

本通讯仅供股东使用，并非出售任何证券之要约，亦非证券购买要约之招揽。

博枫基建收益基金 SICAV (“BII”或“基金”)

2025 年第三季度播客文字稿

录制于 2025 年 12 月 4 日

引言：在开始之前，我们有义务向您提供一些重要信息。

本播客中所作的任何评论可能包含前瞻性声明。这些与未来业绩和事件有关的声明基于当前的预期作出。由于各种风险、不确定因素和假设，未来期间的实际业绩可能与当前预期有很大的不同。我们已在监管文件中列出认为有重大影响的风险、不确定因素和假设，这些文件均公开可查。

所有投资都涉及风险。投资的价值会随时间波动，投资者或会赚取或损失资金甚至全部投资。过往绩效纪录不能保证未来投资业绩。

在投资前，务请仔细考虑基金的投资目标、风险、费用和开支。招股章程载有上述信息以及关于该投资公司的其他重要信息；您可访问 www.brookfieldoaktree.com 获取。

投资前请仔细阅读招股章程。

本播客面向博枫基建收益基金 (SICAV) 的直接和间接股东。

Chloe Berry (Chloe)：大家好，欢迎收听博枫基建收益基金 2025 年第三季度的 **Manager Minute** 播客。特别提醒，我们简称该基金为 **BII**。请注意基金的两个名称。我叫 **Chloe Berry**，是博枫基建收益基金（或称 **BII**）的负责人。今天，非常荣幸邀请到我的同事 **Safi Farooqui** 参与本期播客。**Safi** 是我们基础设施团队的高级副总裁，衷心希望今天能向他请教，让他对我们近期收购的 **Hotwire** 公司提供一些专业见解。

不过，在深入了解 **Hotwire** 之前，我将照例先对基金概况进行简要回顾。节目最后，我们还将提取听众在注册播客时提交的几个问题。希望今天能为您一一解答所有疑问。

那么，我先概述基金绩效。在第三季度，**BII** 的资产表现继续符合预期，实现了稳定的收益与资本增值。基金 **C** 类股份在第三季度实现 **1.56%** 的正净回报。若以自成立以来的年化净回报计算，截至 **10** 月份的净回报率达 **7.51%**。这体现了我们的投资组合在波动的宏观经济环境下，取得稳健绩效并保持韧性的能力。

我们为 **BII** 设定的主要目标是构建一个重要基础设施资产多元化投资组合，这些资产需具备高进入壁垒，能产生高度合约化且受监管的现金流，并有望保持最低波动性的同时实现长期稳定增长。对于投资组合管理，我们相信通过投资于此类优质资产，能够获取稳定的派息和回报，同时，通过继续分散投资于新资产，进一

步降低任何单一资产的风险。鉴于 BII 并非需追缴资金的提取收益基金，我们必须确保基金始终保有充足的流动性，以把握可能出现的投资机会。

这意味着我们的投资组合部分配置于公募基础设施债务投资。通常是基础设施债券，但也可以是现金和可快速变现的现金等价物，所得款项将用于投资私募基础设施资产。当前，尽管我们预期基金的流动性袖子长期平均占比约为 10% 至 20%，但这一比例会有所波动。因此，考虑到基础设施投资具有规模大和周期长的性质，实际比例将在该区间上下波动。

近几个月，流动性袖子占比持续高于长期平均水平，但实际上，这部分流动性几乎全部用于博枫已签署并承诺的交易，只待监管审批完成最终交割。很高兴向各位报告，我们翘首以盼的交割潮已经到来，您可能已注意到，我们的流动性公募证券投资组合现已降至目标区间的低点，同时私募基础设施资产也相应增加。

我们认为在未来几个月，BII 的投资将显著增值，BII 自年初至今已部署约 23 亿美元资金，其中仅 6 月至今就投入了约 17 亿美元。重要的是，资金部署尚未结束。所以我们不会止步于此。我们预计未来几个月还将投入约 4.6 亿美元资金，将在第四季度末或明年第一季度初完成。

如您所知，我们会在月度评论中介绍近期的重点收购项目，我十分建议各位阅读这些评论。而我们近期收购了一些我们认为非常优质的基础设施资产，我在此简要介绍其中几项交易。

在上季度的电话会议中，我介绍了 7 月份完成的两项投资。其一是 Colonial Pipeline，美国最大的成品油管道系统，其二是我们对 5C Group 公司的优先股投资，该公司是人工智能数据中心和数字基础设施平台。若需回顾相关内容，您可登录 brookfieldoaktree.com 网站，在“见解 (insights)”一栏查阅上季度的电话会议记录。这两笔交易都已在 7 月份完成，接下来我们说说 8 月份。8 月我们收购了一家新成立平台的权益，该平台拥有 244 兆瓦稳定运营的数据中心资产，由欧洲领先的超大规模数据中心开发商之一 Data4 管理。这些数据中心资产已全面投入运营并签署了长期合约，分布于巴黎、米兰和马德里等主要市场。

之后在 9 月份，我们完成了对 Hotwire 的收购。这是一家领先的批量光纤到户服务提供商，从事开发、建设并运营区域光纤网络，为美国关键增长市场的住宅社区提供服务，这项收购我们稍后作详细讨论。

我们还收购了澳大利亚领先的集装箱码头运营商 Patrick Terminals 的权益。Patrick 拥有位置优越且至关重要的优质基础设施资产网络，支撑着这一岛国的重要贸易通道，行业进入壁垒极高。该技术先进的码头网络覆盖四大关键地主港，承担着全国 96% 的集装箱贸易吞吐量，并且临近战略布局的铁路与公路多式联运设施，连通遍布澳大利亚的庞大铁路和仓储网络。

