

LINK: <https://www.focusrisparmio.com/news/giuggioli-kairos-private-banking-protagonisti-del-nostro-futuro>

Accedi Registrati

NEWS MAGAZINE CORNERSTONE SPECIALISTI LE FIRME DI FR

Cerca nel sito Cerca



News IL MERCOLEDÌ DELLA CONSULENZA



Giuggioli (Kairos): “Siamo tornati protagonisti del nostro futuro”

10 febbraio 2021

DI ALESSIO TRAPPOLINI

4 min

L'esperta mette in guardia dall'eccessiva polarizzazione dell'industria che “ha posto più enfasi sui servizi che sui contenuti”. Così Kairos si muove verso il segmento degli illiquidi

Kairos, che ad oggi conta su **5 miliardi di euro di masse in gestione**, si affaccia al 2021 con le idee molto chiare su quali saranno le tendenze e le prospettive che daranno impulso ai portafogli dei propri clienti nei prossimi mesi.

“L'operazione di riacquisto del 30% del capitale da parte del socio fondatore, **Guido Brera**, e dei gestori storici di Kairos, Rocco Bove e Massimo Trabattoni, ci ha reso nuovamente protagonisti del nostro futuro”, dice Caterina Giuggioli, sales director di Kairos Partners, che in questa intervista per la rubrica **“Il Mercoledì della consulenza”** spiega a *FocusRisparmio* quali sono le direttrici secondo cui si svilupperà il business di Kairos nel segmento del private banking.

Da quali certezze si riparte in questo 2021?

Con le politiche fiscali e monetarie che saranno sempre più aggressive e i tassi che si confermeranno sui livelli attuali a lungo. In questo quadro proseguiranno le tendenze strutturali che l'elezione del nuovo presidente Usa Joe Biden ha ulteriormente enfatizzato. Sono quelli legati all'ambiente, alle tematiche Esg, alla salute delle persone, alle *disruptive technologies*. Siamo in una fase di reflazione pura con rendimenti quasi nulli. La conseguenza è che il mercato può contare su una rete di sicurezza che lo rende inevitabile per i prossimi anni. In questo quadro qualunque correzione scomposta del mercato sarà un'occasione per comprare.

Quali saranno i prodotti del 2021? Dopo due anni di stallo potremmo rivedere la ripartenza dei Pir e l'affermazione dei Pir alternativi?

I macro-trend di cui ho parlato proseguiranno anche nel 2021 perché nascono da un imperativo assoluto: se seguiamo con gli attuali ritmi di consumo, nel 2050 avremo esaurito tutte le risorse che sono a nostra disposizione. È quindi necessario tagliare il legame che si è instaurato tra un certo tipo di crescita economica e il consumo delle risorse del Pianeta. Su questi temi noi abbiamo costruito alcuni prodotti già prima dell'inizio della pandemia, quando abbiamo lanciato alcuni fondi che cavalcavano i temi legati a Esg, climate-change, Millenials e New Era. Sono tutti strumenti che, declinati in maniera diversa, ci mettono nelle condizioni migliori per beneficiare delle risorse che arriveranno con il Recovery Fund e la ripartenza economica che ne seguirà. Più specificatamente sul mercato italiano abbiamo lanciato un primo fondo Eltif al quale ne seguiranno altri, in aggiunta ai Pir inclusi nella nostra offerta già da tempo. Considerando che Kairos è una fra le società di gestione che può vantare i migliori riconoscimenti nel mercato italiano, il nostro obiettivo è quello di far dialogare l'universo quotato di cui siamo protagonisti con quello private, ed è questa la strategia che riteniamo ci consentirà di produrre rendimenti interessanti e dare un contributo positivo al tessuto imprenditoriale del Paese. Su questo punto si basa uno dei pilastri della strategia di Kairos di quest'anno e degli anni futuri.

Cosa deve aspettarsi un cliente private durante questo anno?

Per avere rendimenti nello scenario che ho descritto, i clienti private dovranno necessariamente rivolgersi a un operatore qualificato nel comparto del risparmio gestito e che sia in grado di vedere e di capire dove si annidano le nuove opportunità sul mercato. Questo anche perché le banche nel perimetro private hanno sempre fatto competizione con strumenti che ormai non esistono più, per esempio i depositi remunerati, è cambiato proprio il paradigma e oggi nel contesto di una repressione finanziaria, con i tassi a zero o negativi, per difendersi dalla monetizzazione selvaggia che proseguirà si possono solo comprare asset rischiosi quotati e non. Strumenti quali gli Eltif, se ben normati e correttamente proposti alla clientela, possono rappresentare un volano molto importante per attivare una politica industriale a supporto delle Pmi.

L'arena del private banking è molto competitiva e dopo la

Stampa

Torna alle news

I più letti

CONSULENZA

5 FEBBRAIO 2021

Le reti iniziano il 2021 con il piede giusto

IL CASO DI BORSA

8 FEBBRAIO 2021

Finco, titolo sui massimi tra consulenza, trading e private banking

MEGATREND

9 FEBBRAIO 2021

Se la Cina arriva prima sulla valuta digitale

ENERGIA PULITA

2 FEBBRAIO 2021

Palladino (Snam): “L'idrogeno verde è la rivoluzione verso un'economia a emissioni zero”

ITALIA

3 FEBBRAIO 2021

Mario Draghi visto dai gestori di fondi. L'impatto sui portafogli



Registrati al portale

- ✓ FocusRisparmio Magazine - Abbonamento gratuito alla versione cartacea e allo sfogliabile online
- ✓ FocusRisparmio Newsletter - News ed eventi dal Risparmio Gestito
- ✓ FocusRisparmio Web - Contenuti in anteprima sul mondo delle istituzioni finanziarie

Iscriviti Gratis

fusione Intesa-Ubi maggiormente concentrata. Come fa un operatore di piccole dimensioni a mantenere uno standard di servizio competitivo?

