizada.

- Linklease (como compañía peradora) ha estado **operando desde 2014**, así que tiene una gran cartera existente de equipo
- Para mantener separados los Activos pertenecientes a los tenedores de bonos, a fin de que sean distintos de otras carteras de Linklease, **se les encierra en una estructura 'compartimentalizada'**
- **Hay una clara cadena de seguridad** de los tenedores de bonos > al emisor > al vehículo de propósito especial del Deudor (SPV) > a los Arrendamientos y los Activos
- La Compartimentalización es una parte importante de la reseguridad para los tenedores de bonos de que los Activos de Equipo en el Bono está protegida en una estructura exacta para ellos y que **no se pueda transferir a cualquier otra cartera**



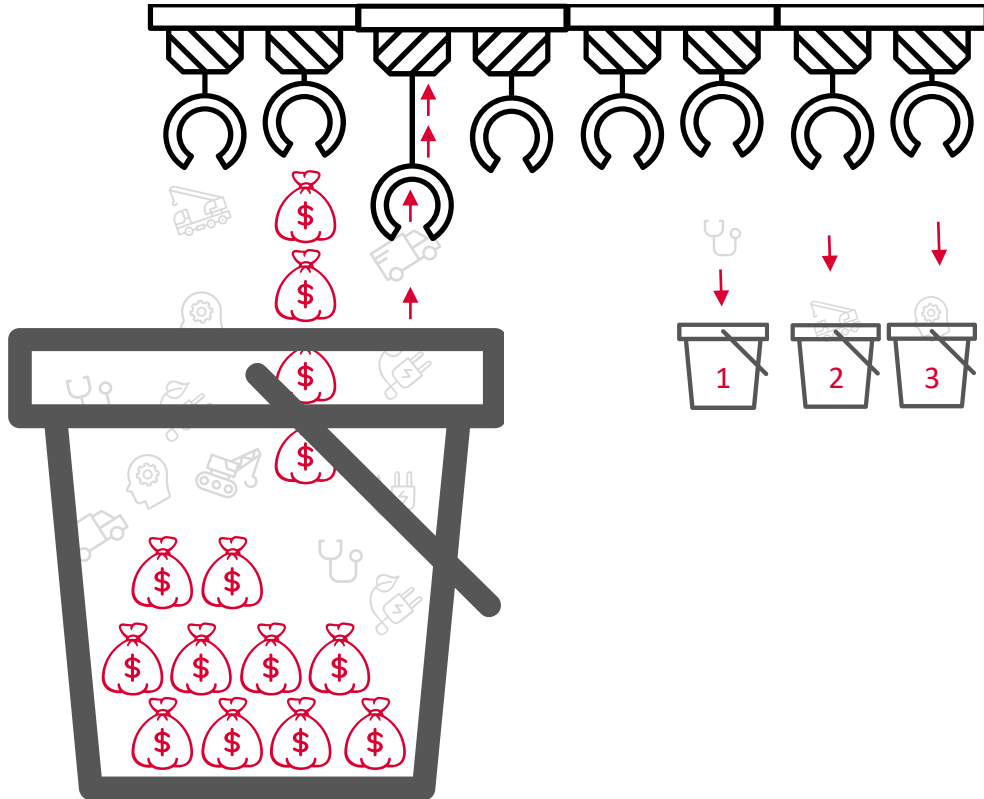


Características Clave

- A diferencia de otros Bonos, que financian un Proyecto o el flujo de efectivo de un negocio, el bono Linklease compra Activos **físicos** con el dinero de los inversionistas
- Siempre hay Activos con un valor tangible en la estructura del bono una (Cesta de Activos) que se pueden vender para liquidar el Bono
- Estos son Activos de Equipo, que se arriendan y **generan ingresos**, que **a su vez** pagan el cupón y la compra de **más** Activos
- Esta estructura se conoce como 'Respaldo de Activos' y es una mayor seguridad para los Tenedores de bonos e inversionistas potenciales de que el Bono tiene una fuerza fundamental, una característica que **nos hace destacar en el mercado actual**



Cesta de activos



Liquidación de activos (antes de la madurez)