9 月份同样繁忙，我们收购了 Tradewind Holdings 的股权，一个由 Triton International 管理的稳定租赁的集装箱资产组合。该资产组合的现金流高度可预测，90% 的集装箱处于长期租赁状态。Tradewind 的客户均为全球最大的航运公司，这些公司承运着全球 85% 以上的海运贸易，占全球船舶运力的 70%，是信誉良好且规模庞大的客户群体。

以上就是第三季度的投资情况，在此之后，BII 在 10 月份增加对 Isagen 的持仓。Isagen 运营着 3 吉瓦的可再生能源资产组合，构成哥伦比亚电力系统的核心支柱，是该国最大的纯可再生能源平台。我们增加持仓的决策实际上基于几个关键投资主题，我们认为这些主题正在或将会推动 Isagen 长期增长，例如哥伦比亚是拉丁美洲最具吸引力的增长市场之一。得益于该国消费与工业活动，哥伦比亚的 GDP 增速高于区域平均水平，这进而推高能源价格，趋近与美元挂钩的新建成本。在此环境下，Isagen 具备显著优势，可通过签订期限更长、价格更高的购电协议，优化其合约保障的现金流状况。除此之外，Isagen 还拥有 3 吉瓦的可再生能源开发储备项目，该项目有望创造可观的增值潜力与投资回报。

季度结束后，我们还投资了 SK Air Corps，该公用事业基础设施平台为韩国领先的半导体制造商供应关键工业气体，相关业务都基于长期通胀保护合约开展。此外在 10 月份，我们还收购了 PD Ports 的股权。这项资产是英国领先的永久产权地主港，拥有深水航道并连通铁路与公路网络。PD Ports 构成英格兰北部的重要门户。其网络受到高进入壁垒的保护，这源自英国监管框架对开发大型港口的规范制约。PD Ports 的收益主要来源于长期合约中与通胀挂钩的现金流，其余部分则来自附带货运量保底机制的高度多元化货运量。

最后，BII 通过一项包含优先股和普通股的结构化解决方案，投资于 Associated Danish Ports (ADP)。ADP 是丹麦的第二大商业港口运营商，拥有一个享有盛誉的平台，旗下有领先的地主海港，同时还控股一家物流或仓储设施。我们所做的投资将支持 ADP 正在推进的扩张计划，并且在在我们看来，其结构具备强大的下行保护。

诚如各位刚才所听到的，我们始终积极践行使命，投资于具备跨越市场周期韧性的基础设施资产，这类资产因其必要性质和固有韧性，在很大程度上能抵御市场波动，并有望创造可观收益和资本增值潜力。2025 年至今，基金已完成 16 项非常令人振奋的新投资，目前拥有 54 项高度多元化的投资。展望未来，我们期待在未来几个月执行更多投资储备项目，并在交易完成后第一时间向您同步最新进展。

接下来进入激动人心的环节。我很高兴能与 Safi 一起讨论 Hotwire。Safi，你好！

Safi Farooqui (Safi): Chloe，你好！很荣幸做客本期播客。

Chloe: 感谢你的加入。Hotwire 案例正是博枫投资理念的完美体现，只是具体执行存在些许差别。我们耐心等待兼具基础设施、下行保护、合约保障的现金流、与通胀挂钩等特征的优质机会——这些是自基金成立之初我们就反复讨论并追寻的特征。Safi，说起来我曾有幸目睹你在办公室里边打电话边来回踱步的紧张模样，更见证了你对 Hotwire 项目殚精竭虑、日夜奋战的数月时光。我仿佛与你并肩作战完成了这笔交易。不过，还有听众并不了解这项资产，或许你可以先简要介绍这项投资，它究竟是怎样一个项目。

Safi: 当然，再次感谢你的邀请。首先，Hotwire 是美国一家领先的批量光纤宽带基础设施提供商，服务于

住宅和公寓业主协会。该公司的具体业务是开发、建设并运营服务于这些社区的区域性光纤网络。该公司采用差异化策略，专注于与业主协会签订批量协议，通过长期“照付不议”合约框架，在其所服务的社区实现 100% 的渗透率。

Chloe: 好的。**Safi**，我想深入探讨一下你刚才提到的差异化策略，确保所有听众都能充分理解这个概念。我补充一点，我加入博枫已近 10 年。刚入职的前两年里，我们几乎每隔一两个月就会对一家光纤公司提交一份报价，一份约束性报价，进行全面尽职调查，做好所有准备工作，但始终似乎未能成功竞得。我们的出价始终不足以锁定投资。而如今我们已对 **Hotwire** 完成这笔引人注目且数额巨大的投资。那么，我们为什么能够成功呢？能否请你解释一下，为何过去屡屡受挫，如今却有机会投资如此优质的资产？

Safi: 没错，**Chloe**，确实如此。过去我们确实考察过不少光纤叠加建设商，但该商业模式对我们而言普遍难以落地。顾名思义，所谓光纤叠加建设商，是指某家互联网服务提供商 (ISP) 进入新市场时，会沿着现有电缆或其他光纤运营商的线路铺设光纤——

