

# PERSONALIZZAZIONE E SPIRITO DA BOUTIQUE

Per i clienti con patrimoni rilevanti e bisogni complessi, serve un approccio basato sulla stretta vicinanza al cliente e sulla flessibilità. Claudio Barberis, responsabile del servizio di Gestione Patrimoniale di Kairos Partner sgr spiega cosa significa nel concreto

di Antonio Murtas

**P**er le famiglie di elevato standing patrimoniale, spesso detentrici di un universo di beni eterogeneo e protagonista di dinamiche complesse, l'approccio tradizionale alla consulenza non sempre è capace di costruire soluzioni personalizzate e flessibili. Soprattutto nel caso dei clienti multibancarizzati, inoltre, l'assenza di coordinamento tra le diverse professionalità che li assistono può creare squilibri nella gestione e nel conseguimento dei loro obiettivi patrimoniali. Ecco perché, in un contesto in cui la diversificazione degli asset manager e la capacità di cogliere opportunità nei mercati globali sono cruciali, le boutique rappresentano una scelta sempre più rilevante, grazie a una gestione altamente specializzata e indipendente capace di rispondere alle esigenze specifiche dei clienti multibancarizzati. We Wealth ne ha parlato con Claudio Barberis, responsabile del servizio di Gestione Patrimoniale di Kairos Partner sgr.

## **Quali sono i principali vantaggi per le famiglie pluribancarizzate nel diversificare la gestione del proprio patrimonio tra più gestori?**

Diversificare la gestione del patrimonio tra più gestori può offrire significativi vantaggi per le famiglie pluribancarizzate. In primo luogo, avere più gestori permette di perseguire una vera diversificazione degli approcci di investimento, dato che non esiste una strategia che risulti sempre vincente in ogni contesto di mercato. Questo significa poter beneficiare di tecniche diverse, come l'approccio top-down o bottom-up, stili più o meno attivi e strategie con differenti gradi di diversificazione. Inoltre, alcuni gestori possono eccellere in specifici ambiti, come ad esempio il mercato azionario, ma non essere altrettanto efficaci in altri settori. Essere affiancati da più operatori consente quindi di completare l'allocazione del portafoglio,

assicurando una copertura più ampia e integrata. Diversi gestori portano con sé anche differenti culture di investimento, che possono arricchire ulteriormente la gestione complessiva. Per i patrimoni più complessi, la diversificazione può estendersi anche alla scelta dei veicoli di investimento, includendo gestioni patrimoniali, polizze, sicav e altre strutture, garantendo così una maggiore flessibilità e personalizzazione nella gestione delle risorse.

## **Come si può scegliere in modo strategico quando affidarsi a più advisor o gestori per la gestione patrimoniale?**

La scelta di affidarsi a più advisor o gestori per la gestione patrimoniale dovrebbe essere guidata principalmente dalla dimensione e dalla complessità del patrimonio, così come dalle specifiche esigenze familiari legate a tale patrimonio. Quando le situazioni patrimoniali sono articolate, avere più gestori può essere una strategia vantaggiosa per rispondere in modo più mirato a queste necessità.

Tuttavia, è fondamentale evitare un'eccessiva frammentazione della gestione, che potrebbe portare a una complessità inutile, aumentando burocrazia e costi senza migliorare significativamente la diversificazione degli stili di investimento. In caso il patrimonio sia meglio gestito con uno o due operatori, è opportuno concentrarsi su gestori che siano in grado di offrire soluzioni di asset allocation già complete e ben bilanciate, riducendo così la necessità di ricorrere a molteplici figure e semplificando la gestione complessiva.

## **Che cosa significa affidarsi a una boutique e come cambia la relazione tra cliente e gestore in rispetto a quella che si instaura con un grande player finanziario?**

La relazione tra cliente e gestore in una boutique si distingue →



Claudio Barberis, Kairos Partner sgr

→ per la maggiore vicinanza e profondità rispetto a quella con un grande player finanziario. Nelle boutique, il cliente può aspettarsi un'interazione più diretta e personalizzata con il relationship manager e i tecnici, che si traduce in un'attenzione maggiore sin dalla scelta del profilo di rischio adatto e fino alla costruzione del portafoglio. Questa cura va oltre i requisiti regolamentari, garantendo che le scelte di investimento siano

realmente allineate alle esigenze del cliente e alla sua tolleranza della volatilità. Inoltre, le boutique offrono l'opportunità di dialogare direttamente con il gestore del portafoglio: un aspetto che può arricchire la cultura finanziaria del cliente. Il ruolo del relationship manager è cruciale: è un professionista che sa guidare il cliente evitando errori dettati dall'emozione, contribuendo a preservare il patrimonio anche attraverso le generazioni.

Infine, lavorare con una boutique significa operare con una realtà che consapevolmente vuole avere un proprio approccio ai mercati, robusto nel tempo, e condiviso con i propri clienti, pur consapevole che questi ultimi potrebbero detenere altrove posizioni con altri operatori e stili diversi.

**In che modo la presenza di un team gestionale in loco può supportare la clientela e la struttura interna di una boutique?**

La presenza di un team gestionale in loco in una boutique garantisce diversi vantaggi sia per la clientela sia per la struttura

interna. In un settore fortemente regolato, avere una "fabbrica" sul territorio consente di affrontare più efficacemente il contesto normativo locale e di offrire soluzioni personalizzate in tempi rapidi. Questo impegno rappresenta un segnale di serietà e di volontà di rimanere a lungo sul mercato, diversamente da molti operatori esteri che vedono la loro presenza sul mercato italiano come tattica e non strategica. La vicinanza

del team di gestori e analisti permette ai relationship manager di rinforzare la propria preparazione anche sugli aspetti più tecnici, migliorando la qualità del servizio offerto. Per il cliente, questo si traduce nella possibilità di dialogare rapidamente con i gestori, soprattutto nei momenti di maggiore complessità dei mercati, rendendo la relazione più fluida e il flusso dei servizi di gestione del risparmio più solido.

Inoltre, un team operativo locale consente di evitare sovrapposizioni di gestori e di allocazioni, grazie a una comprensione più profonda della situazione patrimoniale del cliente, migliorando così l'efficacia della gestione del portafoglio.

**LEGGI**

**Kairos è di Anima Holding. Vittoria su Zurich**

Torna italiana Kairos: Anima Holding ha reso noto di avere sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisizione del 100% di Kairos Partners sgr dalla controllante Kairos Investment Management S.p.A. Con l'acquisizione, definita "di grande valore industriale e strategico", Anima estende l'offerta di prodotti e servizi di asset e wealth management, mentre Kairos rafforzerà la presenza del gruppo sui segmenti di clientela private e istituzionale.