Características Principales

- En las etapas finales del Bono, antes de la madurez, los Arrendamientos sobre el equipo concluyen
- En este punto, el Activo se retira de la cartera y alternativamente:
 1. Se vende al Arrendatario por un pago final
 2. Se vende en el mercado abierto a través de nuestros distribuidores comerciales, o
 3. El Arrendatario toma un arrendamiento nuevo con un bono diferente
- En todos los casos, el efectivo y la utilidad de la venta se ponen en la Cesta de Activos listos para liquidar los Bonos a su madurez
- Esto se conoce como una 'estructura de amortización' y es preferida por los Tenedores de bonos ya que no depende del refinanciamiento



El enfoque de 3 vías:

Diligencia debida del Cliente

- Checar la Posibilidad de Pago del Cliente
- KYC /KYB /AML
- Estados de Cuenta Bancarios

Evaluar diligencia debida

- Rutas de Disoición(reventa)
- Obligaciones de Uso
- Informe de Valuación

Diligencia debida de la transacción

- Documentos Aprobados Legalmente
- Seguidores RFID & GPS Trackers
- Registro del Título

Proceso de revision de crédito del Arrendatario:

Diligencia Debida

- La identidad y antecedentes de personas clave verificados a satisfacción
- Se valida el propósito de la transacción para confirmar justificación económica
- Se confirma titularidad del active mediante evidencia documental del pago

Toma de Decisiones

- Reunir información rica en historial y actual de antecedentes para soporte de análisis
- Métrica de referencia cruzada a normas de grupos similares y pruebas de estrés relevantes
- Discusión a fondo en el comité de inversion requiriéndose decision unánime

Empaque

- Plantillas estándar de documentos adoptadas para minimizar riesgo con documentos
- Lista de chequeo de la transacción (documentación y requisitos) a cumpliro
- Revisión doble de actividades clave, p. ej.,instrucciones de pago

Gestión de Activos

- Revisión externa de activos a comisionarse en equipos usados
- Seguimiento, marcaje y monitoreo de soluciones a activarse donde sea necesario/permitido

Gestión del Arrendamiento

- Inspecciones periódicas de activos hechas para determinar el uso y mantenimiento
- Monitoreo continuo de situación de pago y cuentas vencidas para su buen manejo
- Suministro continuo de información financiera, operaciones y desemeño commercial del arrendatario

Prevención de Fraudes

Información de Decisión

- Preferir cuentas auditadas de alta calidad sobre cuentas de manejo interno
- Usar información de estados de cuenta bancarios, nivel de ingresos & términos comerciales
- Interrogación de cuentas del libro mayor general si se requiere

Certeza de Título del Activo

- Revisar documentos de seguridad adjuntos a facilidades de crédito bancario para asegurar título libre de gravamen
- Buscar evidencia de adquisición de activos, p. ej., órdenes de compra y facturas
- Verificar, como se requiera, que el activo no tiene un gravamen del vendedor
- Verificar la facture original de compra y la cotización de activos nuevos
- Usar información abierta de valuación para validar expectativas