Chloe: 容我打断一下，**Safi**，什么是 ISP？你提到 ISP 进入市场，能否解释一下这个词语？

Safi: 不妨假设是一家独立的光纤服务提供商。那么一家光纤服务提供商进入市场，会沿着街道铺设光纤，而该区域可能已经存在其他线缆或服务提供商，随后各方将争夺市场份额。在典型的三方竞争市场环境中，假设各方均分市场，那么市场渗透率或许能达到 20% 到 40%，但与此同时，由于所有客户签订的都是按月续约的零售合约，所以会面临较高的客户流失率。相比之下，**Hotwire** 则采取了截然不同的市场拓展策略，他们不直接接触个人住户，而是直接与住宅和公寓业主协会接洽并签订合约，从而在长达 10 余年的合约期内，确保对该社区所有住户的 100% 渗透率。由于业主协会签订了合约，他们将网络费用纳入住户每月必须缴纳的物业费中统一收取。

鉴于 **Hotwire** 能够实现社区内 100% 的渗透率，而传统光纤叠加建设商只有 20% 到 40%，所以它能将节约的成本让利给住户。如此便形成了互利共赢的价值主张：**Hotwire** 收获长期稳定的合约，而住户则可享受大幅优惠的服务，相比传统零售光纤合约，折扣最高可达 50%。

Chloe: 所以，如果我住在这些社区，我要用水、用电、用气，就得支付费用。而这份账单也包含光纤费用，所以我别无选择。

Safi: 完全正确。关键在于费用并未分项列出。所以住户每月支付一笔总费用，可能是 1,000 或 1,500 美元，具体取决于所在社区。其中一小部分是网络服务费，但不会单独列明。这样一来，我们实际只需面对一个客户，即住宅或公寓业主协会。

Chloe: 太棒了。然后，如果我在这个社区住上 10 年，期间无法退出光纤服务，一直付费，那么之后呢？10 年后会发生什么？是就此结束，还是会有后续安排？

Safi: 好的，这个问题非常好。对于所有这类合约资产，关键问题实际在于，你对初始合约期满后最终续约能有多大把握？这正是这家公司真正脱颖而出之处。在 20 多年的运营历史中，他们保持着 100% 的续约率

纪录。而值得注意的是，在此期间，超过三分之一的物业单元已经至少续约过一次。因此，值得强调的是，保持 0% 的客户数量流失纪录确实极为罕见。这一方面证明了 **Hotwire** 拥有强大的价值主张并提供优质客户体验，同时也凸显出该公司在所服务的每个社区中都占据着极为稳固的资产地位。

那么，如果要替换 **Hotwire**，需要付出什么呢？这需要引入一家新的光纤叠加建设商，然后不得不经一次铺设光纤的过程，新提供商将挖开草坪、挖掘街道和人行道，施工期可能长达一年以上。这确实为新提供商设置了极高的进入门槛，所以 **Hotwire** 在其整个运营历史中能成功续签每一份到期合约。

Chloe: 所以，虽然合约期限是 10 年，但实质上是永久性资产，仿佛阻止进入社区的实体屏障。

Safi: 确实如此。凭借永久性质，**Hotwire** 能够以具有竞争力的定价提供服务，这再次形成双赢局面，客户获得实惠，而 **Hotwire** 则享有稳定的现金流。

Chloe: 好的。所以我们拥有长期合约，我们的业务量风险较低，还有进入壁垒等等优势。这完全符合我们认为基础设施资产应具备的所有优势。不过，我在这个过程中还了解到，关键不仅在于资产本身。我认为我们在结构方面也有所创新。那么，你能否介绍一下我们是如何构建资产并对企业所有权进行优化的呢？因为我认为这一点同样非常独特。

Safi: 当然可以！这是个好问题。在收购之前，**Hotwire** 尽管已经运营了 20 多年，但实际上是以单一业务模式运作，不过，基于我们在通信塔和数据中心等其他稳定资产领域的经验，我们很快意识到，同样的策略也可应用于批量光纤领域。据我们所知，光纤行业是从未有过这种做法。因此，我们确实采用了创新方法来把握这一机会。我们看重的两家企业中，第一家是开发增长平台，该平台拥有 2,000 多名员工，并与美国 200 多家领先的住宅建筑商建立了合作关系。在更广泛的企业中，第二家则是由拥有长期通胀挂钩合约支持的合约光纤资产组成的稳定资产组合，这些资产能产生高现金流收益率，且续约纪录十分优秀。

因此，我们在签约时将企业分开，并引入不同的投资者群体分别参与不同企业。对于稳定的企业，我们有看重稳定现金收益的投资者，这是寻求核心基础设施资产的买家的一个关键特性。相比之下，开发引擎则更吸引希望精准把握增长机遇的投资者，其回报源于通过开发、商业运营及整体资产组合扩张实现的价值创造。

Chloe: 太棒了。我是说，看见这类结构性交易的演变真的很有趣，这是我们第一次在收购时采取这种模式，不仅是交易的演变进程，也确实在前期就实现价值最大化，并成功吸引合适的资金与匹配的资产。我刚才好像遗漏了一点，但我想谈一谈，那我们回到这个话题，是关于博枫在这项资产上的运营增值。显然，结构设计是其中一大增值举措，但您能否谈谈公司的业务规划，我们未来打算如何切实推动价值增长？

Safi: 当然可以！这个问题提得很好。我们实际上设想了三步走的价值创造计划。首先，我们希望在新区

建设完成并稳定运营后将其变现，以此持续回收资金，再将所得资金重新投入到新的增长机会中。其次，我们希望继续加强与房屋建筑商的合作关系，将 **Hotwire** 的业务拓展至新市场，并与其他第三方合作推出新的产品服务。最后，我们计划借助博枫的住宅基础设施及更广泛的生态系统，发掘新的价值创造机会。

