

פנוש את היועץ / ענת ציפקין

חשיפה לצפון / אבי שגב ודנה אביב אופיר



# להתריע על בעיות

**שם:** אדית נגר גיל: 47 **תפקיד:** יועצת השקעות בכירה בסניף רמת גן, מזרחי-טפחות **השכלה:** יועצת השקעות ויועצת פיננסית **מצב משפחתי:** נשואה + 4

**< ציוני דרך בקריירה:**

"בשנת 1978, בגיל 12, עליתי מצרפת עם הוריי ו"ל. אבי הקים רשת אופ"נה, אבל אני בחרתי שלא ללכת לתחום והעדפתי לפנות לתחום הבנקאות. ב-20 השנים האחרונות אני יועצת פיננסית במרכז המשקיעים של מזרחי טפחות."

**< דעתי על השוקים היום:**

"שנת 2013 נפתחה טוב עם הסרת עננת הצוק הפיסקאלי וסימני ההתאוששות במשק ובנרדל"ן האמריקאיים כשסוגיית תקרת החוב עדיין צריכה להיפתר. באירופה נמשך הרפיון העמוק, אך שוק האג"ח ביבשת נהנה מהמחויבות של הבנק האירופי המרכזי להתערב במידת צורך. מסין מגיעות חרשות חיוביות מעורבות, אך נראה שההנהגה החדשה תתמוך בכלכלה ובביקושים המקומיים. בישראל, הודות להתאוששות בארה"ב ולנוכח תשואות פדיון נמוכות באג"ח ממשלתיות מקומיות, החלו כספים לעבור לנכסי סיכון. התקופה הקרובה תעמוד בסימן הגירעון הגדול בתקציב המדינה, והאתגר יהיה להשיג ללקוחות סולידיים תשואה נאה ולא תגודתית מדי."

**< עצת זהב ליועץ אחר:**

"שיחת ליבון של צורכי לקוח אינה מספיקה ויש להקשיב לעמדתו בנוגע לתגודתיות ולסיכונים בתיק. מניסיון, כדאי שלא לרחות שיחות לא נעימות עם לקוחות, אלא ליוזם וליצור קשר כשצפה בעיה. הלקוח יראה בכך 'אצבע על הדופק' מצד היועץ, אחריות ואכפתיות. מומלץ שחלק נכבד מההשקעות יועגן סביב אג"ח ממשלתיות ואג"ח חברות עם טווח פדיון קצר-בינוני ודי-רוג גבוה מספיק, כבסיס לצמיחת תיק ההשקעות של הלקוח."

**< המלצה למשקיע:**

"תיק עם פרופיל סיכון גבוה יורכב מ-10% מניות, 5% מט"ח והיתרה בחלוקה שווה בין האפיק השקלי לצמוד. יתרה זו נחלק כך ש-30% יוקצו לאג"ח של חברות איכותיות (רובן צמודות מדר), 10% נזילות והשאר לאג"ח ממשלתיות (שבהן תהיה עדיפות לאג"ח שקליות)."  
"10% נזילות מומלצים לאור אי-הוודאות במשק וישמשו לביצוע שינויים כמו הגדלת הרכיב הצמוד בשנה הקרובה. כמו כן נעדיף להשקיע בקרנות כספיות או במק"מ לאור מגן המס ופטור מרמי ניהול פיקדון ני"ע. 30% מתיק ההשקעות הצמודות יושקעו באג"ח חברות איכותיות, לרבות של בנקים. 5% אג"ח חו"ל ישמשו לפיזור הסיכון הקונצרני ויפצו על אי-הוודאות הגיאורפוליתית. הרכיב המנייתי יורכב מ-70% מדר ת"א-100 ו-30% במדד S&P 500 מג"ן טרל מטבע. ניתן דגש על שווקים מפותחים תוך מיקוד בארה"ב – ובמניות גלובליות עם תורים מזומנים יציב ואשר מחלקות דיבידנד. לאור התאוששות הנרדל"ן האמריקאי ניתן גם לשלב קרנות ריט."

**השורה התחתונה**

אדית נגר ממליצה לשמור על נזילות מסוימת (כ-10%) בתיק כדי לבצע שינויים כמו הגדלת הרכיב הצמוד בעת הצורך

# ענקית הביומד שמקפיצה את הרווח הנקי מדי שנה

אלקטה השבדית, שמפתחת ציוד לטיפול בסרטן, נהנית מצמיחה עקבית בכל הפרמטרים התפעוליים, ותחיות האנליסטים צופים כי המגמה תימשך

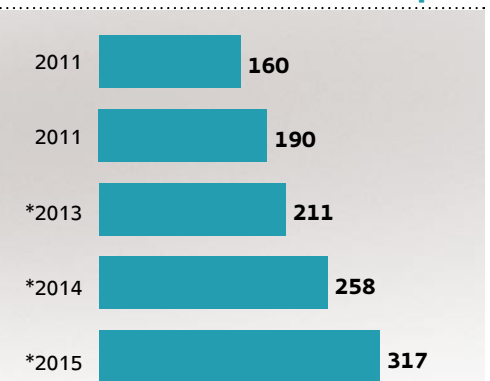
הסכתמו ב-1.4 מיליארד דולר. אם לא די בכך, הרווח התפעולי של אלקטה רשם זינוק של 63% תוך שנתיים ל-300 מיליון דולר, ואילו הרווח הנקי צומח בשיעור שנתי ממוצע של כ-20% וב-2012 הוא הסתכם ב-190 מיליון דולר.