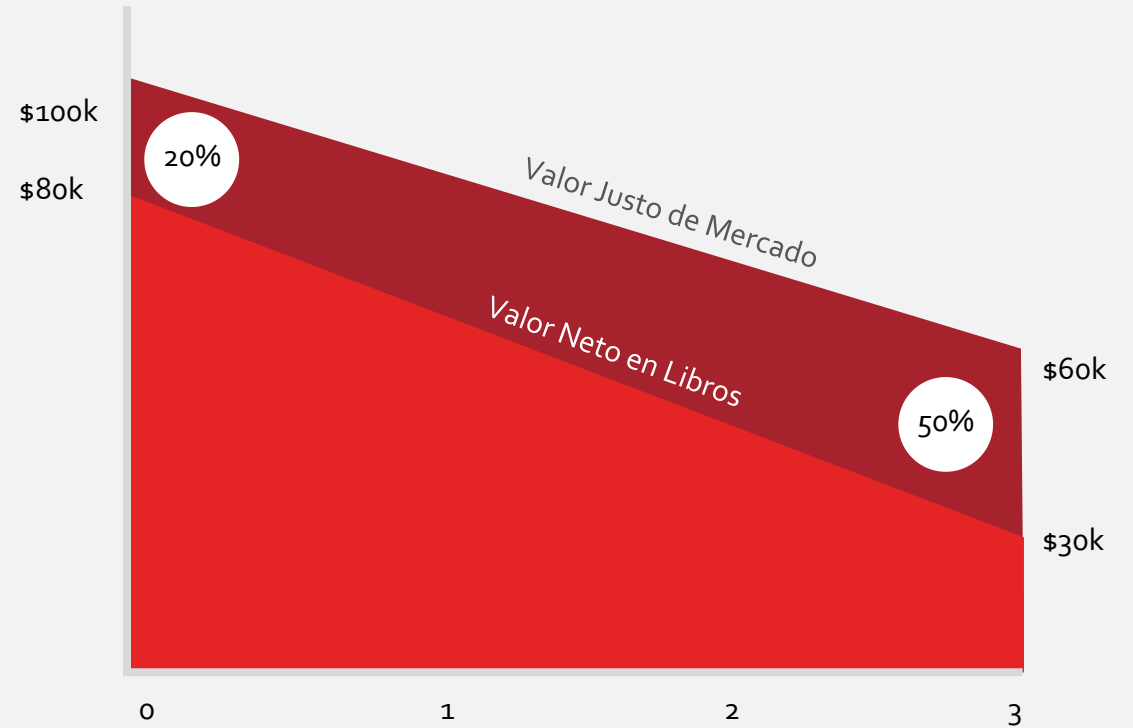
Valuación del Activo

- Donde se permita, registrar el título en los registros públicos
- Marcado, seguimiento e inspección para reducir riesgo de robo
- Ser beneficiario en primer lugar o co-asegurado en las pólizas de Seguro de activos

Preservación del título



- Una clínica solicita un Equipo de Imagen que cuesta \$100k
- La clínica paga un depósito del 20% y la SPV del bono paga el saldo de \$80k al Fabricante = 20% del capital
- La clínica paga una cuota mensual de arrendamiento a la SPV
- El equipo se deprecia en nuestros libros a \$30k en 3 años. El Valor de Mercado se reduce también, pero a un ritmo inferior
- Para el año 3 ya hay un Capital del 50%, la Clínica compra el Escáner por \$60k en efectivo y quedan \$30k para el Bono
- Si el activo se tiene que recuperar en algún momento del ciclo del Arrendamiento, el activo se puede vender al Valor Neto en Libros (VNL) produciendo una utilidad
- Los tenedores de bonos tienen una cartera que tiene capital con un valor superior a su VNL

