

توماس أليسيس:

3 عوامل هي سر نجاح "فوندنا"



يرى توماس أليسيس الرئيس التنفيذي لشركة فوندنا المتخصصة بالاستثمارات البديلة إنه رغم إغلاق عدد كبير نسبياً من صناديق التحوط بلغ نحو 979 صندوقاً هو أعلى مستوى منذ عام 2009، فإن هذا الأمر غير مقلق. على العكس يرى به فرصة ممتازة لافتاً إلى أن حجم الصناعة تجاوز 3 تريليونات دولار

وعن سر نجاح شركته قال: أعتقد أن ذلك مزيج من ثلاثة عوامل، نموذج شركتنا، منتجاتنا، وفريق العمل الخاص بنا، والمستثمرون يقدرون الشراكة مع شركة مستقلة ومتواجدة بالسوق لمدة تزيد على 20 عاماً وتمكنت من تجاوز أزمات السوق الرئيسية بنجاح. والشركة هي عضو بنادى صناديق التحوط العالمي التي تتجاوز محافظها المليار دولار والذي نظمته مؤسسة FINMA السويسرية، فالشركة جزء كبير من أصولها من المستثمرين المؤسسين.

وتشارك بشكل جيد في الصناعة (عضو بجمعية مديري الاستثمارات البديلة ومجلس الشفافية السويسري لصناديق التحوط) وبالإضافة إلى ذلك، فإن المنتج الرئيسي لديها واحد من أقدم المنتجات في هذه الصناعة، وهو رابع أكبر منتج من نوعه في العالم، وفاز بالعديد من الجوائز ويمكنه توفير عوائد الأسهم خلال دورة واحدة مع نسبة مخاطرة لا تتجاوز النصف كما يجمع بين الأداء والسيولة والشفافية والبساطة. وأخيراً يأتي فريق العمل، فالمستثمرون يقدرون التفاعل مع خبراء الاستثمار أنفسهم، بما في ذلك شخصي. التزامنا بالشفافية جزء هام أيضاً وحيث نفضل أن نجتمع بالناس بدلاً من إرسال رسائل البريد الإلكتروني أو المكالمات الجماعية. وهذا يحدث فرقاً كبيراً في بيئة اليوم.

تقوم العديد من صناديق التقاعد الكبرى بتفكيك صناديق التحوط الخاصة بهم. فهل صناديق التحوط في طريقها للانحدار؟ في الواقع، هناك مستثمرون بارزون قرروا التخلي عن صناديق التحوط الخاصة بهم. المشكلة الكبرى هي أن هؤلاء المستثمرين قد اتخذوا تلك القرارات بسرعة بدلاً من التروي والتشكيك في قدرات اختيارهم. إذا نظرتم إلى أداء بعض هذه المحافظ (وبعضها العام)، سوف ترى أن العروض هي أقل بكثير من تلك المتعارف عليها بصناديق التحوط.

وخلال لفترات الأصول الأخرى، فإن اختيار مدير في استثمارات صناديق التحوط هو المفتاح. والفرق بين أفضل وأسوأ مدير يمكن أن تكون كبيرة وتصل إلى 30%. هذا الأمر يختلف كثيراً فقط، في الأسهم ذات القيمة السوقية الكبيرة، فعلى سبيل المثال يمكن أن يتراوح الفرق بين الاثنين بها من 5% - 10%

وهناك مقال شهير، نشر في مجلة فورتشن عام 1970 بعنوان "الأوقات العصيبة لصناديق التحوط". وتوقع نهاية صناديق التحوط نظراً لهبوط السوق ورغبة القائمين على الأسواق في تنظيمها بشكل كبير. ولكن إذا تطلعنا إلى عالم اليوم سنجد أن حجم الصناعة قد تجاوز 3 تريليونات دولار، لذلك، فإن صناديق التحوط أبعد ما تكون عن الموت. انها مجرد أن المستثمرين السذج أصبحوا أكثر إدراكاً أنه ليس من السهل الاختيار المناسب. نحن نسمع أن العديد من صناديق التحوط قد تم إغلاقها. فهل هذا الأمر مقلق؟

بالفعل تم إغلاق عدد كبير نسبياً من صناديق التحوط بلغ نحو 979 صندوقاً هو أعلى مستوى منذ عام 2009، ومع ذلك، فإن هذا لا يقلقنا. على العكس نرى به فرصة ممتازة، وصناديق التحوط أغلقت بسبب حجمها فقد تلقت صناديق التحوط أكبر قدر من التدفقات السنوات خلال ال 5 سنوات الماضية، عدم قدرتهم على نقل المحافظ بسرعة كافية، التقلبات في الأسواق، عدم التوازن في الأداء بالإضافة إلى اللوائح التنظيمية، ونتيجة لذلك اختار الكثير منهم وقف عملياتهم.

