

Home > Fondi & Polizze > Fondi comuni

Kairos, Kuhdari: "vi presento il nostro brand"



di **Daniel Settembre** (tutti i suoi articoli)

Ultimo aggiornamento : 02-11-2015 16:15

invia il tuo commento consiglia articolo feed RSS stampa A A A

popolare consigliato

Condividi Tweet YouTube G+

Appuntamento per mercoledì 4 novembre a Palazzo Mezzanotte il primo evento di Kairos sulla piazza milanese riservato agli operatori finanziari.



L'EVENTO DI KAIROS - Dopo i riscontri positivi raccolti con il roadshow della scorsa primavera, che ha toccato le città di Torino, Padova, Roma e Bologna, arriva il primo evento di **Kairos** sulla piazza milanese riservato agli operatori finanziari. L'appuntamento è per il **4 novembre a Palazzo Mezzanotte**. Il filo conduttore è il

momento opportuno (dal greco *καιρός*) e l'approccio absolute return agli investimenti ricerca costantemente valore in qualsiasi condizione di mercato. La "regia" dell'evento è firmata **Amir Kuhdari** (nella foto), responsabile della direzione commerciale della sgr, che presenterà la nuova squadra di sales manager.



Come sarà organizzato l'evento?

Si tratta del primo evento di questo tipo di organizzato da Kairos, dedicato agli operatori professionali. Il target principale sono i promotori, consulenti finanziari, private banker e, ovviamente, saranno presenti anche alcuni asset manager. L'obiettivo è di far conoscere il nostro brand, le persone che compongono la nostra società, la filosofia gestionale della casa, presentare i progetti futuri e dare una nostra view di mercato. E proprio per questo al nostro evento intervengono Paolo Basilico, fondatore e amministratore delegato di Kairos, Guido Brera, il responsabile degli investimenti, e altri gestori come Michele Gesualdi, responsabile della parte multi manager, Rocco Bove, responsabile del desk obbligazionario, Massimo Trabattoni, responsabile del desk azionario Italia, Federico Riggio, responsabile delle nostre gestioni single manager di Londra. L'evento sarà suddiviso in una prima parte di presentazione, una parte di interazione con il pubblico e una tavola rotonda. Prevediamo una grande affluenza: circa 450-500 persone. Abbiamo, inoltre, previsto anche una sala aggiuntiva per altri 50 ospiti che potranno seguire in streaming il nostro evento.

Insomma un evento che guarda anche al futuro. Quali sono le novità che avete in serbo per i prossimi mesi?

Lavoriamo costantemente a nuovi prodotti e progetti anche se la nostra caratteristica, essendo una boutique finanziaria, è lavorare al massimo e migliorare le strategie d'investimento già esistenti. Diamo ampia delega di gestione ai nostri team e questo permette ai prodotti di adattarsi alle varie condizioni di mercato. Oggi più che mai c'è una forte attenzione al mondo alternativo che ha come obiettivo migliorare l'efficienza del portafoglio. E questo è sempre stata la nostra area di maggiore expertise.

Ci sono novità per quanto riguarda futuri accordi di distribuzione sul mercato italiano?

Il progetto di crescita di Kairos è partito da due anni e ora è in piena ascesa. Anche gli ultimi numeri di Assogestioni dimostrano il nostro buon momento. Abbiamo inserito delle nuove partnership e rafforzato quelle esistenti. Ma anche in questo caso, essendo Kairos una boutique vicina al mondo del private banking, la nostra crescita è e deve essere selettiva, nella ricerca del partner compatibile con la nostra realtà. L'obiettivo non è di essere un prodotto "da scaffale". Abbiamo un brand in Italia e all'estero che ha un suo appeal e cerchiamo di sfruttare al meglio le nostre strategie alternative.

E per quanto riguarda la possibilità di quotare i fondi in Borsa?

La quotazione in Borsa è una delle novità del mercato che noi osserviamo attentamente. Continuiamo a sostenere il modello di distribuzione tradizionale, anche perché su strategie alternative come le nostre, la conoscenza delle stesse e la capacità consulenziale rimane un elemento chiave per la corretta costruzione del portafoglio di un cliente. In una libera quotazione si corre infatti il rischio che il cliente selezioni un prodotto solo in base alla performance. E in questo senso l'attività di intermediazione nella scelta dei prodotti del risparmio gestito rimane ancora primaria nel rapporto con la clientela.

Username/Email

<<Your Username/Email >>

Password

Accedi

Recupera password

Iscriviti al sito e alla Newsletter



Segnala a un amico



Abbonati al Mensile Bluerating



TOP FUNDS

blueratingTV: i video piu' visti

Settimana

Mese

Tre Mesi

1 **Grassi (JP Morgan AM): ecco i segreti dell'active share**
Giovedì 08 Ottobre 2015

2 **Fundstore, Calamai: "A breve la nostra app"**
Giovedì 15 Ottobre 2015

3 **Fida, Costan: "Pronta una nuova versione della Workstation"**
Mercoledì 14 Ottobre 2015

4 **Villani (Vontobel): i tassi europei sono destinati a salire.....**
Mercoledì 07 Ottobre 2015

5 **Antonio Marangi, Banca Ipibi Financial Advisory**
Giovedì 15 Ottobre 2015

6 **iShares, Bellingeri: "sempre più smart beta"**
Mercoledì 14 Ottobre 2015