

Cosmelli (**Kairos**): "I banker? Siano il concierge di lusso dei clienti"

 [we-wealth.com/news/aziende-e-protagonisti/private-banking/cosmelli-kairosi-banker-siano-il-concierge-di-lusso-dei-clienti](https://www.we-wealth.com/news/aziende-e-protagonisti/private-banking/cosmelli-kairosi-banker-siano-il-concierge-di-lusso-dei-clienti)



Per Paolo Maria Cosmelli, da marzo alla guida del Private banking di **Kairos**, i consulenti non possono limitarsi a consigliare quali fondi inserire in portafoglio: devono abbracciare tutti i bisogni della famiglia

Il gruppo riparte da 5 miliardi di masse in gestione, di cui circa la metà riconducibili al wealth. E da una squadra di 22 wealth manager.

“Vogliamo reclutare tra tre e cinque banker nel 2023”, dice il manager. “Cerchiamo professionisti che, oltre al portafoglio, portino competenze su prodotti, servizi, strumenti ed esperienza per fare sviluppo del business”.

Il nuovo ciclo, iniziato - dopo un biennio turbolento - con l'arrivo di **Alberto Castelli** alla guida di **Kairos** ([leggi](#)), a inizio 2021, “entra nel vivo, archiviata la pandemia e un anno complesso per i mercati”, spiega **Paolo Maria Cosmelli**, a capo del Private banking della boutique d'investimento milanese, attiva nel settore dell'asset management e del wealth management. Si riparte da **5 miliardi di masse** in gestione a livello di gruppo, di cui circa la metà riconducibili al wealth. E da una squadra di **22 wealth manager**.

Il piano di crescita di **Kairos** nel Wealth

“Vogliamo reclutare tra tre e cinque banker nel 2023: cerchiamo professionisti che, oltre al portafoglio, portino competenze su prodotti, servizi, strumenti ed esperienza per fare sviluppo del business”, argomenta il manager, che ha fatto il suo ingresso in **Kairos** a marzo del 2022 dopo un lungo percorso professionale, per lo più maturato in Azimut Wealth management e vanta una significativa esperienza nel reclutamento di promotori e private banker, nel loro coordinamento e nella formazione.

Il futuro dei private banker

“Oggi i banker non possono più limitarsi a consigliare i titoli da comprare o quali fondi inserire in portafoglio”, dice Cosmelli. “Il banker dovrebbe avere **competenze di base in materia fiscale**, così come in tema di **ricambio generazionale**. Deve abbracciare tutte le **esigenze della famiglia**, dai consigli sul percorso formativo migliore per i figli fino alla condivisione di hobby e passioni personali.

Un esempio? Se il cliente è appassionato di **yacht**, il suo banker dovrebbe acquisire competenze anche nell’ambito del leasing nautico. Abbiamo in programma una serie di **iniziative in ambito artistico, culturale**, di costruzione di nuovi percorsi esperienziali da condividere con i clienti. I banker devono imparare a interpretare il proprio ruolo in modo diverso, diventare quasi una sorta di “concierge” di lusso per i loro clienti wealth”.

La verità è che cooptare banker senior dalle grandi banche private non è affatto cosa semplice. Lo dimostrano i tentativi di alcune realtà estere, arrivate in Italia con la voglia di galoppare e costrette presto a ridimensionare le proprie ambizioni. “Noi possiamo mettere sul piatto il dna di **Kairos**, che è una realtà sui generis: **una boutique italiana, ma con le spalle molto larghe**, che ci permette di accedere all’offerta internazionale di **Julius Baer**, anche in termini di prodotti. Chi arriva adesso beneficerà a pieno di quello che accadrà nei prossimi anni. Abbiamo molti progetti in corso”.

Il modello di business di **Kairos**

Per Cosmelli, a cui è stata affidata anche la responsabilità diretta delle sedi di Torino e Roma, lo spazio di crescita, pur in un contesto estremamente competitivo, non manca: da una parte, ci sono le grandi banche commerciali, dove il private banking, dice il manager, “si sta appiattendendo sul retail”. Dall’altra, le reti, che, avendo un focus molto accentuato sulla

redditività del business, applicano pricing troppo elevati per la clientela wealth. “Noi ci siamo posizionati come boutique di fascia alta, con un modello di servizio evoluto e attenzione ai costi. Siamo una realtà italiana con riconosciute eccellenze dal punto di vista della fabbrica prodotto. Basta citare, per fare solo alcuni nomi del team storico di gestione, **Rocco Bove e Massimo Trabattoni**, cui si sono aggiunti di recente **Roberto Zanco**, sugli investimenti alternativi e **Marcello Sallusti**, che lavora a Londra sul mondo hedge. Non esistono molte realtà italiane che possano vantare distribuzione e fabbrica prodotto, insieme. Noi ce l’abbiamo in casa. E questo ci permette di dare un importante valore aggiunto in termini di personalizzazione dei servizi d’investimento”.

Leggi anche



[Kairos](#): è tempo di scommettere sull'Italia



Pieremilio Gadda

Direttore del magazine We wealth direttore editoriale della redazione di We Wealth. Nato a Brescia, giornalista professionista, è laureato in Relazioni Internazionali presso l'Università Cattolica di Milano. Nel passato ha coordinato la redazione di Forbes Italia e Collabora anche con l'Economia del Corriere della Sera e Milano Finanza.