

PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

100
SPECIALE
NUMERI

**ALBERTO
CASTELLI**
**MAURILIO
PACE**

Investimenti personalizzati
e consulenza dedicata:
Kairos la boutique
del **wealth management**

11
NOVEMBRE
2024

Italia 5,00 euro
Anno 10 - N° 11 - Novembre 2024
Periodicità: mensile
PWA inmissione: 12/11/2024

Mensile - Poste Italiane SpA - Spedizioni in abbassamento postale
B. L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) Art. 1 comma 1 10/M





**Da sinistra: Maurilio Pace direttore generale
e Alberto Castelli, amministratore delegato**

INTERVIEW
ALBERTO CASTELLI
MAURILIO PACE

Boutique per vocazione

L'acquisizione da parte del gruppo Anima non modifica l'approccio di Kairos Castelli (ceo): "Investiamo nelle soluzioni che proponiamo ai nostri clienti"

DI LUIGI DELL'OLIO

L'approccio non cambia. L'acquisizione integrale da parte del gruppo Anima lascia immutata la filosofia di Kairos, che resta quella di una boutique in grado di seguire da vicino le esigenze dei singoli clienti, con un approccio che guarda alla totalità dei patrimoni familiari, con una prospettiva di medio-lungo periodo. Ne abbiamo parlato con **Alberto Castelli** e **Maurilio Pace**, rispettivamente amministratore delegato e direttore generale della società.

Dott. Castelli, è trascorso un anno dall'annuncio dell'acquisizione da parte del gruppo Anima. Come cambia il profilo di Kairos?

Il nostro approccio non cambia, ma indubbiamente aumenta la nostra forza sul mercato sotto tre profili. Il primo è l'aspetto relazionale: Anima garantisce stabilità e si tratta del miglior viatico per programmare una crescita sostenibile nel tempo. Inoltre, ci consente di contare su maggiori investimenti in tecnologia e talenti, che sono i due fattori chiave necessari per fare la differenza oggi sul mercato. Il secondo aspetto riguarda il modello di business, che viene confermato

in pieno. Sin dalla fondazione, nel 1999, operiamo come una boutique sartoriale, con un'elevata attenzione all'ascolto delle necessità del cliente, che difficilmente riescono ad assicurare le realtà di grandi dimensioni. Studiamo ogni singola esigenza, discutiamo di aspettative e di propensione al rischio, seguiamo con cura le scelte di allocazione dei patrimoni di coloro che ci scelgono. Quindi c'è il terzo aspetto, l'allargamento delle opportunità di investimento. Anima è un gruppo ricco di competenze e di soluzioni di investimento che mettiamo a disposizione della nostra clientela. Cito come esempio l'ambito immobiliare, attraverso il quale potremo accrescere la qualità del servizio sia in ottica di diversificazione degli investimenti, sia come supporto consulenziale.

La transizione digitale se da una parte amplia le possibilità proposte alla clientela, dall'altra rende difficile differenziarsi dal lato dell'offerta. Dovendo indicare un tratto distintivo di Kairos, quale sceglierebbe?

Direi la competenza, che ci viene

Con i nostri banker siamo vicini anche fisicamente agli investitori, li incontriamo spesso e questo ci consente di cogliere le sfumature che magari non emergono dalle conversazioni a distanza



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



Il team di wealth management di Kairos

riconosciuta dal mercato, ma c'è anche un altro aspetto che ritengo importante. Noi manager della società investiamo nelle soluzioni che proponiamo ai clienti. Dunque, se forniamo delle indicazioni, significa che ci crediamo davvero.

Sono in pochi a farlo e questo costituisce un vero allineamento di interessi.

Come boutique, mantenete comunque un'offerta limitata di prodotti, vero?

Kairos nasce come una realtà

specializzata nel business degli hedge fund e si è evoluta nel tempo ampliando l'offerta di prodotti e servizi per il wealth management, ma per le ragioni appena spiegate preferiamo offrire solo soluzioni che ci convincono davvero, senza pressioni commerciali.

Abbiamo rafforzato il team di investimento con nuovi talenti, tra cui l'ingresso di Claudio Barberis a capo delle gestioni patrimoniali. Inoltre Mario Unali, con noi da 15 anni, è il nuovo responsabile investment advisory

Con tante incognite presenti sui mercati, oggi gli investitori, e a maggior ragione quelli facoltosi, chiedono agli specialisti in primo luogo di proteggere i propri investimenti. Anche se la lunga corsa dei listini e i tassi elevati - rispetto alla media storica - del reddito fisso hanno aumentato l'appetito per il rendimento.

Come trovare il giusto equilibrio?

Con un'attenta gestione del rischio. Occorrono competenze di mercato, grande focus alla liquidabilità delle posizioni, oltre che diversificazione del portafoglio e un orizzonte temporale in linea con il profilo del singolo investitore. Senza dimenticare che tanto gli obiettivi, quanto la propensione al rischio cambiano nel tempo.

Dott. Pace, come descriverebbe in poche righe il modello di business di Kairos?

