
H2O AM poursuit son développement avec la nomination d'un Chief Sales and Marketing Officer, membre du Comité Exécutif Global, et ouvre un nouveau bureau en Suisse



H2O AM poursuit son développement et crée un département dédié aux relations investisseurs afin de continuer à répondre au mieux aux attentes de ses clients. Ainsi, H2O AM est heureux d'annoncer la nomination de Babak Abrar en tant que Chief Sales and Marketing Officer.

Après plus de 13 ans chez Natixis Investment Managers durant lesquels il a toujours été un partenaire proche d'H2O AM, Babak Abrar prend tout naturellement la responsabilité de ce nouveau département dédié à la Distribution, à la Communication, au Service Client et au Marketing. Il sera membre du Comité Exécutif Global d'H2O AM.

Déjà présente à Londres, Paris, Singapour et Monaco, la société de gestion renforce également son dispositif commercial en ouvrant un nouveau bureau à Genève. Cédric Ludwig et Mickael Benzakin copiloteront la relation avec la clientèle suisse et luxembourgeoise.

Cette nouvelle étape majeure s'inscrit dans le cadre de la stratégie globale de développement de l'activité de distribution d'H2O AM. Les investisseurs suisses, parmi les premiers à faire confiance à H2O AM lors de sa création il y a plus de 10 ans, ont développé un lien très fort avec la société de gestion et ses équipes. Institutionnaliser ce lien, avec un ancrage local, est une évidence pour H2O AM afin de continuer à offrir un service de qualité et de proximité.

Bruno Crastes, CEO et Fondateur d'H2O AM: "La création de ce nouveau département dédié aux relations investisseurs est stratégique pour H2O AM et je me réjouis de l'arrivée de Babak, dont les qualités et l'expérience ne sont plus à prouver, pour le diriger. De la même façon, le choix d'ouvrir un bureau à Genève témoigne de notre conviction du potentiel d'H2O sur ce marché, clé pour notre développement et sur lequel nous savons pouvoir apporter une offre différenciée grâce à nos expertises Global Macro. A ce titre, je suis ravi d'accueillir dans la famille H2O AM, Cédric Ludwig et Mickael Benzakin, avec qui nous travaillons depuis de longues années. Cédric et Mickael sont des professionnels reconnus, ils sont un véritable atout pour H2O AM et nos clients.

Babak Abrar, Chief Sales & Marketing Officer: "Après un partenariat étroit de plus d'une décennie avec H2O AM, je suis absolument ravi de rejoindre la société pour poursuivre son développement en s'appuyant sur l'expertise de ses équipes. L'arrivée de Cédric et Mickael, co-responsables de la couverture des clientèles suisse et luxembourgeoise, en est le parfait exemple. Leur compréhension des besoins de nos partenaires et leurs connaissances techniques renforcent nos relations avec nos investisseurs. Je crois profondément à la valeur de la gestion active et je suis convaincu que la gamme de produits H2O AM à forte conviction continuera de trouver une place privilégiée dans les portefeuilles des investisseurs."

Cédric Ludwig et Mickael Benzakin, Co-Heads, distribution en Suisse et Luxembourg: "C'est une très belle opportunité que de rejoindre une des équipes les plus talentueuses du marché en performance absolue et taux. Nous nous réjouissons d'évoluer au sein d'un groupe où la passion et la fortitude sont des valeurs fondatrices."

L'ouverture de ce bureau à Genève s'inscrit dans la reprise progressive des activités de distribution et de relations investisseurs par H2O AM, liée au projet de cession de la participation de Natixis IM dans la société de gestion. H2O AM annoncera par ailleurs prochainement la création d'un pôle de communication.

Edité le 30 septembre 2021, à Paris

Contact presse : mediarelations@h2o-am.com / samia.hadj@natixis.com



Babak Abrar

Avant de rejoindre H2O AM en août 2021, Babak Abrar a travaillé plus de 13 ans chez Natixis Investment Managers en tant qu'Executive Managing Director. Co-responsable de la distribution pour l'Europe francophone, il dirigeait une équipe de plus de 50 personnes couvrant les intermédiaires financiers, family office, institutionnels & banques privées en France, Belgique, Luxembourg, Suisse romande, Monaco et Israël.

Il a rejoint le groupe Natixis en 2008 lorsqu'il a ouvert le bureau suisse à Genève. Il était alors responsable des investisseurs institutionnels et des intermédiaires financiers de Suisse romande.

Babak a plus de dix-huit ans d'expérience dans le secteur financier, Il a débuté sa carrière chez J.P. Morgan (Suisse) SA puis a travaillé au sein de la division institutionnelle chez Lombard Odier. Babak est titulaire d'un Master en Management, avec une spécialisation en Finance, de HEC Lausanne School of Economics (Suisse) ainsi qu'un certificat Foundation for Business Leadership de l'IMD.



Cédric Ludwig

Avant de rejoindre H2O AM en août 2021, Cédric Ludwig travaillait pour Natixis Investment Managers en tant que Senior Director Sales Manager. Il était alors responsable de la distribution des fonds en Suisse Romande auprès des gérants de fortune indépendants, family offices et banques privées régionales.

Auparavant, Cédric a travaillé pour Crédit Suisse comme Conseiller en Investissement, gérant ainsi un portefeuille de Gestionnaires de Fortune Indépendants. Cédric a travaillé également à New York comme responsable de la stratégie d'investissement pour Oleium - un multi-family office. Cédric a commencé sa carrière en finance chez Lombard Odier au sein de l'équipe de conseil en investissement.

Cédric possède un Master en Management, avec une spécialisation en Finance, de HEC Lausanne School of Economics (Suisse) ainsi qu'un certificat d'études avancées (CAS) en "Global Affairs" de l'Université de New York (NYU). Cédric est titulaire de la désignation d'analyste financier agréé (CFA) et d'analyste en investissement alternatif (CAIA).



Mickael Benzakin

Avant de rejoindre H2O AM en août 2021, Mickael Benzakin a travaillé plus de 9 ans pour Natixis Investment Managers en tant que Director Sales Manager. Il était responsable de la distribution des fonds auprès des principales banques privées et gérants indépendants de Suisse romande et de Monaco. Il couvrait également les investisseurs institutionnels et les intermédiaires financiers Israéliens.

Mickael a débuté sa carrière chez BNP Paribas à Paris en tant que junior sales en commercialisant les produits structurés (multi-asset) de la banque.

Mickael Benzakin est titulaire d'un Master en Ingénierie Financière de l'Université Paris-Dauphine.