

סגור חלון

## "נטיקסיס נכנסת לישראל בעיקר בגלל פוטנציאל הצמיחה"

ד"אן ראבי, מנכ"ל נטיקסיס אינווסטמנט מנג'רס, שנכנסה לפעילות של ניהול השקעות בישראל בחודש שעבר, מספר בראיון ל"גלובס": "אנחנו רואים את ישראל כשוק אירופי לכל דבר" • **ניהול תיקים – יתרונות וחסרונות**

קובי ישעיהו 16/7/18

הגידול המתמיד בהיקף הנכסים הפיננסיים המנוהלים על ידי המשקיעים המוסדיים בישראל, לצד השינוי הרגולטורי שבוצע באחרונה ומאפשר לגופי השקעות זרים להציע את מרכולתם ישירות למשקיעים מוסדיים ופרטיים בארץ, מושכים לכאן עוד ועוד גופי השקעות בינלאומיים בולטים. כך, בחודש שעבר נכנסה לפעילות בישראל Natixis Investment Managers, חברת ניהול השקעות מהגדולות בעולם.

נטיקסיס מצטרפת בכך לשרודרס הבריטית, שפעילה בישראל כבר שנים רבות ומנהלת נכסים בהיקף של כ-500 מיליון דולר, ולקבוצת טמפלטון האמריקאית, שאף היא נכנסה לישראל באחרונה, המנהלת נכסים בהיקף של כ-760 מיליארד דולר.

נטיקסיס מנהלת נכסים בשווי כטריליון דולר, ופעילה ב-26 שווקים באמצעות חברות בנות. משרדי הנהלת נטיקסיס אינווסטמנט מנג'רס, חברת בת של Natixis הרשומה למסחר בבורסה של פאריס (נסחרת כיום בשווי של כ-22 מיליארד אירו), וחברה נכדה של BPCE, קבוצת הבנקאות השנייה בגודלה בצרפת, ממוקמים בפאריס ובבוסטון. בחברה מועסקים כ-20 אלף עובדים, מתוכם קרוב ל-5,000 אנליסטים בתחומים שונים. בשנת 2017 הסתכמו הכנסות החברה בכ-3.4 מיליארד דולר והיא רשמה רווח תפעולי של כ-1.1 מיליארד דולר.



את נטיקסיס אינווסטמנט מנג'רס, שנוסדה לפני כ-12 שנים כתוצאה ממיזוג בין כמה קבוצות לניהול נכסים ובנק השקעות הצרפתי נטיקסיס, מנהל ד"אן ראבי (Jean Raby). ראבי הגיע לישראל בשבוע שעבר לכנס ופגישות עם משקיעים מוסדיים בתל אביב.

לפני שהצטרף לחברה, כיהן ראבי כסמנכ"ל הכספים של חברת הטלקום הצרפתית SFR, סגן נשיא בכיר וסמנכ"ל כספים ומשפטי של יצרנית ציוד הטלקום הגלובלית Alcatel-Lucent. לפני כן עבד בחטיבת בנקאות השקעות של גולדמן זאקס במשך 16 שנה, שמהלכן כיהן, בין השאר, בתפקיד מנכ"ל גולדמן

זאקס רוסיה ומנכ"ל גולדמן זאקס צרפת, בלגיה ולוקסמבורג. לראבי תואר ראשון במשפטים מאוניברסיטת לאבל שבקנדה, תואר שני ביחסים בינלאומיים מאוניברסיטת קיימברידג' באנגליה ותואר שני נוסף במשפטים מאוניברסיטת הרווארד.

"החלטנו להיכנס לפעילות לישראל בעיקר בגלל פוטנציאל הצמיחה בשוק הישראלי והשינויים הרגולטוריים. המודל העסקי שלנו מקדם צמיחה והתרחבות לשווקים חדשים, ועד היום היינו מרוכזים בעיקר באירופה, בשוק הצרפתי והאנגלי. אנחנו רואים את ישראל כשוק אירופי לכל דבר", אמר ראבי בראיון ל"גלובס".

### **השוק פה נהפך למשוכלל מאוד בשנים האחרונות ויש לא מעט שחקנים, כולל כמה חברות ענקיות רות. מה אתם יכולים להציע שאין לאחרים?**

ראבי: "המודל העסקי שלנו מציע את הטוב ביותר מכל העולמות. יש לנו 26 חברות בנות בגדלים שונים, ולכל אחת מהן יש פילוסופיית השקעות ייחודית, עם השקעה אקטיבית ורוח יזמית. לכל אחת מהחברות יש אסטרטגיה פעילה משלה. מה ששונה, למשל, בינינו לבין טמפלטון, הוא שאנחנו מביאים את הכוח של יכולת ניהול הנכסים שלנו. אנחנו נותנים חופש מוחלט ליחידות שלנו".

### **אתם תציעו השקעות גם למוסדיים וגם למשקיעים פרטיים?**

"כן, לשניהם".

הרבה אנשים לא מודעים לכך, אבל בתחום ההשקעות, בניגוד לתחומים אחרים, אין יתרון לגודל, אלא דווקא לקוטן. כלומר, גוף קטן ומקצועי יכול לספק תשואות גבוהות יותר לאורך זמן בפחות או באותה רמת סיכון.