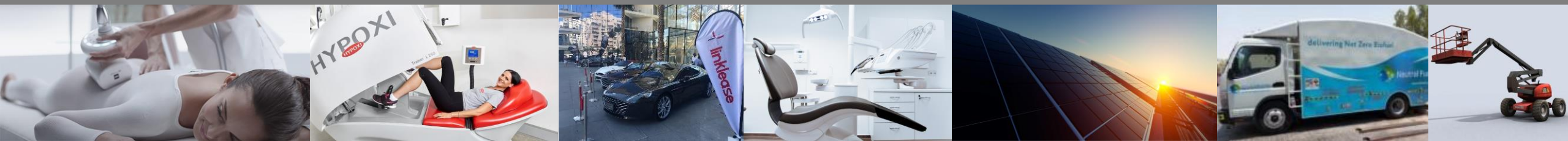
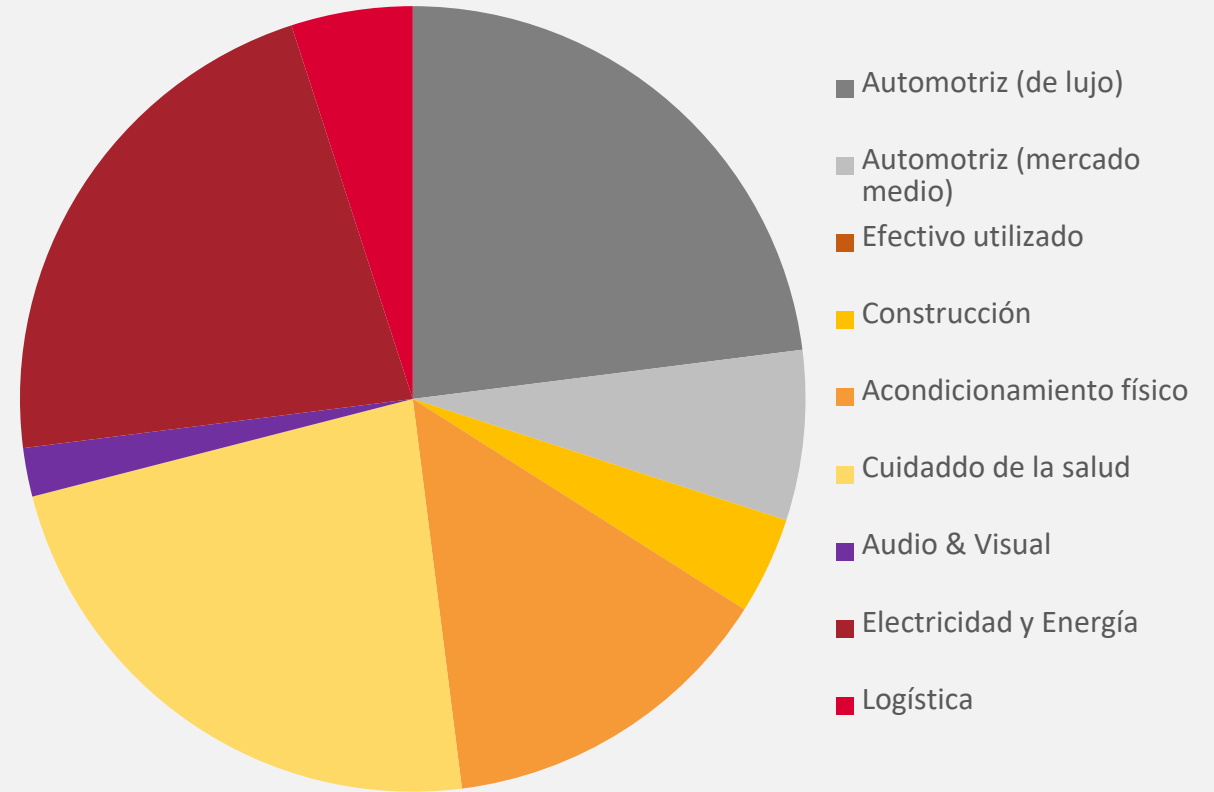


Diligencia Debida- Perfil de Depreciación



Características clave

- Las carteras están bien diversificadas y se siguen diversificando más a medida que crecen, enfocándose en factores defensivos que han probado ser Fuertes a través de las diversas caídas de la economía (tales como con el Covid)
- El Equipo Médico juega un papel importante en nuestra cartera ya que es uno de los sectores más defensivos en la region y con todos aquellos tenedores de visa en los EAU que requieren seguro medico, Seguros, Hospitales y Clínicas Privados que tienen muy poco "tiempo sin servicio" en el equipo arrendado asegurando ganancia de fuertes ingresos (p. ej., misión crítica para el negocio)
- También se solicita cada vez más que la 'energía verde' como parte de las carteras de inversores esté bien integrada con el Bono Linklease
- Una vez que el Bono esté totalmente comprometido, el tope por Sector es 25%





