

INTERVISTE **PERSONAGGIO**
di Silvia Ragusa



Alberto Castelli

AMMINISTRATORE DELEGATO, KAIROS

“NOI, DA SEMPRE UNA BOUTIQUE UNCONSTRAINED”

Il nuovo business plan a tre anni che la società vuole seguire conferma il modello offerto e fa fede al DNA della SGR.

Integrazione tra asset e wealth management. Raddoppio delle masse in gestione a fine 2023 e adozione dei criteri ESG quasi per la totalità degli AuM. Il progetto di Alberto Castelli, alla guida di Kairos dallo scorso gennaio, è di certo ambizioso. Vagliato e approvato lo scorso maggio, il business plan a tre anni della SGR milanese conferma il modello offerto e allo stesso tempo tiene fede alla propria missione: generare performance. “Il servizio è essenziale, ma senza performance non si va da nessuna parte e dunque continueremo ad investire in innovazione di prodotto, per mantenere lo standard qualitativo che ci contraddistingue da sempre”, spiega subito l'amministratore delegato.

“Continueremo a focalizzarci su ciò che sappiamo fare bene. Siamo una boutique del risparmio gestito (con alle spalle Julius Baer, uno dei più importanti gruppi svizzeri di gestione patrimoniale) e continueremo ad esserlo, per garantire quella personalizzazione dell'offerta e del servizio che solo un operatore di nicchia può effettivamente garantire. Chiaramente per arricchire le nostre competenze core ci avvaliamo di partner strategici, come abbiamo fatto con Electa Italia in tema di private equity, con Engadine Partners per potenziare l'offerta di prodotti long-short sulla piazza londinese e con Red Seed Ventures per costruire il nostro primo progetto di venture capital”.

Per raggiungere l'obiettivo, poi, servono talenti e tecnologia: “il nostro è un business in cui sono le persone a poter fare la differenza e dunque continueremo a valorizzare i già membri della squadra e ne selezioneremo dei nuovi, complementari, puntando sulla tecnologia, per liberare il capitale umano da attività a basso valore

aggiunto”. Tra le direttive fissate nero su bianco, ce ne sono almeno due sui cui il CEO sembra puntare. Da una parte, poter contare sul 90% di masse in gestione ESG a fine 2023: “il cantiere di conversione della maggior parte della nostra offerta attuale in investimenti socialmente responsabili è operativo da quasi due anni, per poter opportunamente conciliare i criteri ESG con la creazione di valore per i nostri clienti” ribadisce.

D'altronde la pandemia ha di certo contribuito a stimolare l'interesse dei risparmiatori per le tematiche ESG. “L'urgenza di dover cambiare il nostro comportamento e le nostre scelte per garantire un futuro alle prossime generazioni era già un tema caldo, ma ad esempio i benefici di un maggior rispetto dell'ambiente sono saltati all'occhio di tutti, con la natura che si è ripresa degli spazi, spronandoci ad agire in maniera più responsabile, anche in ambito degli investimenti finanziari” chiarisce Castelli.

FOCUS SU ECONOMIA REALE

Dall'altra parte la boutique sta arricchendo la gamma di soluzioni che investono in economia reale: “abbiamo chiuso ad aprile il collocamento del nostro primo ELTIF e siamo impegnati nel lancio del nostro primo prodotto di venture capital, che sarà gestito dal nuovo team Alternative Illiquid Investments”, anticipa l'AD. “Siamo decisi ad entrare nei private market in modo sistematico, per contribuire allo sviluppo dell'economia reale e del nostro Paese in particolare. Stiamo infatti vivendo, come italiani, un momento storico straordinario: abbiamo l'opportunità di far tornare l'Italia protagonista in Europa e per fare ciò dobbiamo partire dalla valorizzazione del nostro tessuto imprenditoriale. Il tema Italia è sempre stato per noi un asset portante e mai come oggi siamo in grado di rappresentare un punto di riferimento per gli investitori domestici ed internazionali che guardano al nostro Paese con rinnovato interesse”. E per quanto riguarda gli asset alternativi? “Siamo stati i pionieri: siamo stati i primi a lanciare un fondo alternativo in Italia ed il nostro DNA gestionale è unconstrained”, dice Castelli.

Economia reale e asset alternativi sono temi che richiedono una certa preparazione finanziaria. “Purtroppo l'Italia è in ritardo rispetto al resto d'Europa: si tratta di un percorso che richiede tempi lunghi. Il consulente finanziario diventa un punto di riferimento determinante per compiere scelte consapevoli e coerenti col proprio profilo di rischio/rendimento”, conclude il manager. ■



ALTERNATIVI

"Siamo impegnati nel lancio del nostro primo prodotto di venture capital, che sarà gestito dal nuovo team Alternative Illiquid Investments"