رغم ذلك فإنه مع كل صندوق يتم إغلاقه هناك اثنين أو ثلاثة من مديري المحافظ يقومون بتأسيس صناديق خاصة بهم، ونحن نركز بشكل جيد مع هؤلاء المديرين الناشئين، فقد فزنا بمدير جيد وسلالات جديدة من محافظ أكثر نكاهاً لأنها حجم الصناديق التي تطلقها صغيرة، وبالتالي فإن صناديق التحوط لن تختفى ولكن أداء الكبيرة منها سيكون أكثر صعوبة مقارنة بالماضي.

ما هي النصيحة التي تقدمها للمستثمرين الذين يفكرون في الدخول في البدائل؟

بالنسبة لكثير من المستثمرين فإن الاستثمارات البديلة واستراتيجيات صناديق التحوط تبدو معقدة وأقرب إلى "الصناديق السوداء". ببساطة، لأنهم لا يفهمونها، فهذه الاستراتيجيات تبدو غريبة على المستثمرين، وليت الشعور بالأمان، يجب أن تبدأ مع الاستراتيجيات التي يمكن للمستثمرين فهمها مع تفسيرات بسيطة والتي يمكن تسهيل أصولها بسهولة في حالة إذا غيروا أفكارهم.

اختبار الحاضر واضح وصريح: إذا فشل أحد أعضاء لجنة الاستثمار في تفسير جوهر الاستراتيجية لعضو لجنة أخرى، فهذا معناه أن هذه الاستراتيجية لا تناسب تلك المؤسسة بمعنى آخر إذا لم يكن المستثمر قد استطاع فهم الاستراتيجية بشكل واضح فإن عليه أن يطلب تفسيراً وأن يعلم الجميع أنه بحاجة إلى شرح آخر. في كثير من الأحيان، المستثمر

التزامنا بالشفافية ركيزة أساسية باستراتيجية "فوندنا"

3 تريليونات دولار حجم صناعة الاستثمارات البديلة

صناديق التحوط أبعد ما تكون عن الموت



لا يجرؤ على طرح الأسئلة الأساسية، التي غالبا ما تكون الأكثر أهمية. وبالإضافة إلى ذلك، أسواق الأسهم هي بعض من أكثر الأسواق سيولة في العالم، وهذه الاستراتيجية هي بطبيعتها قابلة للتسييل بشكل سريع ، وكما يعرف المستثمرون تعتبر هي الخيار الأفضل في حالة كونه مخطئاً ماهى الاستراتيجية التي توصى بها لصناديق التحوط؟ من بين العديد من استراتيجيات صناديق التحوط، واحدة منهم تناسب المعايير المذكورة أعلاه بشكل خاص: الاسهم قصيرة / طويلة . هذه التقنية الإدارية البسيطة تعتمد على شراء الأسهم المقومة بأقل من قيمتها في الأساس (طويلة الأجل)، في حين بيع الأسهم المبالغ فيها (قصيرة الأمد). والعديد من المستثمرين على دراية بالفعل بمفهوم تخزين الأسهم المقومة بأقل من قيمتها لفترة طويلة .

وليس بالضرورة استيعاب العديد من المستثمرين لهذا الأمر ، ومع ذلك فإن التمديد على الجانب القصير هي بديهية. حيث يمكن أن يقوم مدير المحفظة ببيع أسهم شركة على المدى القصير لعدة أسباب منها أنه ربما يتوقع انخفاض في العوائد؛ أو ربما استراتيجية الشركة أصبحت أكثر تشدداً . أو أسوأ، فقد يشتهبه في أن الشركة تتلاعب بالأرقام . وبالتالي، فإنه وجود لجنة لفهم جوهر هذه الاستراتيجية لا يتطلب الكثير .