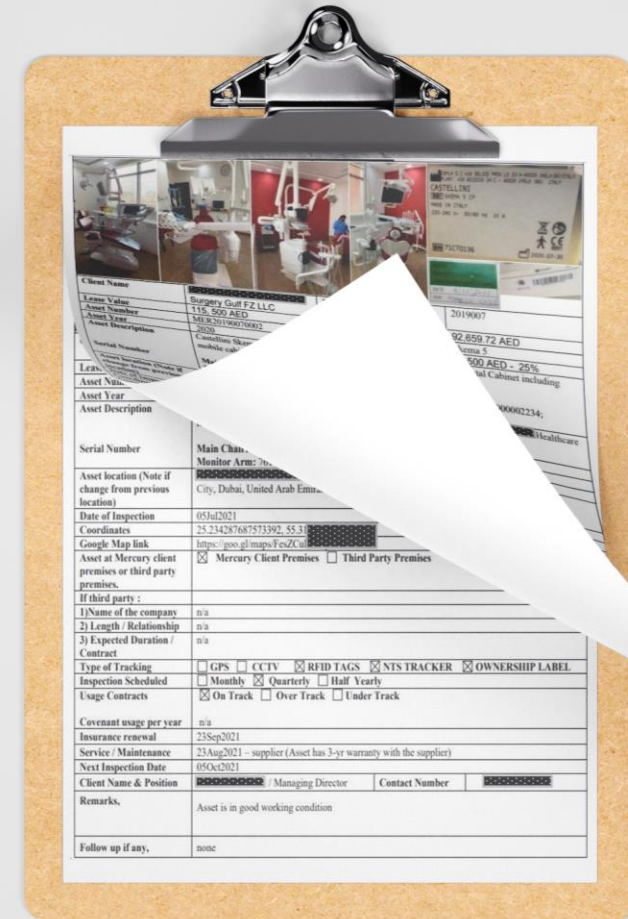
Características clave

- Un contrato detallado entre el Usuario final del equipo y la SPV documenta los términos del contrato
- Este ha sido redactado y su uso aprobado en las jurisdicciones apropiadas
- Se hace tanto en Inglés como en Árabe para asegurar su validez como document legal y está sellado con el sello de la empresa del Usuario final
- Este documento se ha probado exitosamente en los tribunales y es indiscutible
- En su version actual, tiene 14 páginas



Características clave

- Linklease tiene un Inspector dedicado para el equipo
- La función de esta persona es visitar físicamente a cada unidad de equipo en cada trimestre para monitorear su condición
- Cualesquier desviaciones se pueden atender a tiempo con el Arrendatario para asegurar que el equipo conserve su valor
- Se da servicio a las etiquetas, trazadores y aisladores, tomando fotografías para registrar la condición del Activo
- Se presenta un informe al Director de la Cartera





Características clave

- En muchas partes del mundo las compañías Arrendadoras son subsidiarias de o han tomado préstamos de Bancos, debido a su gran requerimiento de efectivo
- Dado que el mercado del Medio Oriente ha crecido tan rápido, las PyMEs tienen dificultad para obtener préstamos de los Bancos. Linklease en sí es una PyME, así que para crecer nuestros libros tuvimos que encontrar una fuente alterna de fondeo
- Afortunadamente, Podemos pignorar los activos (vía un Agente de garantías) en la garantía del Bono para asegurar la transacción, haciéndolo un modelo para crecer el negocio y romper el ciclo
- ¡Una innovación real y la primera para la región!



Steve Williams

Fundador & CEO

Steve es un líder experimentado en negocios y finanzas con más de 25 años de experiencia regional e internacional. Antes de fundar Linklease, Steve era el Director General de Gulf Finance; una organización líder en financiamiento a PyMEs. Su éxito en reposicionar el negocio para entregar Fuertes resultado de crecimiento y una rápida expansion de GCC, fue reconocido consistentemente por la industria hacienda que Gulf Finance el prestigioso premio Banquero del Medio Oriente por el Financiamiento a Pequeños Negocios, por tres años consecutivos.

Antes de trabajar con Gulf Finance, entre 2004 y 2008, Steve estaba de base en Dubai con Lloyds TSB. Como Director General de Operaciones, fue nombrado también como Miembro del Consejo y anteriormente, entró a la organización como su Director de Banca Comercial y de consumo. Durante estos cuatro años, Steve creció el negocio de banca de consumo de una sola oficina a una operación multi-sucursales muy rentable, por todo el Medio Oriente.



