

FR|Vision

REGISTRATI  
GRATUITAMENTE

vision.focusrisparmio.com

News

RISPARMIO  
GESTITO

# Kuhdari (Banor): “Puntiamo sulla clientela istituzionale in senso lato”

9 dicembre 2021

DI GAIA GIORGIO FEDI

🕒 4 min

Il manager, fresco di nomina, punta a rafforzare ulteriormente il brand come partner delle istituzioni finanziarie. In una fase ricca di sfide per l'industria del risparmio gestito



Amir Kuhdari, responsabile sviluppo clientela istituzionale di Banor Sim

FocusRisparmio Amir Kuhdari, fresco di nomina come responsabile sviluppo clientela istituzionale di Banor

Sostenibilità, crescente attenzione ai mercati privati, sfide legate all'inflazione, alla normalizzazione delle politiche monetarie, alla transizione energetica. Il periodo che sta vivendo l'industria del risparmio gestito è particolarmente complesso e, allo stesso tempo, ricco di sfide e opportunità, come spiega a

Stampa

Torna alle news

## I più letti

### CONOSCERE A FONDO

2 DICEMBRE 2021

Tematici: i fondi esposti ai megatrend sociali ordinati per masse in gestione

### ALLA RICERCA DI ALPHA

29 NOVEMBRE 2021

Gupta (Morgan Stanley): “Nei mercati emergenti cambiano i driver di crescita”

### PREVIDENZA

30 NOVEMBRE 2021

Pensioni: la guida per scegliere fra etf, pip, fondi aperti e negoziali

### CONSULENZA

1 DICEMBRE 2021

Mirror trading, mirror advice e portafogli modello, alcune considerazioni

Sim.

## Quali sono le sfide che raccoglie in questo nuovo ruolo in Banor?

Sono arrivato in Banor per occuparmi dello sviluppo presso la clientela istituzionale, un'etichetta che comprende tre sottocategorie: parliamo di distribuzione retail, quindi dei partner che utilizzano le nostre soluzioni per la loro clientela finale, quello che gli anglosassoni definiscono wholesale; degli altri asset manager, fondi di fondi e gestioni patrimoniali che possono utilizzare le nostre soluzioni; del mondo istituzionale vero e proprio, anch'esso popolato da realtà molto diverse tra loro, come le casse previdenziali, i fondi pensione e il mondo assicurativo. Banor è già presente in tutti questi segmenti, e il mio ruolo è di rafforzare e rendere sempre più presente il brand come partner di tutte queste istituzioni finanziarie. Dal mio punto di vista, il valore aggiunto che può offrire Banor è legato alla sua natura di player del risparmio gestito che non si limita a offrire prodotti e soluzioni ai propri clienti ma si pone come un partner attento alle loro necessità e ai loro bisogni finanziari.

## Quali sono le dinamiche interessanti da segnalare nell'evoluzione della clientela istituzionale?

Quello che ho visto negli ultimi anni per la parte della distribuzione riguarda la spinta normativa della Mifid 2 sull'architettura aperta, che sta diventando sempre più presidiata per tutelare il cliente finale, consentendo un maggiore allineamento tra distribuzione e fund buyers. Poi c'è un grosso tema di polarizzazione delle soluzioni. Sul mercato ci sono i generalisti hanno sia la parte di Etf sia la parte di fondi attivi, e poi ci sono gli specialisti. Si tratta di un trend che stiamo vedendo da diversi anni, partito prima in America e ora presente anche in Italia in quanto generalisti hanno tutto, poi specialisti gestione attiva e passiva, e questo anche nella selezione, trend che stiamo vivendo da diversi anni, una tendenza alla concentrazione sulle specializzazioni dei propri partner di investimento.

L'ultimo trend da segnalare, ma molto importante, è l'esposizione ai mercati privati: private equity, private debt, venture capital, investimenti diretti (soluzioni intermedie da specialisti, come i club deal, o le operazioni dirette). Su questo fenomeno, già visibile

WEALTH CORNER

1 DICEMBRE 2021

**Rotti (Ersel):**  
"Indipendenti, innovatori e vicini ai clienti. Così puntiamo alla vetta del Wealth Management"



## Registrati al portale

- ✓ FocusRisparmio Magazine - Abbonamento gratuito alla versione cartacea e allo sfogliabile online
- ✓ FocusRisparmio Newsletter - News ed eventi dal Risparmio Gestito
- ✓ FocusRisparmio Web - Contenuti in anteprima sul mondo delle istituzioni finanziarie

Iscriviti Gratis

da diversi anni, incide molto il contesto dei tassi, particolarmente favorevole a queste soluzioni. E ovviamente anche noi, come boutique di investimento, stiamo monitorando da molto vicino questo trend, che offre grandi opportunità.

