



Maak kennis met mijn team: Allan Lam

April 27, 2015



Mark Mobius
Executive Chairman
Templeton Emerging Markets Group

Wanneer je werkterrein honderden landen omvat, en zowat alle continenten en tijdzones, kan het belang van goed gestroomlijnd teamwork niet worden overschat. Ik heb het ontzettende geluk te kunnen steunen op een fantastisch team van meer dan 90 professionals van de Templeton Emerging Markets Group, waaronder 52 analisten en portefeuillebeheerders, die actief zijn in 18 landen en 17 talen spreken. Zonder hen zou ik nooit kunnen doen wat ik doe!

Allan Lam was één van de pioniers van de Templeton Emerging Markets Group: hij ging bij mij aan de slag in 1987 als mijn eerste analist, toen we nog maar in een handvol opkomende markten belegden. Hij is gevestigd in Hongkong en is vandaag medebeheerder van een aantal van onze portefeuilles voor opkomende markten. Zijn onderzoeksverantwoordelijkheden omvatten vastgoed en de aardolie- en gasector. Het leek me een goed idee u een sleutelfiguur van mijn team te presenteren, u vindt hier dan ook een kort interview met Allan.



Allan Lam

Allan Lam
Senior Executive Vice President
Senior Managing Director
Director of Global Emerging Markets Strategy
Templeton Emerging Markets Group

Mark Mobius: Je behaalde je diploma aan de Rutgers University in New Jersey. Wat bracht je daar, en welke ervaringen nam je mee toen je terugkeerde naar Azië?

Allan Lam: Ik ben geboren en getogen in Hongkong, ik had dus het geluk op te groeien op een plaats waar West en Oost elkaar ontmoeten. Hongkong is vandaag één van 's werelds drukste commerciële en financiële markten, een belangrijk productiecentrum en een grote containerhaven, maar oorspronkelijk was het een dun bevolkt eiland met niet meer dan enkele vissersdorpjes. Nadat ik de middelbare school had afgewerkt, wilde ik mijn horizon internationaal verruimen. Ik slaagde voor de toelatingsproef aan de Rutgers University in New Jersey (oorspronkelijk Queen's College, opgericht in 1766), één van de oudste en beste scholen in de Verenigde Staten, vooral op het gebied van boekhouding en bedrijfskunde. Tijdens mijn jaren aan Rutgers leerde ik een belangrijke les, die me nu nog steeds bijblijft: hard werk + betrokkenheid + standvastigheid = succes. Indertijd werkte ik parttime, liep ik stages en was ik ook voorzitter van de Chinese Student Association, terwijl ik daarnaast 24 credits per halfjaar afwerkte. En toch slaagde ik erin het diploma *magna cum laude* te behalen. Ik denk dat als je je inzet voor iets en er de nodige tijd aan besteedt, het resultaat ook komt. Ik wilde mijn ervaringen uit het buitenland, en dan vooral mijn nieuw ontdekte arbeidsethiek, mee naar huis nemen en toepassen in Hongkong, één van de belangrijkste toegangspoorten tot China. Foto-onderschrift: *Allan Lam, voor de Casa Rosada in Argentinië*

Mark Mobius: Puik gedaan! Je opleidingsachtergrond is in boekhouding en ook computerwetenschappen. Welke voordelen levert dit op, en hoe pas je het toe in je huidige functie van beleggingsbeheerder?

Allan Lam: Boekhouding en informatietechnologie vormen integrale onderdelen van de beleggingsactiviteit en legden een stevig fundament onder mijn loopbaan van beleggingsbeheerder. Geduld, inzicht in boekhoudnormen en -stromen, en gedetailleerde voetnoten zijn net zo belangrijk. Analisten die de moeite doen om een gedetailleerde en diepgaande analyse op te stellen, zullen een beter inzicht krijgen in een bedrijf en zijn onderliggende sector. Geavanceerde informatietechnologie is een hele hulp, en de verspreiding van belangrijke informatie helpt ons beslissingen te nemen en die beslissingen doelmatig uit te voeren. Toen we heel in het begin ons Templeton Emerging Markets team samenstelden, schreef ik ons eerste databaseprogramma in dBase II, dat de overstap maakte van een rekenbladbenadering naar een echte relationele database. Zo konden we de portefeuilletransacties efficiënt opvolgen en konden we de gewogen gemiddelde kosten voor iedere portefeuilleparticipatie en de intrinsieke waarde berekenen. In de loop der jaren hebben we, volgens mij, een uitstekend IT-team opgebouwd, dat onze op maat ontwikkelde programma's heeft uitgebreid om onze processen voor onderzoek en fondsbeheer te ondersteunen. Die enorme vooruitgang was gewoon ondenkbaar in onze beginjaren.