Czes Brodalka Director General de **Africa**

Lidereando el Desarrollo de los negocios internacionales de Linklease en Arabia Saudita, Mauricio, África e India, es el Director General Czes Brodalka. Czes es un profesional expert con más de veinte años de experiencia en los campos de Servicios Financieros y Desarrollo de Negocios. Después de terminar sus estudios en Johannesburgo Sudáfrica, Czes entró a trabajar con Avis Fleet Services (GE Fleet Services), una empresa conjunta con Wesbank Corporate especializada en el financiamiento de grandes flotillas para el gobierno y grandes corporaciones donde tuvo varios puestos de Gestión Senior durante sus diez años de servicio en la empresa. Czes se contrató entonces con HSBC Medio Oriente, donde se especializó en financiamiento de equipo especializado como Director Senior y donde desarrolló e implementó exitosamente programas de Operación y Financiamiento de Arrendamientos como responsable de Financiamiento Comercial, logrando aumento de ingresos y adquisición de clientes, desarrollo de nuevas Corrientes de negocios y estructuras financieras

Babar Malik Director General EAU

Babar Malik es el Director de Cartera para los EAU, atendiendo a los clientes en su mercado núcleo y siendo responsable del Desarrollo de canales nuevos para relacionar el negocio con sus clientes. Él trae más de 2 décadas de experiencia a la compañía. Trabajó con las empresas Japonesas de ORIX Corporation en Pakistan, Sultanato de Omán y los Emiratos Árabes Unidos en puestos de creciente responsabilidad, Babar ha desarrollado fuertes lazos con empresas locales y ha desarrollado una red de relaciones clave. Su enfoque durante su Carrera ha sido crecer el balance general con un claro enfoque en ventas, mercadeo y Desarrollo de negocios.



Glenn Scott-Ellis Director de Distribución

Glenn Scott-Ellis es el Director de Distribución para Linklease, y tiene más de 10 años de experiencia en reunir capital globalmente mediante la distribución de Bonos Listados. Tiene experiencia en reunir capital para una variedad de proyectos, incluyendo Desarrolladores de Propiedades de Ultramar, Minería, Petróleo & Gas y Energía, por mencionar algunos.

Nabil Hassan Jefe de Asuntos Legales

Nabil Hassan es el Jefe de Asuntos Legales de la compañía. Nabil tiene más de 35 años de experiencia en los EAU, el Reino de Arabia Saudita y Bahrain en Gobernanza Corporativa, Gestión de Riesgo, Cumplimiento y Asuntos Legales. El inició su carrera en los EAU en 1985, se cambió a Citibank en 1990 y subsecuentemente entró Gulf Finance Corporation. Se unió a Linklease en 2016.

Hesham Dahman Director de Mercados de Capital

El programa de Bonos lo supervisa Hesham Dahman, quien antes de unirse a Linklease trabajó con MINT Partners (una división de BGC), como parte del equipo de mercados de capital, trabajando en reunir deuda y capital. Antes de esto, estuvo con State Street Global Advisors por siete años. En cuatro de esos años, fue el jefe de servicio a clientes del negocio de efectivo por \$30bn AuM EMEA – atendiendo a clientes institucionales registrados en los fondos de mercado de dinero y estrategias de ingreso fijo de corta duración

Helen Molyneux Jefa de Operaciones

Helen Molyneux es la Jefa de Operaciones. Tiene amplia experiencia en el Medio Oriente habiendo crecido la región y trabajado en diferentes capacidades profesionales con varias organizaciones de prestigio incluyendo despachos legales, servicios financieros, compañías de reclutamiento y comerciales. En Linklease, Helen es responsable de las funciones de manejo del equipo de Finanzas/Cuentas, Administración, Gestión de Activos y Recursos Humanos. ella supervisa las operaciones de Linklease desde la nueva ubicación expandida de la Compañía en el Oasis de Silicón de Dubái.