## Quali sono gli aspetti da considerare su questo fronte?

Sul mercato italiano manca un po' di track record, anche in termini di esperienza da parte degli investitori. La criticità è trovare le giuste soluzioni ma anche gestori che abbiano le competenze per fare le corrette valutazioni. Per noi questo è un tema fondamentale, e in alcune situazioni abbiamo affiancato i nostri clienti per accompagnarli in questo percorso.

In questo campo, ci sono tanti fattori interessanti da menzionare. Per esempio, nel mercato del private equity c'è un esatto allineamento di visione imprenditoriale tra chi gestisce l'azienda e chi la finanzia. Normalmente gli strumenti per investire in private equity sono veicoli chiusi, quindi se un anno va male non è possibile vendere come avviene sui mercati più liquidi, e questo comporta un allineamento di orizzonte temporale con quello dell'azienda. Se l'investitore uscisse quando le cose vanno male, toglierebbe all'azienda risorse di cui ha più che mai bisogno in quel momento. Il private equity, in sostanza, sposa dei progetti con un certo orizzonte. Se il progetto è ben strutturato, darà valore nel tempo. I tassi a zero hanno spinto a cercare alternative al carry del bond, e i mercati privati offrono un premio di liquidità che è difficile ormai trovare altrove. In più, in questo modo si finanzia l'economia reale, non solo i grani player quotati, ma anche aziende di dimensioni più contenute che hanno bisogno di capitali pazienti.

## E sul fronte Esg? Cosa sta cambiando?

Ormai la sostenibilità è imprescindibile. In Banor abbiamo interpretato il concetto non come mera applicazione di filtri e dati forniti da provider specifici, ma integrando questi fattori con la conoscenza dell'azienda. Il rating Esg è una pagella che mi dice come si presenta l'azienda in quel momento in tema di sostenibilità, ma quello che vogliamo intercettare è anche la sua capacità di evolvere, e questo presuppone una conoscenza approfondita. Siamo in un momento di transizione, con situazioni in evoluzione, non si tratta di accendere o spegnere un interruttore. Dobbiamo anche guidare la transizione premiando le aziende che

stanno cambiando il loro modo di fare business, dobbiamo guardare avanti.

## Vale anche per i mercati privati?

Certo. Le aziende non quotate sono spesso fuori da radar dei grandi operatori, e quindi in questo campo ci sono asimmetrie informative. Ma l'operatore di private equity ha un rapporto diretto con l'azienda, la conosce meglio.

## A parte i temi già citati, cos'altro terrà banco, a suo avviso, nell'industria del risparmio gestito?

Un tema rilevante è la possibile normalizzazione dell'attività delle banche centrali, e il ritorno a un tipo di operatività cui ormai non siamo più abituati. La prima volta che abbiamo dovuto affrontare la normalizzazione, post crisi del 2008, fu nel 2013, un disastro che ricordiamo molto bene. C'è poi il tema dell'inflazione, sul quale abbiamo gridato "al lupo, al lupo" a lungo, e che abbiamo invece cercato di minimizzare quando ha iniziato ad affacciarsi davvero. Anche a questo non siamo più abituati. E ovviamente, la transizione energetica e il passaggio a un'economia più sostenibile, che porta disruption ma crea anche opportunità. Queste tematiche sono alla base delle considerazioni che contraddistinguono tutta la nostra offerta.

[Vuoi ricevere ogni mattina le notizie di FocusRisparmio? Iscriviti alla newsletter!](#)

Registrati sul sito, entra nell'area riservata e richiedila selezionando la voce "Voglio ricevere la newsletter" nella sezione "I MIEI SERVIZI".

## Contenuti correlati

6 DICEMBRE 2021

#BIGTALKFR