Siamo una boutique di investimento indipendente focalizzata nella gestione patrimoniale per clienti privati e istituzionali. Offriamo soluzioni personalizzate e strategie d'investimento che mirano a ottimizzare i rendimenti in base alle esigenze e agli obiettivi di ciascun cliente. L'elevato livello di attenzione e la sartorialità delle soluzioni offerte consentono di accompagnare il cliente nella gestione del suo patrimonio. La scelta, adottata sin dall'inizio, di integrare asset management e wealth management, seguendo verticalmente tutto il processo di investimento e consulenza, ci consente di fornire

risposte sempre puntuali, in maniera tempestiva. Con i nostri banker siamo vicini anche fisicamente agli investitori, li incontriamo spesso e questo ci consente di cogliere le sfumature che magari non emergono dalle conversazioni a distanza. L'elemento distintivo è l'elevata interazione dei nostri clienti con i nostri gestori e analisti, sempre affiancati dai banker.

Quali sono i pilastri di questo modello?

Tre su tutti: le gestioni patrimoniali caratterizzate da un elevato grado di personalizzazione; la consulenza finanziaria slegata da logiche bancarie; i servizi integrati come l'aggregazione patrimoniale, il supporto al passaggio generazionale, utilizzando i migliori professionisti sul mercato, come servizi di tipo bancario, soluzioni fiduciarie e di family governance. Con l'acquisizione crescono sensibilmente gli spazi per investire, con l'obiettivo di esprimere al massimo il nostro potenziale, beneficiando del supporto delle strutture operative e delle capacità di investimento di un grande gruppo italiano del risparmio gestito. Il riassetto azionario punta all'efficientamento dei processi, a un potenziamento della piattaforma tecnologica e a un ampliamento delle soluzioni di investimento.

Negli ultimi tempi avete investito molto anche sulle competenze.

Quali le direttrici?

Abbiamo rafforzato il team di investimento con nuovi talenti, tra

INTERVIEW
ALBERTO CASTELLI
MAURILIO PACE



1999
Anno di fondazione
della società

5,3
Gli asset under
management
in miliardi di euro

107
Il numero
dei dipendenti

23
Il numero
dei private banker

A large, three-dimensional logo for 'KVAIBROS' mounted on a white wall. The letters are dark and have a metallic sheen. The 'V' and 'A' are particularly prominent. The background shows a modern interior with a staircase and a chandelier.

KVAIBROS

INTERVIEW
ALBERTO CASTELLI
MAURILIO PACE

Vediamo spazi per crescere sia tra i clienti oggi seguiti da strutture bancarie tradizionali, le quali spesso faticano a fornire risposte adeguate alle loro esigenze complesse, sia tra i clienti già seguiti da strutture di private banking, in cerca di consulenza specialistica

questi l'ingresso recente di Claudio Barberis a capo delle gestioni patrimoniali. Si tratta di un gestore con una lunga esperienza nel settore del wealth management, maturata presso primarie società a livello internazionale. Recentemente inoltre Mario Unali, con noi da più di 15 anni, è stato nominato a capo dell'investment advisory, dopo una lunga esperienza nell'ufficio di Londra come gestore di strategie di investimento multi-asset e alternative. Accanto agli investimenti nelle persone, abbiamo messo in campo risorse importanti nella piattaforma: servizi, software e strumenti di analisi per migliorare l'esperienza del cliente, in modo da contribuire a offrire un servizio completo e altamente personalizzato di pianificazione finanziaria.

Puntate ad attrarre nuove risorse professionali? Se sì, quali caratteristiche devono avere?

Vogliamo continuare a essere un soggetto attrattivo per i nuovi

talenti, in particolare per consulenti e banker da aggiungere al nostro nucleo storico.

Cerchiamo persone che abbiano elevate qualità umane, prima ancora che professionali, dato che la reputazione costruita negli anni è il nostro asset più importante. L'evoluzione tecnologica ha prodotto grandi cambiamenti in questo settore, ma di fondo è sempre la fiducia espressa dai clienti a fare la differenza. Siamo uno dei Paesi occidentali con il più elevato tasso di risparmio, nel quale si concentra circa il 12% della ricchezza europea. È fondamentale che questo patrimonio venga gestito da mani italiane e con un approccio rigoroso.

Come approcciarsi al cliente private, considerato che solitamente ha relazioni con una pluralità di operatori finanziari?

È fondamentale avere una proposizione chiara, messaggio che cerchiamo di trasmettere mantenendo fede all'approccio da boutique a gestione attiva, con idee forti e con un'offerta di soluzioni di investimento distintiva.

Quali sono i vostri obiettivi di crescita?

Oggi contiamo patrimoni in gestione per 5,3 miliardi di euro; per quanto riguarda la parte afferente al business dei private banker puntiamo a una crescita significativa, sia attraverso strategie di sviluppo organico che mediante un piano di reclutamento mirato.

A sinistra uno scatto della scalinata della sede di Kairos



Siamo un Paese che genera poca, nuova ricchezza. Su cosa puntate per crescere?

Vediamo spazi per crescere sia tra i clienti oggi seguiti da strutture bancarie tradizionali, che spesso faticano a fornire risposte adeguate alle loro esigenze complesse, sia tra clienti già seguiti da strutture di private banking. Nei prossimi dieci anni assisteremo a un massiccio trasferimento di ricchezza dalla generazione dei baby boomer alla successiva. L'obiettivo è aiutare le famiglie in questo processo, guidandole attraverso la complessità di questo passaggio.

Infine, negli ultimi tempi abbiamo lavorato tanto per mettere a punto dei prodotti dedicati alla clientela più giovane, caratterizzata da un appetito al rischio diverso rispetto a generazioni precedenti. ▶

Il palazzo d'epoca che ospita la sede milanese di Kairos, in pieno centro storico