Haussmann: Livet fortsätter efter 40 – finns inget substitut för erfarenhet

London (HedgeFonder.nu) – Det är inte många hedgefond-i-fonder som kan skryta med en 40-årig historia, men det kan
Haussmann Holdings. Ännu färre kan skryta med en avkastningkastning på över 23.000%, ja tre nollor, sedan starten 1973.

Haussmann förvaltas av Mirabaud & Cie, Notz Stucki och Banca del Ceresio där alla tre delar med sig av sin expertis till nytta för kunderna. Haussmann ger exponering till de globala aktiemarknaderna med fokus på Nord Amerika, Europa och en betydande exponering mot makro-förvaltare men även en liten exponering mot tillväxtmarknaderna. Målet är att slå de globala aktiemarknaderna där man vill fånga 2/3 vid aktieuppgång men bara förlora 1/3 vid nedgång. Sedan start har fonden i snitt fångat 80% vid aktieuppgångar men bara förlorat 33% vid nedgång, därav den 23.000%-iga avkastningen.

Umberto Boccato, senior vice president, CIO, Alternative Investments och senior portföljförvaltare på Haussmann Holdings sade i en intervju med Hedgefonder.nu att Haussmann's konkurrensfördelar ligger i just att man har så lång erfarenhet.

”Vår globala räckvidd och erfarenhet på de olika marknaderna som 20 år i Asien och (lika många år i) tillväxtmarknader ger kunder trygghet. Vi har gått igenom många olika slags cykler och scenarios som 1994, 1998, 2001-2002 och 2008 vilket ökar förtroendet för oss,” förklarar han.

Under alla dessa kristider har Haussmann varit mån om att kommunicera med sina kunder och sett till att förväntningarna är relaistiska.”Vi är stolta över att under krisen 2008 ha kunnat respektera likviditeten och undvika side-pockets eller gates och samtidigt lyckades vi hålla oss borta ifrån diverse skandaler som drabbade industrin,” säger Boccato. Boccato medger att kunder visst sålde sina tillgångar under krisen då riskaptiten försvann, men menar att Haussmanns sätt att hantera detta uppskattades.

Trots att hedgefond-i-fond indistrin tog mycket stryk under och efter krisen menar Boccato att kunderna återkommer. Avkastningen har blivit bättre de senaste 6-9 månaderna. Samtidigt har konsulter och rådgivare nu kommit in på marknaden vilket gör att konkurrensen har hårdnat för rådgivning/advisory samt skräddarsydda portföljer. ”Skillnaden vi ser är att visst har konsulter research-kunnande, men deras intressen ligger inte i linje med kunderna som det gör hos t.ex oss” förklarar han.

”När vi väljer förvaltare ser vi till att vårt och kundernas intressen är desamma. Vårt eget kapital investeras i fonderna vi rekommenderar till kunderna,” säger Boccato.

Krisen medförde att kunder mer och mer ifrågasatte inte bara hedgefond-i-fonder utan hela hedgefond branschens värdeerbjudande. Specifikt retade många sig på de höga avgifterna med tanke på den låga avkastning man fick.

Boccato säger att självklart måste man ha rationell grund för de avgifter man tar och att man kommunicerar detta effektivt samtidigt som man måste var flexibel. ”Våra avgifter har inte ändrats mycket sedan krisen för vår höga servicenivå är tydlig vilket också visar och hur mycket mervärde vi ger våra kunder,” förklarar han och tillägger att Haussmann ger investerare tillgång till de absolut

bästa förvaltarna och att all analys, övervakning, resor etc. kostar pengar. ”Vi kompromissar inte med kvalitet och kvalitet kostar, vilket kunder också förstår,” säger han.

Boccato menar att problemen som uppstod efter krisen vad gäller avgifter ofta handlade om dålig avkastning och service och anser att det är en självklarhet att kunder då reagerar.

Haussmanns Holdings kunder är i majoritet privata high-net-worth individer men de har även institutionella kunder och det är just bland det sistnämnda segmentet man ser stor efterfrågan. Geografiskt är kunderna spridda från Japan, Mellanöstern, Latin Amerika och Europa.

I valet av förvaltare till portföljen säger Boccato att ett av det viktigaste elementen är att träffa de förvaltare man analyserar. ”När de väl är med i portföljen träffar vi dem minst en gång om året men har kontinuerlig kontakt på flera nivåer,” förklarar han.

Haussmanns investeringsprocess består av ett dedikerat team, som rapporterar direkt till Boccato, och som tittar på fondernas operativa organisation, due diligence osv.

”Vi tittar på fondernas operativa organisation och kapacitet för att vi vill försäkra oss om att vi inte tar på oss onödig operationell risk. Vi träffar alltid CFO/COO och teamen som har hand om riskkontrollen,” berättar Boccato.

Nyckeln till att hamna i Haussmanns Holdings portfölj av förvaltare är att man har en viss kritisk massa och har en tillräckligt stor operativ verksamhet som utnyttjar externa experter inom redovisning, juridik, prime broking, och som är välrenommerade firmor.

”Men även om allt ser perfekt ut, sett utifrån dessa kriterier, vill vi även att kundernas intresse är i linje med ägarna av de underliggande hedgefonderna dvs att ägarna har en stor del av sina egna förmögenheter investerade i sin respektive fond, annars fungerar det inte för oss,” säger Boccato. Samtidigt ratas vissa för att de är för små, men Haussmanns investeringar kan vara allt ifrån $1m-$100m. Däremot ’seedar’ man inte nystartade fonder för Boccato menar att detta är en affärsrisk som man inte vill ta på sig.

Över de 40 år som snart gått sedan starten i December 1973 har man lagt till ett bredare sortiment av förvaltare som t.ex relative value och event driven men long-short equity och Global Macro förvaltare är fortfarande dominerande.

Bland Haussmanns 20-30 förvaltare finns fler som har funnits med mellan 15-20 år, vilket är imponerande med tanke på att de flesta hedgefonders livslängd är ca 6-7 år. Det finns ingen förvaltare kvar som fanns då Haussmann Holdings startade 1973. Anledningen är inte dålig avkastning utan helt enkelt för att hedgefonder ofta stängs när grundaren går i pension och betalar ut pengarna till investerare. ”Vi är 40 men vi håller än – och det finns inget substitut för erfarenhet” avslutar Boccato.

Bild: (c) shutterstock—Gordana Sermek