Chloe: 好吧，可不能让你这么简单带过。让我们更深入探讨一下博枫的生态系统，这也是我们一直向投资者谈及并强调的话题，我们如何以独特的方式运作，我们的规模和体量如何切实为这些企业创造价值。你能再补充一点吗？你们具体计划采取哪些举措？

Safi: 当然可以！在一家管理着万亿美元资产的管理公司工作的一大优势在于，我们旗下拥有众多企业，这些企业在交叉销售各类产品时能产生强大的协同效应。就 **Hotwire** 而言，博枫生态系统中有两个关键组成部分，能切实推动价值增长，并为我们整个平台内的多家企业创造双赢机会。其一，如今通过博枫地产 (**Brookfield Properties**)，我们拥有一个住宅房地产开发平台，该平台每年可交付约 2 万套住房。我们可直接对接该项目，当然，要遵守第三方市场条款。但在其他条件相同的情况下，这是我们拥有的独特优势，这并不是卖方预测的一部分，也是其他买家无法在交易流程能够获取的。其次，正如我提到的，**Brooks**——

Chloe: 抱歉，萨菲，我想确认一下……这只是我们与住宅房地产投资组合及其企业的合作。显然你提到了第三方条款，但我们与他们合作，在他们建设的社区铺设光纤。

Safi: 确实如此。博枫开发 2 万套住房，是美国十大开发商之一。因此，对于 **Brookfield Residential** 即将开发的所有新社区，**Hotwire** 都将成为进驻社区的首选合作伙伴。在博枫开发社区的同时，他们将同步铺设光纤管道。确保住户入住时即可立即接入互联网。这些都将类似于 **Hotwire** 其余业务的批量协议的形式签署合约。如此一来，**Hotwire** 便获得了一条全新、专有的社区渠道。与此同时，**Brookfield Residential** 也能受益于与一流的提供商合作，并借此确保所有住户在入住时都能获得一致的优质体验。

Chloe: 双赢。

Safi: 没错。

Chloe: 冒昧打断了你的话，请继续你的观点。

Safi: 好的。我想提到的另一点是，我们还拥有一个规模化的住宅基础设施平台。通过该平台，我们拥有多家企业，例如 **HomeServe**、**Service Experts** 和 **Metergy**，这些企业都有我们认为可交叉销售给 **Hotwire** 现有客户的产品。这不仅能为 **Hotwire** 创造价值，也能为我们更广泛的住宅基础设施平台内的其他企业创造价值。

Chloe: 非常好。我认为，以这句自我推介式的观点来收尾再合适不过。感谢 **Safi** 今天参与我们的讨论，让我们得以窥见你过去半年到一年里的宝贵经历。我着实喜欢这家企业。它完全满足我们的各项要求：长期“照付不议”合约、高效的融资模式、持续增长的强劲前景。双赢局面对博枫而言始终是件好事。这只是博枫多层次专业实力发挥作用的又一例证。这真是一笔令人难以置信的交易。我们始终耐心等待，直到合适的机会出现。这也说明了为何我们擅长所从事的领域，以及为何取得成功的原因——因为我们总为最佳机会保持

耐心。并且愿意为此等待。

好。说到这里，现在，让我们进入本期播客的问答环节。我有个提议，**Safi** 可不能离场。他得留下来协助我们，因为我们的确收到一些人工智能和数据投资方面的问题。鉴于今天正好有专家在场，不妨邀请他来解答部分提问。**Safi**，我们的第一个问题与我们的数据中心投资相关。问题是：人工智能是否存在过度建设的风险，博枫是如何减轻这种风险的？

Safi：非常切合时宜的问题，目前确实有很多关于人工智能基础设施过度建设的潜在风险的讨论。这是个合理的担忧。我认为事实上投资步伐确实十分迅猛，而这恰逢新模型和相关芯片技术不断涌现大量创新成果，这使整个训练过程变得更加高效。但从相关数据来看，我们仍然认为，未来几年内需求将超过供应。我们曾开展深入研究……抱歉，请允许我重新表述。博枫的研究表明，即便考虑到模型层面和相关芯片技术带来的效率提升，全球所需的算力仍将是当前水平的数倍。尤其是，如您所见，如今各国政府仍将人工智能视为关键的战略基础设施。话虽如此，我们也并非对风险视而不见。技术日新月异，客户需求也会变化。正因如此，博枫坚守纪律严明的方法，我们仅在与投资级别交易对手方签订长期合约锁定需求时，才会开展建设；同时，我们特意投入大量时间确保设施采用模块化设计且可以升级。

总之，我们对数据中心的前景仍持乐观态度。我们估计，未来 10 年人工智能相关基础设施的总支出将突破 7 万亿美元，其中约 2 万亿美元将用于开发新数据中心容量（从土地征用到投入运营）。博枫的资金获取渠道、资本规模、先发优势以及该领域的综合专业实力，共同构成了我们在持续评估各类数据中心机会方面的竞争优势。

Chloe：所以我想说，我们并没有丢失风险意识。

Safi：没错。

Chloe：我们认为某些领域存在增长潜力，但如果没有，我们也会力求保护自己。说到这里，这恰好引出我们的下一个问题，该问题同样涉及数据中心和人工智能建设。这个问题与之前类似，你刚刚简要提到了我们承保这类交易的方式。本次提问的角度略有不同。是关于，当前市场十分活跃，参与者众多，很多人寻求交易机会。我们的做法有何不同？在这些交易中，我们如何通过差异化的审批方式，来实现我们的目标？