מנוע צמיחה נוסף של החברה הוא רכישות, ומיום הקמתה (1972) היא ביצעה תשע רכישות אסטרטגיות. רכישה בולטת שביצעה החברה הייתה ב-2011, ואז רכשה החברה

חברת הביומד השבדית אלקטה מצליחה ליהנות משתי העולמות. מצד אחד, היא חברת שפועלת באמצעות טכנולוגיות חדשניות לטיפול במחלת הסרטן, שצופה לה פוטנציאל צמיחה גבוה ובמקביל היא נהנית מבסיס פיננסי יציב, שסולל לה את הדרך למימוש. לאור זאת, היא בהחלט עשויה להוות תוספת מעניינת במיוחד לתיק ההשקעות הגלובלי.



**אלקטה: הרווח הנקי צפוי להמשיך לזנק במיליוני דולרים**



מכשיר לטיפול אונקולוגי של אלקטה. מרחיבה פעילות בשווקים מתעוררים



צילום: MCT

תחזית

**השקעה במדינות המתפתחות**

אזור צפון אמריקה הוא השוק הגדול ביותר של אלקטה, והוא אחראי לכ-35% מהכנסותיה. נתח דומה תופסות המכירות לאירופה ואפריקה (יחד) ואילו מדינות אסיה ואוסטרליה אחראיות לכ-30% מהכנסות. עם זאת, חלק מאסטרטגיית הצמיחה של החברה מבוססת על העמדת הפעילות בשווקים המתעוררים במטרה להשיג דריסת רגל עמוקה ככל האפשר ולהקדים מתחרותיה. זאת, אגב, לצד מדיניות של מדינות מתפתחות רבות להקצות תקציב בי בריאות גדולים לשם טיפול עם מחלת הסרטן. כחלק ממדיניות זו, משקיעה במרכזים וביחידות לטיפול בסין, רוסיה, ברזיל, הודו וכן בהקמה של מרכזי הדרכה. פרט לכך, אלקטה שמה דגש גם על פעילות של מחקר ופיתוח, ומשקיעה בכך מדי שנה כ-9% מרווחי המכירות (נטו).

**האנליסטים אופטימיים במיוחד**

לפי תחזיות האנליסטים, קצב המכירות והרווחים אמור להמשיך לגדול לפחות עד לשנת 2015. ב-2013 צפוי הר"ווח הנקי לעלות ב-11% "בלבר" בשל הוצאות מ"פ חד פעמיות, על מכשיר חדש שהשיקה החברה במרץ. עם זאת, בשנתיים שלאחר מכן (2014 ו-2015) צפוי הרווח הנקי לחזור לצמוח ב-22% מדי שנה לרמה של 317 מיליון דולר.

מכפיל הרווח החזוי לשנת 2013 עומד על 27.8, ולפי תחזיות הוא צפוי לרדת לרמה של 23.3, 19.1 ו-14 ב-2014, 2015 ו-2016 (בהתאמה). נתון זה מצביע על כך שמדובר בחברה הנמצאת בקצב צמיחה מצוי.

אלקטה, בדומה למוצרים שהיא מייצרת, משתדלת מאוד להיות מדויקת בכיוון שאליו היא מפנה את מאמציה ומשא"ביה, ומנסה לתעל אותם לעבר המקומות שניבנו לה צמיחה עקבית ורווחיות גבוהה ככל האפשר. מדובר בחברת ביומד Elekta בדומה למוצרים שהיא מייצרת מאד משתדלת לת להיות מדויקת מאד בכיוון אליו מופנים מאמציה ומשאביה ומנסה לתעל אותם לעבר המקומות שניבנו לה צמיחה, גידול ורווחיות רבים ככל האפשר.

לאור הבסיס היציב, תחזית הצמיחה וההשקעה במדינות המתפתחות, היא בהחלט עשויה להיות אלטרנטיבת השקעה מעניינת במיוחד.

הכותבים הם מנכ"לים משותפים באביב-שגב בוטיק השקעות

**השורה התחתונה**

אלקטה השבדית צפויה להמשיך לצמוח בזכות היציבות הפיננסית וכן בעקבות הגדלת הפעילות בשווקים המתפתחים

את נוקלטרון (Nucletron) שמתמחה בטכנולוגיית טיפול חדשנית בתחום ההקרנות ונקראת Brachytherapy (במסגרת טכנולוגיה זו מוחדר מקור אנרגיה רדיו אקטיבי בסמוך לאזור הפגוע ומתאפשר טיפול נקודתי תוך הפחתת הנוק לרקמות).  
דו"חות החברה מצביעים על שיפור עקבי בפעילותה. כך, למשל, צבר ההזמנות של החברה זינק ב-2012 ב-13% והסתכם ב-1.25 מיליארד דולר. מכירותיה של החברה (נטו) קפצו אף הן ב-24% תוך שנתיים ונכון ל-2012 הן