Allan Lam, voor de Casa Rosada in Argentinië

Mark Mobius: Wat trok je in eerste instantie aan in een carrière in vermogensbeheer, en in de opkomende markten in het bijzonder?

Allan Lam: Vermogensbeheer leek me altijd al een boeiende en glorieuze job. Ik reis erg graag en ook op dat vlak bleek mijn carrièrekeuze een schot in de roos. Het blijft echter een job waar je veel en hard moet werken! Ik herinner me dat het me in de jaren '80 en '90 drie vluchten en meer dan 40 uur vliegen en wachttijd kostte om naar Latijns-America te reizen. Het was toen een veeleisende baan, met heel onregelmatige uren; zo moest ik in de faxkamer van het hotel wachten tot ik de onderzoekersinformatie kreeg, of moest ik koop- en verkooporders versturen om 4 of 5 uur 's ochtends om geen beurssessies in andere tijdzones te missen. Het vergde toen ook moed en heel wat inzet en volharding om te blijven vechten voor onze aandeelhoudersrechten in geval van wanpraktijken door het management. In die oude tijd stonden bedrijven in opkomende markten niet altijd positief tegenover buitenlandse vermogensbeheerders – en zeker geen Amerikaanse vermogensbeheerders. In één extreem geval werd ik tijdens een bezoek aan een Turks staalbedrijf zelfs onder bedreiging van een vuurwapen met klem verzocht het bedrijfsterrein te verlaten, omdat de vakbond zich vierkant verzette tegen verdere privatiseringen en aandelenparticipaties door buitenlandse vermogensbeheerders.

Mark Mobius: Ja, dat weet ik nog – je kwam vroeger dan ik aan in de fabriek, zodat ik gelukkig niet in dezelfde situatie terecht kwam! Je werd in die begintijd vaak met obstakels geconfronteerd, maar wat is volgens jou tegenwoordig de grootste uitdaging voor onze groep?

Allan Lam: De eerste jaren, toen het team veel kleiner was, konden we sneller beslissingen nemen. Nu hebben we 52 analisten in 18 verschillende opkomende markten, met uiteenlopende culturele achtergronden, die ook veel meer bedrijven dekken en heel wat waardevolle informatie verzamelen over bedrijven, sectoren en landen. Wij beschikken over talrijke getalenteerde medewerkers in het team, die allemaal uitstekende beleggingsideeën inbrengen, goede resultaten boeken en helpen bij het versterken van onze wereldwijde reputatie als groep. Er zijn echter ook jongere, minder ervaren leden, die ondersteuning en begeleiding nodig hebben. Wij blijven focussen op de ontwikkeling van sterke leiders, om het beste in onze teamleden over de hele wereld naar boven te halen, altijd met het oog op het neerzetten van een solide langetermijnrendement.

Mark Mobius: Wat boeit je op dit moment het meest als belegger op de opkomende markten?

Allan Lam: De opkomende markten blijven een boeiend en kleurrijk onderzoeksgebied. Dit zijn woorden met een duidelijk positieve connotatie, en ik wil hierbij graag citeren uit één van de lezingen van wijlen Sir John Templeton in 1994, die vandaag nog steeds overeind blijft: “De komende 50 jaar bieden aanzienlijke hoop en enorme beloften – misschien zelfs een gouden tijdperk van kansen.” De wereldwijde productiviteit is zo snel gestegen dat de gemiddelde levensstandaard alsnog toeneemt wat de geletterdheid, de levensduur en het gemiddelde beschikbare gezinsinkomen betreft. De middenklasse is tegenwoordig groter dan ooit, en doordat het beschikbare inkomen en het spaartegoed nu verder reiken dan het dekken van de basisbehoeften genieten meer mensen van een betere levensstandaard. In veel landen, ook in de opkomende wereld, zijn er al gevestigde en vergunde beleggingsinstrumenten voor particulieren, ofwel is dat proces reeds in gang gezet. Bij Templeton beleggen wij niet alleen in bedrijven van opkomende markten – steeds vaker komen wij in contact met en werken wij voor klanten in opkomende landen.

