

L'esperienza Banor al servizio della clientela istituzionale

Sin dalla sua nascita, Banor si è dedicata a trovare soluzioni di investimento e di gestione patrimoniale capaci di rispondere alle esigenze della clientela privata italiana. In oltre venticinque anni di attività, questo impegno si è tradotto in **un costante investimento in capitale umano, competenze specialistiche e strumenti**, con l'intento di guidare serenamente i clienti nelle loro scelte di investimento. L'esperienza maturata nella gestione di patrimoni complessi ha progressivamente ampliato la nostra visione del concetto di tutela e valorizzazione del patrimonio. In questo contesto, Banor ha riconosciuto una **significativa convergenza tra le esigenze della clientela privata e quelle dei clienti istituzionali di piccole e medie dimensioni**. Salvaguardare il patrimonio familiare (o del fondo) e generare flussi per la gestione delle spese e delle esigenze dei membri della famiglia (iscritti) sono obiettivi comuni ai clienti finali e istituzionali.

A partire da questa consapevolezza, abbiamo esteso i nostri servizi e la nostra professionalità, mettendo a disposizione **lo stesso approccio consulenziale, la medesima indipendenza di giudizio e la stessa attenzione alla qualità del servizio** che da sempre caratterizzano il nostro modello. Ecco perché, in questa sessione, non parliamo dei prodotti del momento né di soluzioni valide per tutti, ma di servizi ad hoc per la clientela istituzionale. La nostra ampia gamma di soluzioni spazia **dalle gestioni patrimoniali ai mandati in gestione, dai portafogli in advisory ai prodotti di risparmio gestito**. Ogni proposta nasce da un'analisi approfondita del contesto di riferimento e si sviluppa attraverso un dialogo continuo con il cliente, nel rispetto dei principi di trasparenza e controllo del rischio. A questo si affianca la capacità di Banor di mantenere relazioni solide e continuative con i migliori gestori e *player* del settore a livello mondiale, al fine di garantire ai clienti l'accesso a strategie e opportunità di investimento esclusive.

In un settore in cui la grande industria finanziaria fatica a coniugare efficienza e reale capacità di personalizzazione, consideriamo la costruzione di soluzioni su misura un elemento distintivo. **Personalizzazione, allineamento degli interessi, prossimità al cliente e totale indipendenza rappresentano i pilastri su cui fondiamo il rapporto di fiducia con i nostri clienti**, che riconoscono in Banor un partner solido e orientato al lungo periodo.

Amir Kuhdari, Head of Business Development - Institutional Clients Banor

Amir è entrato in Banor SIM nel 2021 con il ruolo di Responsabile dello Sviluppo della Clientela Istituzionale, con l'obiettivo di sviluppare e consolidare il posizionamento della società sul mercato istituzionale italiano. Attivo nel settore dell'*asset management* dal 2006, ha maturato una solida esperienza nel mercato *retail* e nella distribuzione di fondi di investimento.

Nel corso della sua carriera ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità, guidando il team *retail* di Franklin Templeton Italia e successivamente il team commerciale per l'*asset management* in Kairos Partners SGR. Amir ha conseguito una laurea in *Financial Markets* presso l'Università Bocconi di Milano.





Via Dante 15,
20123 - Milano

www.banor.it

Amir Kuhdari,
Head of Business Development -
Institutional Clients

amir.kuhdari@banor.it

Banor SIM

Fondata nel 2000, Banor è una delle principali realtà italiane indipendenti di *wealth e asset management*.

Con circa 13 miliardi di euro di *asset under supervision*, Banor è specializzata nella gestione di capitali e consulenza su grandi patrimoni per investitori istituzionali, privati e grandi famiglie imprenditoriali. Tra i servizi proposti si annoverano le gestioni patrimoniali, la consulenza – che include una strutturata divisione di *multi family office* – e l'*asset management*, con il collocamento e la distribuzione di SICAV e fondi alternativi e la gestione di mandati istituzionali. Completano l'offerta i servizi in capo alla divisione di *capital market*.

Con una squadra di 170 persone, la realtà ha uffici nel cuore di Milano, Torino, Roma, Biella e una presenza a livello europeo su Londra e nel Principato di Monaco.

L'esperienza e l'indipendenza di giudizio dei *manager* di Banor hanno contribuito alla costruzione nel tempo di relazioni uniche ed esclusive anche sul mercato dei capitali internazionali.

Nei 25 anni di storia celebrati di recente, l'azienda è cambiata moltissimo, mentre non è cambiato l'approccio, sempre trasparente e di totale allineamento con gli interessi dei clienti. L'analisi dei fondamentali, insieme allo studio dei rapidi cambiamenti che impattano i mercati globali, è la base per proporre soluzioni di investimento in grado di rispondere alle esigenze di quanti si affidano a Banor.