INSPARO expanderar strategin till globala frontier markets

London (HedgeNordic) – Insparo Asset Management, förvaltaren med fokus på Afrika och Mellanöstern, expanderar nu sin strategi till globala frontier markets. Beslutet att bredda strategin är en kombination av hög förväntad avkastning och förändrade investeringsmöjligheter globalt.

Firmans flagshipfond, Insparo Africa and Middle East Fund, som är en absolutavkastande räntefond, startades 2008, mitt under den globala finanskrisen, har avkastat 60% sen start enligt Mohammed Hanif, grundare och CEO. Fonden använder sig av ett 'deep value' tillvägagångsätt och avkastningen är ett resultat av teamets expertis, vilket man nu vill dra nytta av i en global strategi."Det finns inte speciellt många konkurrenter och vi har definitivt en fördel av att ha funnits på marknaden tidigare än de flesta", säger han.

Han påpekar att globala frontier markets inte är speciellt väl utforskade bland de större förvaltarna. "Vi har expertisen och förmågan att gå in på djupet i vår analys. Cykliskt sätt är värderingarna också övertygande just nu," förklarar han.

Han menar också att 'deep value' kräver en djup kunskap och erfarenhet, vilket teamet har med en genomsnittlig erfarenhet på 15 år inom branshcen.

Hanif har själv arbetat med globala tillväxtmarnaden i nästan 20 år. Flagshipfonden har ett avkastningmål på mellan 15% till 20% per år med låg volatilitet och belåning. Man investerar i hela Afrika, utom Sydafrika, och Mellanöstern och nu även andra frontier markets.

Fonden lanserades under den globala finanskrisen, men trots volatilitet och hög korrelation mellan olika tillgångsklasser har den ekonomiska tåligheten i marknaderna man fokuserar på fortsatt att erbjuda och skapa nya investeringsmöjligheter.

Speciellt ser Hanif möjligheter inom CIS-regionen och Ryssland, trots nedgraderingar och geopolitiska problem. "Jag tror inte att Västvärlden vill ha ett proxykrig med Ryssland. Ryssland är den största energiexportören in världen. Det finns företag som är västentligt undervärderade, är delstatliga och kommer troligtvis inte tillåtas att gå under", säger han och tillägger att lösningar måste hittas till de geopolitiska spänningarna.

Frågor om politisk risk och korruption är ofta högst på listan när man investerar i tillväxtländer, och mer så när man ser på frontier markets. Hanif pekar dock på att den senaste tidens skandaler, problem och risker har kommit från de utvecklade marknaderna.

"Vår due diligence-process tar dessa frågor på allvar och vi gör vårt yttersta för att mildra påverkan av detta. Det är här som vår lokala kunskap kommer in i spelet. Vi besöker inte bara företagen och talar med politiker utan använder oss av lokal kunskap från källor som ekonomer, akademiker, journalister och främst lokala företagsledare", säger Hanif.

Han pekar på den arabiska våren som en händelse som inte hade speciellt stor påverkan på investeringarna, förutom i Egypten. "Det finns inte mycket värde kvar i Mellanöstern generellt medan Afrika forsätter att skapa möjligheter", tillägger han.

Investeringsprocessen är ett samarbete och en kontinuerlig process med all investeringspersonal involverad. Processen börjar med en top down-syn där länder och sektorer värderas utifrån ett

makroekonomiskt perspektiv med fokus på tillväxtpotential, politisk miljö, valuta och rättssystemet.

Man använder sen en bottom up-metod för att välja investeringarna. ”Vi föredrar företag med stark tillväxtpotential, beprövad ledning samt attraktiv värdering,” förklarar Hanif.

Innan man gör en investering tittar teamet på företagen genom egen forskning, träffar ledningen samt går igenom information från tredje part. Fonden investerar i mellan 30 och 50 värdepapper.

Teamet övervakar sammansättningen av portföljen både ur tillgångsklass, sektor- och instrument-perspektiv för att försäkra sig om att den överrensstämmer med firmans globala makroekonomiska syn.

Den breda frontier markets-ränteförvaltningen reducerar volatiliteten och gör det möjligt för teamet att investera i ett brett register av tillgångsklasser och hedga bort risker genom att använda sig av valutahandel, index, statsobligationer, råvaror samt derivat.

Fonden har USD 90 miljoner i kapital och Hanifs vision är att med den utökade strategin och teamets förmåga tillåta fonden att växa upp till USD 500 miljoner med en ‘soft close’ på USD 250 miljoner.

“Vi är inte tillgångssamlare. Vi vill försäkra oss om att vi fördelar kapitalet på det mest optimala sättet och vi skulle inte kunna göra det med en multimiljardfond. Storleken på marknaden är inte problemet utan likviditeten”, förklarar han.

Firman etabliserades 2007 och har tre fonder som täcker aktier och räntor i Afrika och Mellanöstern, och nu även frontier markets. Insparo är en joint venture mellan ledningen och Canepa Management. Insparos anställda har 52% av aktierna och Canepa 48%.

Kunderna i fokus är institutionella investerare, family offices och high-net-worth individer. Man lägger speciell vikt vid institutionella investerare i Europe och Mellanöstern, där många investerare brottas med medelmåttig avkastning och tittar därför på möjligheterna på frontier markets, riskerna till trots.

Bild: (c) shutterstock—Galyna Andrushko