

Boris Collardi Chief executive officer Julius Baer

INTERVISTA

«Julius Baer diversifica per crescere a livello globale»

IL PRIVATE BANKING
«Nel 2005 il 90%
dell'attivo era in Svizzera,
ora oltre il 50% è nei
Paesi emergenti»

di **Luca Davi**

«Quando nel 2012, all'apice della crisi del debito, abbiamo comprato il 20% di Kairos, gli investitori ci guardavano come per dire: ma siete sicuri di voler investire in Italia? Oggi tutti hanno capito la ratio di quella operazione. Qui c'è una cultura del risparmio straordinaria, ed è il luogo giusto dove investire». A 41 anni, Boris Collardi è alla guida di uno dei principali gruppi attivi nel private banking a livello mondiale, il primo in Svizzera. In sei anni, insieme al managing director Marco Mazzucchelli, ha fatto crescere del 75% gli attivi in gestione, portandoli a circa 300 miliardi di franchi svizzeri. In questa intervista a *Il Sole 24 Ore*, Collardi spiega qual è la strategia che intende adottare il gruppo. Che passa dallo sviluppo nei mercati asiatici, ovviamente. Ma che non può prescindere dalla crescita in Italia: qui, gli asset di Kairos - oggi controllata all'80% ma che guarda alla borsa in

temperazione volti - potrebbero salire dagli attuali 8 miliardi a circa 20 miliardi nel 2020. Nello stesso tempo la società punta a crescere anche al di fuori dei confini italiani, esportando l'offerta dei prodotti e della consulenza generata dal brand domestico. Nessuna fretta invece di quotare la Sgr fondata da Paolo Basilico: l'approdo sul mercato ci sarà quando il mercato sarà un po' più "sereno", ma è un «passaggio fondamentale per valorizzare Kairos e la sua indipendenza»: non più entro il primo semestre, quindi, come si era previsto inizialmente, ma nel giro di «un anno al massimo».

Complice l'allentamento del segreto bancario in Svizzera, le banche elvetiche si stanno riposizionando. Qual è la Julius Baer del futuro?

Stiamo attraversando una fase di grandissima trasformazione nel settore bancario. E noi stiamo cavalcando questo cambiamento. Nel 2005 il 90% degli attivi che ave-

vamo in gestione era concentrato in Svizzera. Siamo stati tra i primi a ca-

pire che serviva diversificare i mercati di riferimento. Così ci siamo concentrati sui mercati a forte crescita come l'Asia. Oggi almeno il 50% è in aree emergenti come Asia, Medio Oriente, America Latina ed Est Europa. Stiamo avendo grandissime soddisfazioni in realtà come la Cina, Hong Kong, Singapore. Ma anche India, Giappone, Indonesia. Nel 2006 non avevamo nessuno in Asia, oggi più di 1.200 persone.

L'Europa sta perdendo peso?

Tutt'altro, rimane l'area di riferimento. Il restante 50% delle masse è tra la Svizzera e il resto del Vecchio Continente.

Ein prospettiva?

Intendiamo continuare a mantenere questa suddivisione. Lo riteniamo un buon livello di allocation e di ripartizione del rischio per crescere ancora. In 10 anni abbiamo portato le masse da 60 a 300 miliardi.

E l'Italia, che ruolo avrà in questo sviluppo?

Rimane uno dei principali mercati europei, insieme Gran Bretagna e Germania. E lo dimostra il progetto che stiamo sviluppando con Kairos.

A fine 2015 avete esercitato l'opzione per salire dal 20 all'80% nella società di consulenza e gestione del risparmio. L'obiettivo era quello di quotare la società entro il primo semestre, ma i mercati appaiono volatili. Progetto rimandato?

Il piano non cambia. Avevamo detto che l'intenzione è cedere una parte della quota del capitale sul mercato, e lo faremo. È un passaggio fondamentale per garantire l'indipendenza della società. Tuttavia, visto che possiamo scegliere, faremo l'Ipo in un momento in cui le condizioni di mercato saranno più serene, ovvero nel giro di 12 mesi al massimo. Noi scenderemo al 50%, il management rimarrà con il 15% ma

con un robusto piano di incentive scheme, al mercato il 35%.

Come procede la partnership con l'attuale management?

Molto bene. In Kairos abbiamo trovato un gruppo di manager di straordinaria competenza e preparazione che è riconosciuta dal mercato. Kairos aveva 4 miliardi in gestione nel 2012, oggi ne ha 8 ed è possibile che arrivi a gestirne 20 nel

2020. Ci sono i presupposti per un'accelerazione, ma vogliamo preservarne le caratteristiche di boutique specializzata nei grandi patrimoni.

L'obiettivo è esportare il brand Kairos all'estero?

Sì, ma non solo. Il progetto con il management è quello di sviluppare sinergie per accelerare la crescita di Kairos fuori Italia. Svilupperemo un'offerta integrata di consulenza e prodotti di eccellenza concepiti da Kairos per la clientela privata e istituzionale. Useremo la piattaforma distributiva di Julius Baer, così da valorizzare il modello di business di boutique di investimento di Kairos in tutta Europa.



Al timone. Boris Collardi

[@lucaaldodavi](#)

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