Wat het ontwikkelingsaspect betreft, ben ik opgetogen deel uit te maken van een team dat nieuwe producten ontwikkelt en introduceert, en ik heb er alle vertrouwen in dat wij onze waardegerichte bottom-up benadering kunnen blijven toepassen op de aandelenselectie.

Mark Mobius: Je onderzoeksverantwoordelijkheden omvatten bedrijven in de sectoren vastgoed en aardolie en -gas. Hoe heb je je expertise op deze gebieden uitgebouwd, en kun je ons je kijk geven op de beleggingsmogelijkheden in deze sectoren vandaag?

Allan Lam: Ik volg deze sectoren al bijna 30 jaar! Voor mij zijn ze meestal niet al te moeilijk om te analyseren. De onroerende goederen of de koolwaterstofreserves van een bedrijf kunnen een concrete basis vormen voor de inkomsten, de winsten en de kasstromen, met een hogere zichtbaarheid dan bij andere bedrijven. De sector van aardolie en -gas wordt het sterkst beïnvloed door geopolitieke factoren. In een opwaartse cyclus maken de importeurs zich zorgen over tekorten, aanhoudend hoge prijzen en zelfs de nationale veiligheid. En als het dan weer bergaf gaat, beginnen producenten met hoge kosten de verliezen en negatieve kasstromen op te stapelen, wat kan uitmonden in een hoog risicoprofiel en hoge leenkosten. Periodes van zwakte kunnen echter wel het proces van fusies en overnames versnellen, wat de afgelopen twintig jaar meermaals is gebleken.

Vastgoedontwikkelaars kunnen worden geconfronteerd met economische achteruitgang en door de overheid opgelegde besparingen, waardoor de vastgoedmarkt oververhit raakt. Zo boekten de vastgoedmarkten in Zuid-Korea en Thailand een aanzienlijk herstel toen de Zuid-Koreaanse overheid haar besparingsmaatregelen terugschroefde en Thailand weer stabiel werd op politiek vlak.

Mark Mobius: Je kwam bij de Templeton Emerging Markets Group in 1987. Kan je een anekdote vertellen over het begin van onze samenwerking? Wat waren je eerste indrukken, en hoe verliep je eerste werkdag?

Allan Lam: Ik ben er trots op je eerste leerling en analist te zijn geweest. Je gaf me de indruk slim, een harde werker en besluitvaardig te zijn! Ik herinner me dat ik je voor het eerst ontmoette op een zaterdagochtend, voor een sollicitatiegesprek, en als test moest ik de volledig verwaterde winst per aandeel berekenen van een in Hongkong genoteerd bedrijf, geen al te moeilijke klus voor een master in boekhouding. Enkele uren later belde je me dan op, met het aanbod je eerste analist te worden. De volgende ochtend zocht ik je op, en je toonde mij het prospectus van ons allereerste fonds. In het begin was ik nogal bezorgd dat ik beleggers zou moeten zoeken om in te schrijven op het fonds om de job te krijgen, en het was dan ook een hele opluchting toen je me vertelde dat het fonds volledig onderschreven was. Eerst nam ik wat tijd vrij alvorens aan de slag te gaan bij Templeton, wat achteraf een goede zet is gebleken. De job was er één van lange dagen op kantoor en lange reizen over de hele wereld om met managers te praten en fabrieken te bezoeken. Ik heb sindsdien nog geen moment spijt gehad, en heb steeds met plezier gewerkt en mijn beleggingscarrière uitgebouwd.

Mark Mobius: Zijn er zaken in je job of de markten die je nu en dan nog verrassen?

Allan Lam: Het leven is vol verrassingen, en het leven van een portefeuillebeheerder vormt daarop geen uitzondering. Zes maanden nadat ik bij Templeton was gekomen, maakte ik de crash mee van de wereldwijde aandelenmarkt en voelde ik de extreme paniek bij de beleggers in die zwarte maand oktober van 1987. In het begin waren er maar enkele markten waarin we konden beleggen. In de loop der jaren maakte ik mee hoe de aandelenmarkten zich geleidelijk openstelden, hoe staatsbedrijven werden geprivatiseerd en hoe snel die markten groeiden, mede dankzij de toenemende participaties van buitenlandse beleggers. Met onze beproefde beleggingsmethodologie hebben we heel wat succes geboekt. Beleggingen in opkomende markten zijn echter intrinsiek volatiel en vereisen veel geduld en discipline. In de loop der jaren hebben we talrijke crisissen over de hele wereld meegemaakt, maar crisissen bieden ook kansen. Op dat soort momenten geven onze analytische vaardigheden en geduldige aanpak de doorslag, en voegen zij de meeste waarde toe voor onze beleggers.