ومعظم المتخصصين بالاستثمار بالأسهم قصيرة وطويلة الأمد لا ينظرون إليها باعتبارها صندوق تحوط ولكن كعنصر مكمل لتخصيص الأسهم . وهكذا بعد طول تفكير ، الأسهم القصيرة كأسلوب إدارة تعمل على توفير عوائد غير متماثلة: يلتقط أكبر قدر ممكن من الاتجاه الصعودي في السوق مع الحد من الخسائر خلال التصحيح في السوق. الإفراط في المدى الطويل، و يمكن أن توفر عائدات من الأسهم ولكن مع تقلبات اقل قد تصل للنصف .

هل يمكن أن توضح لنا ، لماذا ينجذب المستثمرون إلى فوندنا ؟ أعتقد أن ذلك مزيج من ثلاثة عوامل ،نموذج شركتنا ،منتجاتنا ، وفريق العمل الخاص بنا ، والمستثمرون يقدرّون الشراكة مع شركة مستقلة ومتواجدة بالسوق لمدة تزيد على 20 عاما وتمكنت من تجاوز أزمات السوق الرئيسية بنجاح .والشركة هي عضو بنادى صناديق التحوط العالمي التي تتجاوز محافظها المليار دولار والذي نظمته مؤسسة FINMA السويسرية ، فالشركة جزء كبير من أصولها من المستثمرين المؤسسين .

و تشارك بشكل جيد في الصناعة (عضو بجمعية مديري الاستثمارات البديلة ومجلس الشفافية السويسري لصناديق التحوط) وبالإضافة إلى ذلك، فإن المنتج الرئيسي لديها واحد من أقدم المنتجات في هذه الصناعة، وهو رابع أكبر منتج من نوعه في العالم، وفاز بالعديد من الجوائز ويمكنه توفير عوائد الأسهم خلال دورة واحدة مع نسبة مخاطرة لا تتجاوز النصف كما يجمع بين الأداء والسيولة والشفافية والبساطة. وأخيرا يأتي فريق العمل ، فالمستثمرون يقدرّون التفاعل مع خبراء الاستثمار أنفسهم ، بما في ذلك شخصي. التزامنا بالشفافية جزء هام أيضا وحيث نفضل أن نجتمع بالناس بدلا من إرسال رسائل البريد الإلكتروني أو المكالمات الجماعية. وهذا يحدث فرقا كبيرا في بيئة اليوم.

ماذا عن الفرص في القطاع الخاص للعام المقبل؟

الفرص تكمن في دوران رأس المال الذي سيعود مرة أخرى نحو صناديق التحوط. بعد هذه الفترة ، ستخف حدة المخاطر وعمليات البيع المكثفة في أسهم صناديق التحوط ، ونحن نعتقد، أن التاريخ يعيد نفسه ، وسوف تبدأ الأموال العائنة في العودة مرة أخرى إلى هذا النوع من الأسهم. ويبدو أن آلية البيع أخذت في التوقف ، وظهر هذا الاتجاه بقوة قبل أسابيع قليلة.

هذه ليست الأولى ولن تكون المرة الأخيرة التي تتعرض فيها صناعتنا لفترة صعبة، وقد تأتي مرة أخرى في الأرباع التالية. تاريخيا، لقد كنا في وضع جيد جدا ،وفى مثل هذه المراحل نستثمر في المقام الأول في صناديق التحوط متوسطة الحجم التي يمكن أن تتكيف بشكل أسرع و الاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق.

ماهي عوامل الجذب بالسوق الإماراتية من وجهة نظرك ؟

بالنسبة لنا، الإمارات العربية المتحدة تمثل واحدة من المناطق الرئيسية لتطوير الأعمال . كما أن الصندوق الرئيسي لدينا مسجل بـ "هيئة الأوراق المالية والسلع " في حين أن هذا ليس بالضرورة هو الحال بالنسبة لبعض الدول الأوروبية. منذ فترة طويلة وحتى الآن ونحن نقدر ثقافة صناديق التحوط في دولة الإمارات العربية المتحدة، فضلا عن النهج التنظيمي العملي بها . أعتقد أن المستثمرين المحليين يقدرّون أيضا استقلال واستقرار ، وكذلك أداء منتجاتنا. وقد مكنتنا هذا من كسب ثقة بعض صناديق التقاعد الكبرى في المنطقة. وبالإضافة إلى ذلك، واحدة من أكبر مميزات المنطقة هو مركزها حيث تبعد4 ساعات عن 50٪ من سكان العالم.