Safi：好的。如果回溯数据中心开发的整个历程，一切都始于土地储备。如今，如果您关注我们的土地储备，我们真正做到的是，在电网受限的一线市场，整合了面积广阔且电力容量充足的地块。这些正是超大规模云服务商必须进驻的区域，因为靠近主要人口中心。这使得他们能够灵活配置在我们设施中托管的工作负载，以服务于云、社交媒体、内容，或进行人工智能训练或推理。正是终端用例的多样性，让我们坚信这些设施应能在所有市场情境下保持相关性，而不仅限于当下的人工智能热潮。

第二个关键差异点在于坚守审批纪律。我们不会盲目投机建设，只有在与投资级别评级的优质交易对手方签

订长期租约后，我们才会部署资金。在我们看来，这真正提供了下行保护，并确保我们的投资组合以合约为坚实依托。与博枫所有其他投资类似，我们期望达成的目标是在初始合约期内获得资本回报，对续约并不寄予过多期望。而续约和扩张，我们纯粹将其视为额外的增长点。因此，尽管人工智能和数据中心市场一片繁荣，每日重要新闻不断，我们的策略却十分简单：我们选择不可替代的地段，选择能在最终用途方面为终端租户提供最大灵活性的地段，并且我们只在需求有保障时才进行建设，并基于我们能够实际掌控的基本情况进行审批。

Chloe: 你让我想起了那句“地段，地段，还是地段”。

Safi: 没错。

Chloe: 好的。感谢你，**Safi**。我想关于人工智能和数据中心基础设施的问题就讨论到这里。再次感谢**Safi**。剩下的问题将由我来回答。

我们的下一个问题，同样也是当前备受关注的热点话题，我猜这与人工智能建设的电力需求多少有些关联，这涉及我们近期与美国政府就 **Westinghouse** 达成的交易。所以问题是，这将对未来机会产生何种影响，包括与人工智能相关的机会？

我很乐意解答这个问题，但我想首先有必要简要回顾一下这份协议的内容以及相关公告，以便不太熟悉的听众能有所了解。10 月份（即一两个月前），博枫联合我们的一家被投资企业 **Westinghouse**（该公司隶属于 **BII**，也是我们的核电服务公司），以及我们在该资产的合作伙伴 **Cameco**（全球最大的铀燃料供应商之一），与美国政府建立了战略合作伙伴关系，旨在加速核能建设。

作为协议的一部分，预计美国将采用 **Westinghouse** 的核反应堆技术，在全美范围内新建价值 800 亿美元的核反应堆。预计新建反应堆将带来即时价值，而这些反应堆的长期维护和燃料供应合约也将创造长期价值。简言之，这对 **Westinghouse** 是重大利好。这项投资有望巩固核电作为美国能源基石的地位，从而推动人工智能增长。既支持人工智能的扩张，同时确保了可靠的无碳基载电力来源。

我们之前曾说过，人工智能扩张的主要障碍之一便是能源。能源供应以及新建反应堆计划，是在这一方向迈出的重要一步。因此，这笔 800 亿美元的投资有望带来变革性影响，它应能推动国内核电供应链的大规模建设。从零部件制造到劳动力发展，再到工程能力，涵盖了产业链的方方面面。而该产业基础重新焕发活力，反过来又能让公用事业公司和私人开发商更有信心推进更多新核电项目，因为他们知道，项目所需的基础设施、专业技术和生态系统现已发展稳固。

回到基金层面，就 **BII** 和我们的一家被投资企业 **Westinghouse** 的未来机会而言，**Westinghouse** 预计将继续推进其现有项目规划。因此，这项合作并不会改变 **Westinghouse** 当前开展的新核电项目，但预计将增强其项目储备，并提升其未来在全球开展更多项目的的能力。这着实令人振奋。我们未来将向各位持续发布更多关于 **Westinghouse** 及其增长项目的消息，敬请关注。

下一个问题，也可能是最后一个问题，我想收听播客的各位可能也听累了，那么最后一个问题是关于基金

中债务和股权的配置占比。提问者这样写道：“近期大部分资金都投向了股权交易。鉴于基金侧重于收益，而债务投资能提供所需收益率，我们是否会看到更多私募基础设施债务投资？”

首先我想说明的是，BII 的策略仍然致力于为投资者优化回报，兼顾收益和资本增值两方面。这一点从未改变。我们近期的部署更偏向私募基础设施股权，原因在于项目储备的性质，我们发现股权交易存在更多具吸引力的经风险调整后回报及收益机会。因此，我们检查了所有项目储备，发现这些基础设施股权交易确实能带来可观的经风险调整后回报和收益率。然而，这并未改变我们对私募信贷的投资策略。我们仍会通过信贷平台筛选符合基金委托的私募信贷交易进行配置。但要提醒的是，我们是一只股权基金。我们始终更侧重于股权而非信贷投资。至少长远来看，这是我们的目标。从我们投资组合当前的持仓来看，按交易数量计算，约四分之一的交易是私募债务交易。因此，私募债务确实占据较大比重。受交易性质影响，其单笔交易规模往往小于股权投资。所以从投资金额来看，私募债务的占比或许没有达到 25%，但从交易数量来看，约四分之一的交易是私募信贷交易。因此，我们也会继续部署这一领域。

正如我所说，这是今天最后一个问题，我们的讨论到此结束。再次感谢 Safi 加入我们。你的观点非常精彩，我很享受这次对话。谢谢。也感谢所有收听播客的听众。希望本次讨论能为您带来有洞见的启发，我们由衷感谢您对基金一如既往的支持，并期待在几个月后的下一期 BII Manager Minute 播客中，再次与您分享最新动态。

