

Speciale

ADVISOR

www.advisoronline.it | www.advisorprofessional.it

PRIVATE

DNA DA IMPRENDITORI

Basilico: "Con Kairos siamo riusciti a realizzare quello che gli altri sognano"

Paolo Basilico,
ceo gruppo Kairos

— PRIVATE —

Ecco come riusciremo a raddoppiare le masse

di Francesco
D'Arco

Paolo Basilico, *ceo del gruppo Kairos*, non teme rivali, e quando parla della nuova SIM **Kairos Julius Baer** avverte: "crediamo che questa struttura ci consentirà di rafforzare quella che è la nostra posizione di punto di riferimento per un *private banking* di nicchia e di eccellenza". Un'ambizione che si traduce in obiettivi chiari, come spiega lo stesso Basilico ad **ADVISOR**: "pensiamo di poter raddoppiare le nostre masse e i nostri clienti entro la fine del 2016".

Con la nascita del progetto della SIM la società si evolve da azienda prodotta a realtà attiva nella gestione e nella consulenza di patrimoni privati. Quali saranno le peculiarità del servizio di consulenza offerto da Kairos Julius Baer?

La *partnership* tra Kairos e Julius Baer fa nascere un soggetto senza eguali nel settore del *private banking* italiano. Vengono a fondersi due eccellenze: una con una forte presenza locale e profonde competenze di gestione, come dimostrato dal *track record* dei propri fondi; l'altra con la più importante presenza internazionale tra le banche svizzere e un approccio di architettura aperta. La consulenza ai clienti di Kairos Julius Baer sarà pertanto un *blend* unico in cui il cliente troverà il meglio di due mondi, complementari e necessari nell'attuale contesto di mercato. Saremo una società locale, con un forte radicamento nel territorio e totale allineamento di interessi con il cliente, grazie alla struttura societaria di *partnership* inserita su una piattaforma globale. È quello che tutti sognano ma, che per il momento almeno, solo noi siamo riusciti a realizzare in Italia.

"Diventare la principale forza nel mercato italiano della gestione patrimoniale", è questo l'obiettivo da lei dichiarato. Come

pensate di poter raggiungere un tale traguardo?

Crediamo che questa struttura ci consentirà di rafforzare quella che è la nostra posizione di punto di riferimento per un *private banking* di nicchia e di eccellenza. Il marchio Kairos, in questa prima fase durata 14 anni, è già diventato il marchio leader tra gli indipendenti. La seconda fase, che nasce con l'alleanza con Julius Baer, ci farà ulteriormente crescere in termini di prodotti e servizi offerti, consentendoci di rispondere a quelle che sono le esigenze dei nostri clienti. Ci tengo a dire che il nostro desiderio di crescita non è destinato a trasformare il nostro modello di *business*. Noi siamo e restiamo una *boutique*, non abbiamo nessuna ambizione di entrare nel settore della grande industria del risparmio gestito.

Basilico (Kairos):
"ma non faremo
l'errore di fissare
obiettivi
quantitativi
e non qualitativi"

Siamo ancora nel pieno di una crisi che non sembra avere fine e puntate sull'italianità in un settore dove a volte sembra più premiante "essere stranieri": cosa vi fa pensare che questo sia il momento giusto per partire con un progetto così ambizioso e con queste caratteristiche?

Quando sei un imprenditore, e noi lo siamo nel nostro settore avendo potuto contare solo sulle nostre forze, devi avere visioni e idee costruttive, altrimenti vendi. Noi pensiamo che il mercato italiano del *private banking* sia un mercato importante in termini dimensionali ma caratterizzato da un'assenza di crescita. Ciò ha generato una guerra sui prezzi, ovvero sulle commissioni, che ha portato in perdita molte aziende concorrenti, preoccupate solo di accrescere le masse a scapito della redditività. Questa politica folle ha significato anche zero investimenti e dequalificazione del servizio offerto ai clienti. Ci sono segnali che finalmente il pendolo stia ritornando verso un modello di *business* più simile al nostro, dove l'attenzione è totalmente focalizzata sulle competenze interne necessarie per ero-

gare la qualità che i clienti ci chiedono. Da questo punto di vista il mercato italiano ci sembra offrire opportunità estremamente interessanti per un'azienda come Kairos Julius Baer.