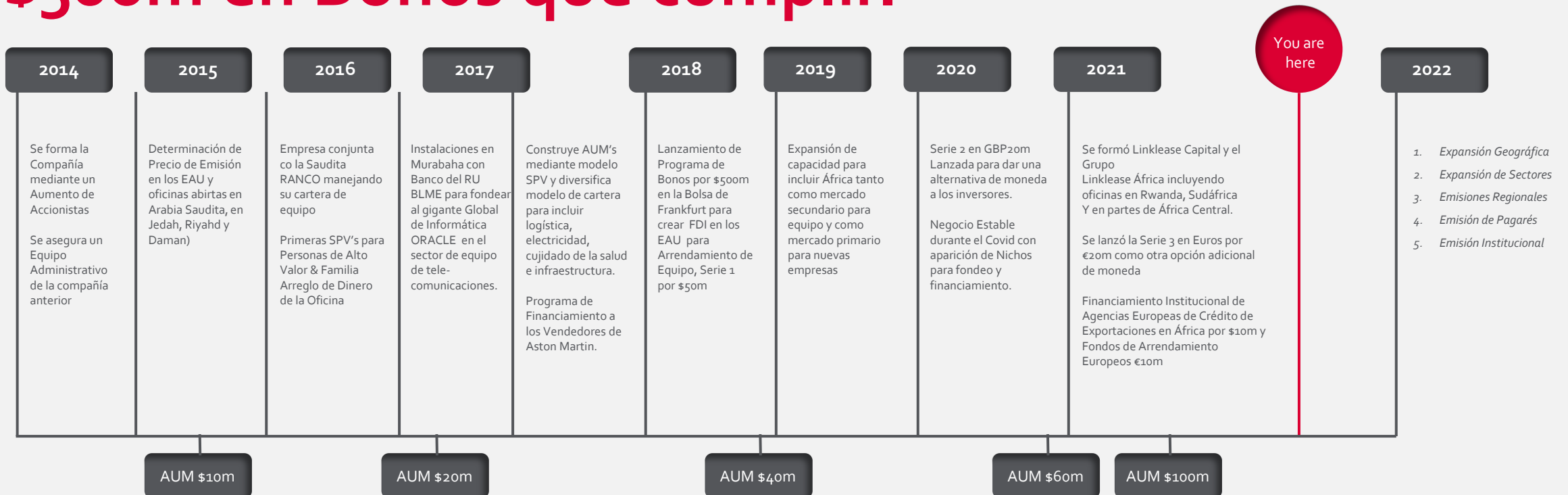


Características clave

- Linklease ha tomado precauciones para asegurar que todos los riesgos han sido mitigados y que el Consejo se maneje de manera experimentada
- En el caso improbable de que algo saliera mal, se ha contratado a los asociados 'mejores en su clase' para remediarlo, independientemente de Linklease, en interés de los Tenedores de bonos
- Los abogados actuarán como coordinadores y, en conjunto con el Fiduciario de Seguridad, autorizarán al Agente de Seguridad para que liquid la Estructura. Se mantiene una reserva de fondos para pagar este servicio.
- El Agente de Seguridad es Abu Dhabi Commercial Bank (ADCB) uno de los principales bancos de los EAU. Su equipo de agencia tiene:
 - Las acciones en prenda de las SPVs
 - Todas las garantías para los Activos individuales
 - Todas las garantías de Cuentas Bancarias de las SPV
- ADCB vendería los activos y devolvería los fondos al Emisor para que los distribuya a los tenedores de bonos. ADCB tiene calificación A (S&P) A+ (Fitch)



El negocio Linklease ha crecido mucho en un corto tiempo, pero tenemos grandes ambiciones y hay que llenar un programa de \$500m en Bonos que cumplir.





Características clave

- Linklease tiene la ambición de construir una base de referencia de una venta de emisión o IPO en una línea de tiempo de 3-5 años
- Nuevos sectores como la aviación y transporte marítimo entrarán en 2022
- Emisiones regionales: p.ej., Emisiones específicas para una a region en particular
- Colocación de Emisiones por Sector / Región : p.ej., Emisiones que sean específicas para un Sector o Región
- Las series 4 & 5 ya están en preparación para salir en 2022
- Linklease planeada una relación a largo-plazo para sus tenedores de bonos, corredores, introductores, red y afiliados



Alcanzar geografías futuras



Construir la base de referencia



Reforzar el modelo de fondeo



USD 50m, GBP 20m o EUR 20m
Bonos Respaldados por Activos
Cupón Fijo de 9%
Garantía Senior
Plazo de cinco años:
USD vence 2023
GBP vence 2025
EUR vence 2026

Gracias

ORACLE®



blme

بنك لندن والشرق الأوسط
Bank of London & The Middle East



KNG INTERNATIONAL ADVISORS
info@kngadvisors.co.uk
MX: (+52) 998 500 1627
UK: (+44) 207 183 3787