重要信息

所有投资都涉及风险。投资价值会随时间波动，投资者可能盈利或亏损，或损失全部投资。过往绩效纪录不能保证未来投资业绩。

所有投资信息均可应要求向投资者提供。本案例研究讨论仅供参考，旨在说明投资流程，不构成推荐或投资建议，亦不应作为任何投资决策的依据。概不代表对所述证券的投资已经获利或将会获利。

文中所述信息仅供教育与参考之用，并不构成，亦不得被诠释为出售任何证券或相关金融工具的要约或其购买要约之招揽。进一步而言，本通讯不构成亦不得被诠释为对博枫公司（下称“博枫”）及其特定附属公司的任何证券、相关金融工具、产品或服务的推荐或证明。

本评论讨论大市、行业或板块趋势，或其他一般经济或市场状况，且在保密基础上提供。所表达的观点和意见或会变更。

本案例研究讨论仅供参考，旨在说明投资流程，不构成推荐或投资建议，亦不应作为任何投资决策的依据。概不代表对所述证券的投资已经获利或将会获利。

投资基金涉及高度风险，包括损失投资本金的风险。概不保证基金将实现其投资目标。

下文概述了 Brookfield Oaktree Wealth Solutions Alternative Funds S.A. SICAV-UCI Part II

（“BOWS”）所涉及的主要风险，本概述作为整体受发售文件中更详细的风险因素部分的限制。本文件中未另行定义的大写术语，其含义以发售文件中的定义为准。

潜在投资者请注意，投资 BOWS 涉及高度风险，仅适合符合以下条件的投资者：投资于 BOWS 并不代表其完整的投资计划，并且充分理解 BOWS 的策略、特征和风险，包括 BOWS 使用借款进行杠杆投资。只有能够承受损失全部投资的人士，方可考虑本项投资。投资者应就投资于 BOWS 的影响咨询其自身的税务和法律顾问。BOWS 股份的收购要约仅可通过其发售文件作出，并受其中所载条款约束。概不保证 BOWS 的投资目标将会实现，亦不保证投资者将会获得资本回报。

流动性风险。 BOWS 主要面向长期投资者而设计。若投资者需要流动性强的投资，则不应投资 BOWS。尽管作为基本政策，BOWS 将每季度按资产净值（扣除成本）对其至多 5% 的流通股份发出赎回要约，但申请赎回的股份数量可能会超过 BOWS 要约赎回的数量，在此情况下，并非您申请的所有股份都将被赎回。还存在发售文件所述的可能暂停季度赎回的情况。因此，您可能无法在您不时申请的时间和 / 或以您不时申请的数量赎回您的股份。

在特殊情况下（而非系统性的），BOWS 可作出例外处理，以（全部或部分）修改或暂停赎回计划，只要另类投资基金管理人 (AIFM) 基于合理判断认为此举符合 BOWS 及 BOWS 投资者的最佳利益。此类特殊情况包括：股份赎回可能对 BOWS 的流动性带来过度压力、对 BOWS 的运营产生不利影响、或对 BOWS 的负面影响超过赎回股份的益处，或因法律及监管变化所致。重大变更，包括对 5% 季度赎回上限的任何修订以及赎回计划的暂停，均将及时向股东披露。如果赎回计划暂停，AIFM 将须每月评估继续暂停赎回计划是否符合 BOWS 和 BOWS 投资者的最佳利益。

目前股份不存在公开交易市场，且预计不会形成此类市场。因此，BOWS 赎回股份可能是您处置所持股份的唯一方式。BOWS 预计将按赎回日的适用资产净值赎回股份，而非基于您最初购买股份时的价格。除少数例外情况外，自发行日期起一年内赎回的股份，将按赎回日适用资产净值的 98% 进行赎回。因此，您在赎回股份时获得的金额可能低于最初购买价格。

预计 BOWS 的绝大多数资产将由无法随时变现的投资组成，强行变现可能影响 BOWS 在处置资产时实现其全部价值的的能力。因此，BOWS 未必总能持有充足现金来立即满足赎回要求。故而，您要求 BOWS 赎回股份的能力可能受限，有时 BOWS 甚至可能无法变现投资。

潜在利益冲突。 在某些情况下，BOWS 及其附属公司及其顾问在其开展活动时可能会遇到潜在利益冲突，包括但不限于投资机会的分配，以及决定将 BOWS 所需的某些服务外包时。概不保证 BOWS 及其附属公司将有利于 BOWS 的方式识别或解决所有利益冲突。

外汇风险。BOWS 的大部分投资（以及 BOWS 就此类投资获得的收入和收益）可能以美元以外的货币计价。

因此，外币汇率和外汇管制的变化可能会对 BOWS 的投资和其他资产价值产生重大不利影响。

投资机会市场竞争激烈。识别、管理、监控、完成和实现诱人投资的活动竞争异常激烈，且涉及高度不确定性。投资机会的获取通常取决于市场状况，BOWS 预计将面临来自具有相似或相同投资目标的其他实体，以及寻求相同或类似机会的其他实体的竞争。概不保证 BOWS 将能够发现、完成并退出符合其回报率目标的投资，或实现投资价值，亦无法保证能够充分投入其可投资资本。

对关键人士的依赖。BOWS 的成功在很大程度上依赖于博枫专业人士（包括基础设施团队以及目前受雇于或受聘于投资管理人的专业人士）的技能与专长。概不保证博枫专业人士在 BOWS 存续期间将继续受雇于博枫。博枫专业人士的流失可能会对 BOWS 产生重大不利影响。