Nel nuovo progetto sarà importante la gestione della relazione con la clientela. Quali caratteristiche dovranno avere i professionisti addetti alla relazione con il cliente finale? E come sarà strutturata la "rete" di private banker?

Visti i nostri obiettivi dimensionali, il nostro voler rimanere una *boutique* - ma la migliore - il punto di riferimento del nostro mercato, non pensiamo di costruire una "rete" di *private banker*. Selezioneremo con grande attenzione alcuni professionisti in grado di dialogare con il tipo di clientela che abbiamo e di riuscire a trasmettere il nostro valore aggiunto. Anzi colgo questa opportunità per sottolineare che siamo interessati a incontrare consulenti che sposino i principi del nostro progetto industriale. Le caratteristiche che, secondo noi, devono avere i banker per poter offrire un valore aggiunto ai clienti sono essenzialmente tre: una struttura alle spalle in grado di supportarli, competenze individuali profonde e sistemi di remunerazione che allineino le loro compensazioni ai risultati dei clienti.

Il prossimo passo sarà la richiesta agli Organi di Vigilanza delle autorizzazioni necessarie per costituire una banca privata. Quali sono i tempi previsti per questo passaggio da SIM a Banca?

I tempi sono più dipendenti dagli Organi di Vigilanza che non da noi. Presenteremo domanda per il passaggio a banca nel giro di 6 mesi, poi attenderemo l'autorizzazione delle autorità che comunque non è prevista prima di un anno a partire dalla richiesta.

Completato il processo di trasformazione, cosa cambierà per i vostri clienti?

Già oggi, avendo acquisito la SIM di Julius Baer, il Gruppo è in grado di erogare gran parte dei servizi e prodotti che la trasformazione in banca ci consentirà di offrire. È bene ricordare che quando parliamo di banca ci stiamo riferendo a una pura banca di gestione sul modello delle banche svizzere e non certo all'idea della banca commerciale italiana.

Nel 1999, quando è nata Kairos, eravamo nel pieno di una bolla speculativa. Oggi

siamo nel pieno di una crisi di livello internazionale non facile da interpretare. In questi 14 anni come sono cambiate le esigenze dei clienti?

Il cambiamento più rilevante è legato alla crisi di fiducia che si è sviluppata a seguito della crisi del 2008. È aumentato il *fai da te*, è aumentata la richiesta di gestione in singoli titoli, la parte obbligazionaria è diventata prevalente o quasi totalitaria nei portafogli. Alcuni di questi fenomeni credo siano ciclici, altri più strutturali, come ad esempio la percentuale di singoli titoli e non fondi all'interno delle gestioni.

E come è cambiata l'industria del private banking italiano in questi anni?

Il nostro paese vede due tipi di operatori: i grandi gruppi internazionali, con un approccio molto industriale, o alcuni operatori domestici quasi totalmente di proprietà di banche italiane. Entrambi, credo, lascino uno



PAOLO BASILICO
chief executive officer
gruppo Kairos

Saremo una società locale con un radicamento nel territorio e totale allineamento di interessi con il cliente, inserita su una piattaforma globale. Quello che tutti sognano ma che solo noi siamo riusciti a realizzare

spazio vuoto da colmare nel mercato della clientela di fascia alta, alla ricerca di un interlocutore con il quale condividere le proprie problematiche finanziarie e spesso di famiglia.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi anni?

Noi pensiamo di poter raddoppiare le nostre masse e i nostri clienti entro la fine del 2016. Ma non voglio cadere nell'errore di fissare obiettivi quantitativi e non qualitativi. La crescita arriverà se saremo capaci in questi anni di allargare la nostra offerta di servizi e prodotti, di mantenere e accrescere le nostre competenze, di riuscire a trasmettere ai nostri clienti attuali e potenziali la diversità di Kairos Julius Baer rispetto al contesto del *private banking* italiano. Non ci interessa crescere a scapito dell'equilibrio economico e qualitativo, non l'abbiamo mai fatto e non inizieremo certo adesso.