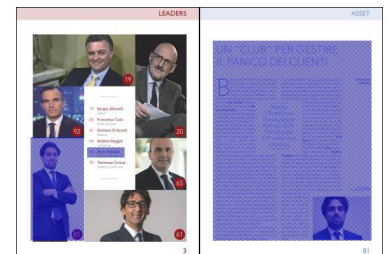


81. Amir Kuhdari

KAIROS PARTNERS SGR



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



UN "CLUB" PER GESTIRE IL PANICO DEI CLIENTI

Bail-in, Brexit e Buste arancioni. Secondo una recente ricerca firmata GFK sono queste le 3B che influenzeranno nei prossimi mesi l'approccio delle famiglie italiane alla finanza. La domanda è d'obbligo: i consulenti finanziari sono pronti a gestire il panico dei clienti?

Secondo **Amir Kuhdari**, responsabile direzione commerciale di **Kairos Partners SGR**, sì. A condizione che seguano la via della "chiarezza". "Dinamiche come quelle indicate dall'indagine di GFK generano incertezza anche perché sono novità difficili da interpretare per gli investitori che devono fare i conti con un eccesso di informazione" spiega Kuhdari. "I media offrono tanti aggiornamenti su bail-in, Brexit, buste arancioni, ma la difficoltà maggiore è riuscire a filtrare le varie informazioni e crearsi un quadro chiaro della situazione. È qui che devono entrare in campo i consulenti: loro possono educare e rendere chiare le 3B e non solo". E per tutti questi fattori la parola d'ordine, secondo il manager di Kairos, deve essere tranquillità. "Il Bail-in, visti anche gli esiti delle banche italiane agli stress test di fine luglio, non deve essere considerato come una spada di Damocle" chiarisce Kuhdari. "I consulenti devono aiutare i clienti a capire il meccanismo senza timori". Così come senza timore e senza panico si deve guardare alla Brexit. "Certo", chiosa il responsabile direzione commerciale della SGR di Kairos, "nessuno si aspettava quel risultato ma non vedo motivi per vivere nel panico. Non è un caso che i mercati sembrano aver già dimenticato l'evento". Per quanto riguarda, invece, le buste arancioni, Kuhdari invita i consulenti a sfruttare il momento per guidare i clienti ad affrontare meglio il tema previdenziale, un tema "complesso" che spesso i risparmiatori non gestiscono in maniera consapevole. Ma le 3B non saranno le uniche fonti di incertezza di fine 2016. L'autunno sarà dominato anche dall'attesa per l'esito delle elezioni USA. Risultato: nei prossimi tre mesi dovremo fare i conti con una grande volatilità.

Riparte
il RoadShow
firmato Kairos
Partners SGR.
Prima tappa
il 27 settembre
a Padova

"Il tema della volatilità è ormai una costante quando si guarda agli investimenti, per questo crediamo che sia sempre più importante non farsi condizionare, nella costruzione del portafoglio, dalla ricerca dei rendimenti" afferma Kuhdari. "Questo atteggiamento ha spesso portato gli investitori ad aumentare il proprio livello di rischio, ma senza per questo portare ad esiti positivi in termini di performance". Per questo sarà importante fornire ai cf tutti gli strumenti e le chiavi di lettura utili a gestire il momentum dei mercati, ma anche l'eventuale panico dei clienti. Da qui la scelta di Kairos Partners SGR di ripartire con il RoadShow "Metti in circolo il tuo talento", firmato "**Club Kairos**". Il 27 settembre a Padova, il 20 ottobre a Bologna e il 9 novembre a Torino, **Rocco Bove**, responsabile obbligazionario, **Massimo**

Trabattori, responsabile azionario Italia, e la direzione commerciale della SGR, incontreranno i consulenti con l'obiettivo di "approfondire temi attuali in un contesto di mercati volatili e di crisi post-Brexit" spiega Kuhdari che precisa: "il nostro non è un road show volto a promuovere una campagna commerciale ma un appuntamento che si prefigge come obiettivo quello di creare il 'Club' di chi gestisce i capitali e di chi gestisce la relazione con il cliente. Vogliamo creare un confronto diretto e senza filtri con i professionisti della consulenza finanziaria che sia utile a fare chiarezza sugli attuali scenari di mercato, oggi sempre più complicati. Siamo di fronte alla nascita di nuove esigenze" conclude Kuhdari, "per questo crediamo serva un confronto diretto e costante con i consulenti per individuare anche eventuali proposte alternative".

di **Riccardo Colonna**

*Amir Kuhdari,
Kairos Partners SGR*