投资回报无保证。股份绩效取决于 BOWS 所作投资的绩效，其价值可涨亦可跌。股份过往绩效纪录并非未来绩效的保证或担保。股份的价值在任何时候都可能远低于初始投资额，投资者可能损失部分乃至全部初始投资本金。投资目标仅代表预期达成的结果。股份不包含任何资本保护要素，BOWS 不会就股份绩效向任何投资者作出任何保证或担保。视乎市场状况及诸多 BOWS 无法控制的其他因素，投资目标可能变得更难实现，或甚至无法实现。

市场状况。BOWS 活动成功与否将受到整体经济和市场状况的影响。BOWS 的投资策略以及获取符合其经风险调整后回报指标的投资机会的难度，部分取决于金融市场的可观察趋势与状况，并在某些情况下有赖于这些状况的改善。趋势和历史事件并不暗示、预测或预报未来事件，且在任何情况下，过往绩效纪录未必能预示未来业绩。概不保证 BOWS 顾问当前所做的假设、持有的信念和预期将被证明是正确的，实际事件和环境可能存在显著差异。

无追索权。BOWS 的公司章程、发售文件及其与服务提供商（包括 AIFM 和投资人）签订的协议均包含赔偿保证和其他条款，这些条款将限制 AIFM、投资人及其他人士需对 BOWS 承担责任的情况。此外，BOWS 的某些服务提供商、AIFM、投资人及其各自的附属公司和其他人士（包括但不限于配售代理和引资人）可能有权获得赔偿（在某些情况下，其享有的条款通常比受偿方可获得的条款更加有利）。因此，在某些情况下，投资者的诉权可能比没有这些限制时的权利更加有限。

杠杆的使用。BOWS 计划使用杠杆以实现其投资目标，未来亦可能考虑其他潜在用途。如果整体回报低于 BOWS 的资金成本，借款将进一步拉低回报（或增加资本损失）。此类债务使 BOWS 面临再融资、追索权和其他风险。一般而言，杠杆的存在会加速亏损。

估值事宜。所有投资或以任何投资换取的财产的公允价值，将由 AIFM 根据公司章程和发售文件确定。因此，一项投资的账面价值可能无法反映该投资在市场上可售出的价格，且账面价值与最终出售价格之间可能存在重大差异。

SFDR。BOWS 旨在符合关于金融服务业可持续性相关信息披露的规例（欧盟）2019/2088 号（“SFDR”）第 8 条的定义，但 BOWS 不承诺进行符合 SFDR 第 2(17) 条定义的任何“可持续投资”。

投资者在投资前应仔细考虑 BOWS 的投资目标、风险、费用和开支。有关 BOWS 的本条及其他重要信息均载于发售文件，投资者在投资前应仔细阅读。

BOWS 由 AIFM 负责分销。

致欧洲经济区成员国居民的通知。本网站所载市场营销通讯不具有合约约束力。请参阅 BOWS 的发售文件，切勿仅凭本通讯作出任何最终投资决策。对于已实施另类投资基金经理指令（指令 (2011/61/EU)）（“AIFMD”）（且无过渡安排）的欧洲经济区 (EEA) 各成员国（分别称“成员国”），仅在符合以下情况时，本网站所载信息方可在成员国分发及 BOWS 股份方可在成员国发售或配售：(1) 根据 AIFMD（已在相关成员国的当地法律 / 法规中实施），BOWS 获准许在相关成员国向专业投资者推广；或 (2) 本网站所载信息在其他情况下可在该成员国合法分发及股份可在该成员国合法发售或配售（包括由投资者单方倡议）。

致德国居民的通知。本网站所载信息尚未经德国联邦金融监管局（Bundesanstalt Für Finanzdienstleistungsaufsicht, (“BAFIN”））核实。仅在遵守《德国资本投资法》(Kapitalanlagegesetzbuch, (“KAGB”)) 和德国监管股份发行、发售、推广和出售的任何适用法律法规的情况下，方可在德国推广和买入相关股份。

在德国仅获准向 KAGB 和 AIFMD 所定义的“专业投资者”和“半专业投资者”推广相关股份。在德国不得向 KAGB 所定义的德国私人投资者直接或间接地推广相关股份。

强烈建议德国潜在投资者考虑投资 BOWS 的潜在税务后果，且应咨询自己在投资领域的税务顾问。

尽管本网站提到 BOWS 之外的任何成分基金或基金工具，或者提到 BOWS 之外的任何该等成分基金或基金工具的相关权益，但本网站并不向德国潜在投资者发售相关股份之外的权益。本网站提供的 BOWS 之外成分基金或基金工具的相关信息，仅用于向投资者披露之目的。根据 KAGB 第 293 条第 1 款，不得在德国推广任何该等成分基金或基金工具的权益。

致意大利居民的通知。本网站所载信息及 BOWS 股份的发售面向不时修订的 1998 年 2 月 24 日意大利金融综合法第 58 号（“FCA”）以及意大利金融市场监管局（“CONSOB”）依据该法律发布的规定所定义的专业投资者，且遵从 2014 年 5 月 15 日欧盟关于市场和金融工具的指令 2014/65/EU 以及 2014 年 5 月 15 日