Mark Mobius: Is er een advies dat in je carrière van doorslaggevend belang is geweest en dat je nog steeds voor ogen houdt?

Allan Lam: Wijlen Sir John Templeton zei ooit: “Kopen wanneer anderen wanhopig verkopen en verkopen wanneer anderen gretig kopen, vereist de grootste zelfbeheersing en biedt de grootste uiteindelijke beloning.”

Mark Mobius: We hebben op LinkedIn gelezen dat je dol bent op trofeeën. Als dat zo is, en niet gewoon een grapje voor de vrienden, welke trofee zou je dan het liefst krijgen voor een aspect van je leven tot nu toe of in de toekomst? Hoe zou het er moeten uitzien, en waar zou je het uitstallen?

Allan Lam: Eerst wil ik graag opmerken dat Christina, mijn vrouw en grootste schat, voor mij belangrijker is dan welke trofee dan ook. Op de middelbare school was ik lid van het zwemteam en heb ik medailles gewonnen voor mijn school in wedstrijden op schoolniveau. Ik heb ook schaken gespeeld als hobby en ook daar een aantal trofeeën gewonnen. Beroepsmatig heb ik het geluk gehad in de loop der jaren een aantal trofeeën/bekroningen te krijgen van diverse instellingen en publicaties in onze sector. Al deze trofeeën zijn prominent uitgesteld in een vitrinekast thuis.

Mark Mobius: Wat zijn je verwezenlijkingen en interesses buiten je werk?

Allan Lam: Mijn vrouw en ik spelen graag golf, en dat doen we dan ook geregeld in onze vrije tijd. Om onszelf te verplichten wat beter te spelen, zijn we van plan ons binnenkort in te schrijven voor een toernooi.

De verklaringen, meningen en analyses van Mark Mobius en Allan Lam weerspiegelen hun persoonlijke opvattingen en zijn louter bestemd voor informatieve doeleinden en voor het brede publiek, zij mogen niet worden beschouwd als individueel beleggingsadvies of een aanbeveling of verzoek om welke effecten dan ook te kopen, te verkopen of te houden of om welke beleggingsstrategie dan ook te gebruiken. Zij vormen geen juridisch of fiscaal advies. De informatie in dit document wordt verstrekt per de publicatiedatum en kan zonder kennisgeving veranderen en ze is niet bedoeld als een volledige analyse van elk belangrijk feit over een land, regio, markt of belegging.

Er kunnen bij de opstelling van dit document gegevens van externe bronnen zijn gebruikt die niet onafhankelijk zijn gecontroleerd of bevestigd door Franklin Templeton Investments ('FTI'). FTI aanvaardt geen aansprakelijkheid voor verliezen die voortvloeien uit het gebruik van deze informatie, en de gebruiker dient zelf te bepalen in welke mate hij wil vertrouwen op deze verklaringen, meningen en analyses. Producten, diensten en informatie zijn mogelijk niet in alle rechtsgebieden beschikbaar en worden door met FTI gelieerde ondernemingen en/of hun distributeurs alleen aangeboden als dat door de lokale wetten en regels wordt toegestaan. Gelieve uw eigen beleggingsadviseur te raadplegen voor nadere informatie over de beschikbaarheid van producten en diensten in uw rechtsgebied.

Wat zijn de risico's?

Alle beleggingen gaan met risico's gepaard, waaronder een mogelijk verlies van het ingelegde kapitaal. Beleggingen in buitenlandse effecten houden speciale risico's in, zoals wisselkoersschommelingen en economische en politieke onzekerheid. Beleggingen in landen met een opkomende markt, waar frontiermarkten een subset van vormen, gaan gepaard met grotere risico's die verband houden met dezelfde factoren, boven op de risico's die verbonden zijn aan hun relatief geringe omvang, de lagere liquiditeit en het gebrek aan een gevestigd wettelijk, politiek, zakelijk en sociaal kader om effectenmarkten te ondersteunen. Omdat deze kaders doorgaans nog minder ontwikkeld zijn op de frontiermarkten, en gelet op diverse factoren zoals het hogere risico van extreme koersvolatiliteit, illiquiditeit, handelsbarrières en deviezencontroles, gelden de risico's van de opkomende markten nog sterker voor frontiermarkten.