È da diversi anni che la nostra industria si sta muovendo verso una forte polarizzazione, una concentrazione che ha posto talvolta più enfasi sui servizi che sui contenuti. Io penso che il vero distinguo per fare bene questo mestiere sia quello di avere persone di talento e competenze specifiche. Il nostro obiettivo è quello di capire in anticipo quando il mercato offre delle opportunità – non ancora scontate nei prezzi – e coglierle comprando aziende che conosciamo meglio di chiunque altro e non solo indici. Siamo una combinazione fra un asset manager e un wealth manager, con gestori e banker che lavorano insieme, fanno consulenza ma sono anche fabbrica prodotto. È un business-model molto raro ancora oggi. Poter lavorare a stretto contatto con gli asset manager garantisce a noi banker quella rapidità nell'agire che è fondamentale per affrontare mercati come quelli attuali. Uno dei successi di Kairos è riconducibile proprio a questo modello di business

A Bruxelles è in corso la [revisione della direttiva MIFID 2](#). Fra le altre cose, è allo studio l'introduzione di una nuova figura di cliente definito semiprofessionale. Qual è il punto di vista di Kairos e perché?

Io credo che a livello globale ci si muova verso il segmento degli investimenti illiquidi perché oggi rappresentano un'opportunità reale di rendimento. In tal senso il nostro paese è un ecosistema straordinario da cui estrarre valore considerando l'eccellenza del tessuto imprenditoriale, la sua dimensione, la necessità di disintermediazione verso il sistema bancario e l'enorme stock di risparmio privato. Un allargamento della platea alla figura semiprofessionale potrebbe essere auspicabile laddove il prodotto sia davvero di eccellenza e la catena distributiva corretta. Il ruolo della consulenza sarà fondamentale.

"Il mercoledì della consulenza" è la rubrica bisettimanale di FocusRisparmio.com dedicata a consulenti finanziari e private banker. Ogni due settimane, con l'aiuto degli esperti del settore, vengono messi sotto la lente i fatti recenti più significativi e gli impatti sui portafogli da essi gestiti con una visione impostata sul medio e lungo termine.

[Vuoi ricevere ogni mattina le notizie di FocusRisparmio? Iscriviti alla newsletter!](#)

Registrati sul sito, entra nell'area riservata e richiedila selezionando la voce "Voglio ricevere la newsletter" nella sezione "I MIEI SERVIZI".

Contenuti correlati

27 GENNAIO 2021 **GESTIONE PATRIMONIALE**



Migliore (Indosuez): "Servizi su misura per crescere anche in tempi di Coronavirus"

di CINZIA MEONI

Marco Migliore, ad di CA Indosuez Wealth Italy, spiega come la società di gestione patrimoniale del gruppo Crédit Agricole, spiega a Focus Risparmio le sfide della consulenza nell'era della pandemia

[Credit Agricole](#) [Formazione](#) [il mercoledì della consulenza](#) [Indosuez Wealth Management](#)

13 GENNAIO 2021 **IL MERCOLEDÌ DELLA CONSULENZA**



Banche-reti, il 2020 termina con i fuochi d'artificio

di ALESSIO TRAPPOLINI

Nel 2020 gli intermediari di consulenza finanziaria quotati a Piazza Affari raggiungono numeri mai visti prima. Ecco qual è stata la fonte di questo successo

[Azimut](#) [Banca Generali](#) [Banca Mediolanum](#) [Consulenza finanziaria](#) [Finco](#) [Formazione](#) [il mercoledì della consulenza](#) [Reti](#)

6 GENNAIO 2021 **IL MERCOLEDÌ DELLA CONSULENZA**



Bernardi (B. Generali): "Più sostenibilità, fondi alternativi e Pac con la pandemia"

di CINZIA MEONI

"Ci aspettiamo un altro anno molto positivo per la raccolta. Continueremo nella nostra strategia di crescita. Con inserimenti mirati di professionisti che vogliono abbracciare la nostra realtà per crescere di competenze e portafogli"

[Banca Generali](#) [Dividendi](#) [Fondi alternativi](#) [Generali](#) [il mercoledì della consulenza](#) [Mifid2](#) [Reti](#) [risiko](#)

9 DICEMBRE 2020 **IL MERCOLEDÌ DELLA CONSULENZA**



Romano (Bnl-Bnp Life Banker): "Così con la pandemia è cresciuta la consulenza evoluta"

di ALESSIO TRAPPOLINI

Durante la pandemia la rete Life Banker di BNL-Bnp Paribas ha rafforzato il presidio verso la clientela di alto standing, una strategia – spiega il manager – frutto di "un modello di business integrato con un grande gruppo leader in Europa"

[BNL-Bnp Paribas Life Banker](#) [Consulenza evoluta](#) [Consulenza finanziaria](#) [Formazione](#) [il mercoledì della consulenza](#) [Luca Romano](#) [Reti](#)