欧盟关于市场和金融工具的第 600/2014 号法规的框架。除专业投资者之外，亦可向下列类别的投资者（统称“意大利合格投资者”）发售 BOWS 的股份：

- A. 花费 500,000 欧元的不可分割初始资金申购或购买 BOWS 股份的投资者；
- B. 获授权提供投资组合管理服务的实体，前提是该等实体执行其投资委托并代表散户投资者申购或购买 BOWS 股份，且初始资金不低于 100,000 欧元；以及
- C. 花费 100,000 欧元的不可分割初始资金申购或购买 BOWS 股份的投资者，前提是同时满足以下两个条件：(i) 投资者在专门提供给专业投资者的另类投资基金中的承诺额不超过投资者金融投资组合总额的 10%；且 (ii) 投资者作出的承诺基于由持有相关服务正式执照的实体所提供的投资意见。

收件人承认并确认上述内容，并特此同意，除非经适用法律明确允许且遵循适用法律，否则不得于意大利散布本网站所载信息。

此外，任何投资者均必须同意并声明，该等投资者根据 BOWS 文档出售或要约出售任何股份时，应始终遵循所有适用法律法规。

致摩纳哥居民的通知。除非通过获授权的中介机构，否则不得在摩纳哥境内直接或间接向公众发售或出售 BOWS 股份。本网站所载信息均未提交给摩纳哥当局（包括监管委员会 (Commission de Contrôle)）的审批程序，且与配售 BOWS 股份相关的任何发售材料，均不得在摩纳哥依据任何此类要约向公众发布或发行。本网站所载信息不构成根据摩纳哥证券法出售证券的要约。

致瑞士居民的通知。根据 2006 年 6 月 23 日的《集体投资计划法》（经修订）（“CISA”）或 2018 年 6 月 15 日的《金融服务法》（经修订）（“FinSA”），本网站所载信息并不构成招股章程，亦可能不符合该等法案规定的信息标准。BOWS 股份将不会在瑞士证券交易所或其他瑞士交易所上市，因此，本网站所示信息未必符合相关上市规则规定的标准。

BOWS 文档未经瑞士金融市场监督管理局（“FINMA”）批准，不得向非合格投资者分发。BOWS 仅可发售给 FINSA 第 4 (3)-(5) 条所定义的机构及专业投资者，以及 FINSA 第 5 条第 1 款和第 4 款定义的高净值人士、为其建立的私人投资结构和可选择退出的集体投资计划。因此，投资者无法获得 FINMA 的监管保障。本网站所载信息仅可由已就 BOWS 股份而接受相关信息的人士使用，不得复制、直接 / 间接分发或提供给其他人士。本网站所载信息不构成投资建议。

瑞士代表为：

MONT-FORT FUNDS AG
63 CHEMIN PLAN-PRA

1936 VERBIER
SWITZERLAND

瑞士付款代理人为：

HELVETISCHE BANK AG
SEEFELDSTRASSE 215
CH-8008 ZURICH
SWITZERLAND

瑞士 — 可获取相关文档的地点

发售文件、公司章程以及年度报告和其他股东报告可从瑞士代表处免费获取。

瑞士 — 回佣及回扣的支付

BOWS 及其代理人目前并未向第三方支付任何回佣作为在瑞士或来自瑞士的股份分派活动的报酬。

BOWS 及其代理人可能会根据要求直接向投资者支付回扣或其等价物。回扣的目的是减少有关投资者应付的费用或成本。

在下列情况下回扣均获准许：

1. 回扣由 BOWS 收到的费用支付，因此并非对 BOWS 资产的额外收费；
2. 回扣基于客观标准给予；以及
3. 所有符合这些客观标准并要求回扣的投资者亦会在相同的时间框架内获得相同程度的回扣。

给予回扣的客观标准如下：

1. 投资者对 BOWS 的承诺额；或
2. 在首次交割前进行投资。

更多信息请参阅发售文件。应投资者要求，BOWS 必须免费披露该等回扣的金额。

瑞士 — 履约地及管辖地

对于在瑞士发售的股份，履约地为代表的注册办事处。管辖地为代表的注册办事处或投资者的注册办事处或居住地。

前瞻性声明

本文档信息包含、包括或基于前瞻性声明。前瞻性声明包括除历史事实声明以外的所有声明，这些声明涉及未来活动、事件或发展，包括但不限于业务或投资策略或实施策略的措施、竞争实力、目标、我们业务的扩张和增长、计划、前景和对我们未来成功的提述。这些声明并非与历史或当前事实严格相关，您可以通过这一点加以识别。您可通过诸如“预计”、“估计”、“期望”、“预期”、“拟”、“计划”、“相信”、“旨在”及其他类似用词来识别这些前瞻性声明。前瞻性声明可能会受到不准确的假设或已知或未知风险及不确定性的影响。很多

这类因素在决定我们未来的实际业绩或结果方面将起重要作用。因此，任何前瞻性声明均无法得到保证。我们的实际业绩或结果可能存在重大差异。鉴于这些不确定因素，您不应过分依赖这些前瞻性声明。

您应仔细阅读招股章程的“风险因素”部分，探讨 **Brookfield Infrastructure Income Fund Inc.** 认为对其业务、运营业绩、前景和财务状况有重大影响的风险和不确定因素。除非联邦证券法律另有规定，否则无论是由于新信息、未来事件还是其他因素，**Brookfield Infrastructure Income Fund Inc.** 均不承诺公开更新或修订任何前瞻性声明。

©2025 博枫公司；©2025 博枫资产管理公司；©2025 Oaktree Capital Management, L.P.；©2025 Brookfield Oaktree Wealth Solutions LLC；以及 ©2025 Brookfield Public Securities Group LLC。
Brookfield Oaktree Wealth Solutions LLC 与 Brookfield Public Securities Group LLC 为博枫公司拥有大部分股权的间接子公司。