



“Kairos sarà una boutique europea del risparmio”

L'AD BASILICO

Possibile la quotazione in Borsa, ma non prima della fine del 2016
Abbiamo dubbi sulla trasformazione in banca: le nuove regole sono troppo complesse

FRANCESCO SPINI

IL BUSINESS

Le masse in gestione raddoppiate in tre anni con l'espansione potranno triplicare
La collaborazione con Julius Baer funziona
Con loro studiamo progetti importanti



Paolo Basilico, presidente e amministratore delegato di Kairos



RISPARMIO GESTITO

“Una boutique su scala europea Ecco il mio progetto per Kairos”

L'ad Basilico: “Possibile la quotazione in Borsa, non prima di fine 2016
La trasformazione in banca? Le nuove regole sono troppo complesse”

FRANCESCO SPINI
MILANO

«**O**ggi siamo una boutique di eccellenza nella gestione del risparmio in Italia. Il prossimo passo? Adattare il modello su scala europea». E se dovesse servire, «siamo pronti a consi-

derare la quotazione in Borsa». Ne è passato di tempo da che, nel 1999, Paolo Basilico ha messo in piedi la sua Kairos. Un nome che deriva «da un mito greco - spiega il presidente e ad -. Rappresenta l'attimo fuggente, il momento propizio da co-

gliere». Per quel che lo riguarda l'attimo è stato colto. «All'inizio il nostro modello sembrava utopistico: niente sportelli, niente promotori, volevamo puntare solo sulla qualità del nostro lavoro. Gran parte di chi investe con noi arriva col passaparola». Missione compiuta, a quanto pare: negli ultimi tre anni le masse in gestione sono raddoppiate, da 4 a 8,2 miliardi, nel solo 2014 sono cresciute di 1,4 miliardi, +25%, nei primi 5 mesi dell'anno siamo già saliti di 600 milioni, il 7-8% in più dell'anno scorso.

Dottor Basilico, in cosa si caratterizza il vostro modello?

«È il frutto della collaborazione tra l'attività di private banking, la consulenza, e dell'asset management, la fabbrica prodotta, le due parti di cui si compone quello strano animale che è Kairos».

Perché funziona?

«Entrambe le attività, da sole, sono vulnerabili. Il private banking rischia di non avere qualità, se si utilizzano unicamente fondi di terzi di cui non si conosce a fondo ogni carat-

teristica. Anche l'asset management da solo ha una volatilità elevata nelle masse. L'attività consulenziale le stabilizza».

Chi sono i vostri clienti?

«Alto livello, poco più di un migliaio. E poi c'è un 30% di investitori istituzionali, tra cui uno dei più grandi fondi pensione al mondo».

A che punto è il progetto di trasformazione in banca?

«Non lo abbiamo ancora abbandonato, ma stiamo facendo delle serie riflessioni. Il nuovo quadro normativo e regolamentare ne ha aumentato enormemente la complessità, creando dubbi di costo-opportunità e di risorse in generale».

A cosa vi servirebbe la licenza bancaria?

«A erogare prestiti alla clientela garantiti dalle gestioni in essere. Molti servizi ancillari si

possono comunque offrire ricorrendo all'outsourcing. Se devo scegliere preferisco concentrarmi sul mio progetto».

Quale progetto?

«Vorrei allargare l'attività di gestione con nuovi temi, nuove risorse, talenti e prodotti sia per il pubblico sia per la clientela istituzionale».

Volete crescere?

«Non facciamo la gara sui numeri, non vogliamo “industrializzarci”, vogliamo restare una sartoria dell'investimento. La gara semmai la facciamo sulla visione».

Owero?

«Restare boutique, ma spostando il concetto su scala europea. Il nostro accordo con Julius Baer, che va molto bene, va in quella direzione. È la terza banca svizzera, con loro facciamo ragionamenti dalle



grandi potenzialità...».

Tradotto in numeri?

«Il fatto di ragionare su scala europea, mi fa pensare a masse tre volte quelle di oggi».

E una quotazione in Borsa?

«Non la escludo. Ma la Borsa non è lo scopo. Semmai può essere uno strumento per raggiungere il nostro obiettivo. Il partner istituzionale, Julius Baer, l'abbiamo. Se servono risorse, mezzi per raccogliere e attrarre i talenti e fidelizzarli penseremo anche alla quotazione».

Un possibile orizzonte?

«La fine del 2016, non prima. E solo se c'è un progetto dietro».

Chi sono oggi i soci di Kairos?

«Io ho il 37%, poi c'è Julius Baer col 19,9%, il resto è in mano a 18 partner. Conti che all'inizio questi erano appena quattro».

Come si diventa partner?

«In base al lavoro svolto e ai risultati. La possibilità di diventare socio è stata un elemento essenziale del nostro successo e per attrarre i migliori gestori sul mercato».

Cosa chiedono i clienti?

«Molti vogliono replicare semplicemente il mio portafoglio».

Ci dica allora, com'è composto?

«Medio rischio: un terzo azioni, un terzo obbligazioni, un terzo fondi alternativi. La gestione è molto dinamica, per ora in Borsa vediamo più opportunità in Europa che negli Usa. Quanto alle obbligazioni, giochiamo un po' in difesa: abbiamo accorciato le durate finanziarie, con una preferenza per le emissioni societarie».

Siete stati i pionieri negli hedge fund in Italia. E adesso?

«È un'attività diventata marginale, su cui è impegnato appena tra il 10 e il 20% delle masse. Il calo dei tassi e le condizioni di mercato ci stanno convincendo a reconsiderarli. Stanno tornando un'opportunità da cogliere».

Cosa chiederebbe al governo in tema di risparmio?

«Mi auguro che guardi alla nostra industria come a un'opportunità, perché c'è l'assoluta necessità di far arrivare le risorse del risparmio all'economia reale e quindi alle aziende».

L'azienda in cifre

KAIROS



certimetri - LA STAMPA

GLI HEDGE FUND

Siamo stati pionieri ma l'attività è divenuta marginale e impegna tra il 10 e il 20% delle masse in gestione. Ma ora potremmo reconsiderarli.

GLI INVESTIMENTI

Molti clienti chiedono di poter replicare il mio portafoglio. È di medio rischio ed è composto un terzo da azioni, un terzo da bond e un terzo da fondi alternativi.



Gestioni d'eccellenza

Kairos Partners SGR è nata 1999 come prima società italiana di gestione del risparmio indipendente. Il fondatore è Paolo Basilico (foto a destra): «All'inizio - ricorda - il nostro modello sembrava utopistico: niente sportelli niente promotori, volevamo puntare solo sulla qualità del nostro lavoro»

8,2
miliardi

Sono le masse gestite che in tre anni sono raddoppiate. Nel 2014 sono cresciute del 25%

18
partners

Sono i soci della società oltre a Basilico e alla banca elvetica Julius Baer

L'alleato
«L'accordo con Julius Baer, terza banca svizzera, va molto bene, con loro facciamo ragionamenti dalle grandi potenzialità», dice Basilico

I clienti
«I nostri clienti superano di poco il migliaio. Poi c'è un 30% di investitori istituzionali, tra cui un grande fondo pensione», spiega l'ad

