

AP / Private Banking

# Temi condivisi coi clienti e wealth da gestori attivi

“Personalizzazione, totale trasparenza e idee forti. Un tema d’investimento è materia viva” spiega Mario Unali, nuovo capo dell’Investment Advisory di Kairos Partners SGR.



Mario Unali,  
Kairos Partners SGR

} Daniele Barzaghi

**D**a luglio **Mario Unali** è responsabile dell’Investment Advisory di **Kairos Partners SGR**.

La sua nomina si inserisce nel processo di **rafforzamento del wealth management** della storica boutique italiana, come avvenuto con l’ingresso di Claudio Barberis a capo delle Gestioni Individuali (raccontata in **ADVISOR PRIVATE** numero 49).

“Sono entrato in Kairos nel 2008, subito dopo la laurea alla Luiss di Roma e una prima esperienza presso la divisione di Corporate finance di KPMG” racconta Unali. “Ho lavorato a Londra per oltre 13 anni, prima come analista poi come gestore e adesso, a Milano, ho assunto questo nuovo incarico all’interno della nuova fase di Kairos nel gruppo ANIMA. L’obiettivo è valorizzare la nostra capacità di **creare temi di investimento** e di proporre soluzioni interessanti non soltanto dal punto di vista dei rendimenti, ma anche **stimolanti sul fronte intellettuale**, adatte a una **clientela di fascia alta**, quella tipica di Kairos”.

“La **personalizzazione** del servizio, che già gioca un ruolo importante nella gestione dei fondi comuni e delle gestioni

Protagonisti / AP



Il team: (da sinistra) Michele Piatti, Michelle Toti, Mario Unali e Carlo Sturlese

“  
**Nel lavoro di advisory si viene a creare un rapporto diverso, più stretto**  
”

patrimoniali, diventa fondamentale quando si tratta di consulenza avanzata - prosegue Unali. **Nel lavoro di advisory**, con il cliente si viene a creare un **rapporto diverso**, più stretto, basato sulla condivisione di idee ad alta convinzione. Ci rivolgiamo tipicamente a grandi imprenditori, family office e professionisti di diversi settori con i quali lo scambio di conoscenza è reciproco. **Personalizzazione, completa trasparenza e competitività sui costi** sono al centro del nostro modello; ed è con un rapporto di consulenza che questi obiettivi vengono raggiunti nel modo più efficiente”.

Fra i punti di forza del proprio approccio, Unali cita la propria **esperienza internazionale**: “Non ho lavorato quasi mai in Italia prima del 2021 e sono abituato a confrontarmi con fund manager di tutto il mondo: contribuirò a tenere **alta l’attenzione su quanto succede fuori da Italia e Europa, dando centralità agli Stati Uniti**, fonte di numerose idee di investimento, senza trascurare ciò che accade nel resto del mondo”.

Il secondo elemento da lui evidenziato è quello del **team**: “Nessuno è in grado di fornire un servizio d’eccellenza da solo. Coordino una **squadra di quattro persone** (in foto), un team dimensionalmente importante per gli standard di una boutique come Kairos. Oggi che apparteniamo al gruppo ANIMA possiamo beneficiare di importanti **economie di scala**. Le integrazioni di successo sono quelle in cui si crea un fit culturale tra le due organizzazioni, una dinamica che ogni giorno vedo prendere forma”. “Nel nostro lavoro quotidiano è importante **reagire in maniera tempestiva** agli eventi, legati ai mercati o alle dinamiche geopolitiche: una volta proposto un tema di investimento, una volta creato un portafoglio in advisory, questa **allocazione diventa materia viva**, destinata a modificarsi nel tempo. Il rapporto con il cliente deve essere diretto e costante: il nostro **DNA di gestori attivi** emerge anche nel wealth management, portandoci a interagire su diversi orizzonti temporali in ma-

niera **proattiva** e non solo reattiva”. “Si pensi ad esempio a due commodity come **oro e petrolio**: da sempre il primo è considerato un asset difensivo e il secondo speculativo, ma quest’anno le correlazioni tradizionali sono saltate. Il mondo dell’asset management è abituato a proporre veicoli standard, da accettare o rifiutare senza modifiche. Noi operiamo diversamente, utilizzando le risorse che abbiamo per proporre soluzioni adeguate alle necessità specifiche della nostra clientela”.

**L’attività parte da tre proposte di portafogli con profili di rischio diversi** (prudente, bilanciato e aggressivo) “ma a queste componenti base di azionario e obbligazionario aggiungiamo alcune **nostre specificità** come ad esempio **fondi alternativi e asset class non convenzionali**” spiega Unali. “Con i clienti ragioniamo di tutto, senza pregiudizi. Prendiamo il caso delle **criptovalute**: non per forza saremo costruttivi ma saremo sempre attenti e aperti a prenderle in considerazione. Il modello di consulenza ‘statica’, in voga fino a pochi anni fa, sarà sempre più sotto pressione nel nuovo equilibrio della nostra industria” ●