### **אתם גוף ענקי, אז מה היתרונות שלכם ומה אתם יכולים להציע למשקיע?**

"אתה צודק. גוף קטן ומקצועי, כמו קרן השקעות או קרן גידור, למשל, יכולים לאתר חברות קטנות או בינוניות ולהשקיע בהן אחוז גבוה יותר מהתיק, לעומת גוף גדול מאוד, ועל ידי כך ליצור תשואה עודפת - אבל כמובן שזה מגיע גם עם תוספת סיכון. המודל העסקי שלנו מטפל בדיוק בזה. אנחנו לא פועלים כגוף אחד גדול ומסורבל, אלא יש לנו 26 יחידות, שכל אחת מהן פועלת למעשה באופן נפרד ובאוטונומיה מלאה, ומנהלת נכסים בהיקף של כמה מיליארדי אירו - ולכן היא יכולה להיות גמישה יותר, להגיב מהר ולנצל הזדמנויות בשוק".

"לצוותי ההשקעות יש אוטונומיה מלאה"

על שיווק הקרנות והמוצרים של נטיקסיס בישראל תהיה אחראית חברת 4F Investment Partners, מפצה מצד שלישי הפועלת בישראל. איתי ברקן ויוסי וקנין, מנכ"לים משותפים בחטיבת הלקוחות המוסדיים של 4F, יובילו את הפעילות.

ברקן כיהן בעבר כמנהל המסחר באופנהיימר בישראל, ואילו וקנין ניהל את השקעות נכסי הפנסיה של עובדי חברת החשמל. המשמעות של גוף הפצה נוסף, מעין מתווך, עשויה להיות תוספת לדמי הניהול שמשלם הלקוח הסופי, שירכוש את אחת הקרנות של נטיקסיס. ואולם, ראבי לא מעוניין לפרט לגבי דמי הניהול בקרנות או עמלות ההפצה שישולמו ל-4F. "זה תלוי באסטרטגיה של כל קרן או יחידה שלנו", הוא אומר. "לצוותי ההשקעות שלנו יש אוטונומיה מלאה. אנחנו גובים בדרך כלל ממוצע של מה שמקובל. אנחנו חייבים לספק ערך עבור הכסף שמושקע אצלנו".

### **בוא נדבר קצת על מאקרו. מה אתה חושב על המצב הנוכחי בכלכלה העולמית? האם ההשפעות השליליות הפוטנציאליות של מלחמת סחר כבר מגולמות במחירי המניות והאג"ח?**

"כשאני משווה את המצב שבו אנו נמצאים כיום לעומת המצב לפני שנה-שנתיים, יש כיום מצב יותר מאוזן, כשיש כלכלות מסוימות שהצמיחה שם בריאה כמו ארה"ב, ומנגד יש כלכלות שרושמות האטה בצמיחה. בגדול, המצב הכלכלי ממשיך לתמוך בשיפור התוצאות של החברות גם בעתיד. אפשר לראות תזרימי מזומנים חזקים. בתחילת השנה התמחר בשווקים היה גבוה, אבל כיום התמחר הגיוני יותר, בעיקר לאור המשך הצמיחה החזקה בעולם".

### **ומה לגבי התפתחות מלחמת הסחר?**

"יש רעשי רקע בשווקים, כמו הדיבורים על מלחמת הסחר, אבל בהחלט נראה שהשחקנים בשווקים הפנימו את המצב החדש. צריך לראות ולחכות לאן זה יתפתח. אם זה יישאר ברמה של כמה עשרות מיליארדי דולרים, זה ממש לא נורא, אבל אם זה יהיה הרבה יותר מזה, זה עלול להשפיע על השווקים.

"בארה"ב יש תהליך נירמול של הריבית, שמתפתח בצורה מסודרת ונראה שהמצב תחת שליטה. באירופה אני מעריך שבמהלך 2019 נתחיל לראות תהליך אטי של העלאת ריבית. אנו לקראת סיומה של תקופה חסרת תקדים בהיסטוריה של ריבית שלילית, וכעת אנו נכנסים לתקופה נוספת חסרת תקדים של יציאה הדרגתית מתקופה כזאת. אף אחד לא יודע לאן זה יתפתח, אבל נכון להיום התנאים הכלליים בכלכלה ממשיכים לתמוך בשוק המניות".

### **מה הסיכון המרכזי בשווקים כיום? התפרצות אינפלציה?**

"קשה לדעת. הרבה אנשים חושים שזה המצב הגיאו-פוליטי. אני מאמין שהתמחור של סקטורים מסוימים בשווקים, כמו למשל ביג דאטה, עדיין נמצא בתהליך בדיקה על ידי השחקנים בשווקים. כלומר, יש הרבה מאוד אי-ודאות. אגב, יש סיכון גם למעלה וגם למטה".

### **לסיום, אתה מעריך שגוש האירו ישרוד בטווח הארוך?**

"כן, לגמרי. אני לא רואה מצב אפשרי אחר. איטליה לא תעזוב את גוש האירו, וגם מדינות אחרות יישארו בגוש - ולדעתי, הוא יתחזק ויילך עם השנים".