

WSI

PRIVATE BANKING

54
INTERVISTA

56
REPORT

57
NOVITÀ



KAIROS
PRIVATE BANKING

**Paolo Maria
Cosmelli**

Responsabile area
private banking

WSI PRIVATE BANKING INTERVISTA

KAIROS PRIVATE BANKING

Il riferimento per le esigenze dei clienti private

Grazie a un modello di business basato sull'integrazione tra fabbrica prodotto e wealth management, **Kairos** garantisce alta qualità al servizio di consulenza

di Massimiliano Volpe

Il mondo del private banking è sempre in fermento. Lo testimonia la dinamicità dei principali operatori impegnati nel lanciare nuovi servizi e prodotti e la continua ricerca di professionisti di spessore. Per capire come si sta muovendo il mercato ne abbiamo parlato con Paolo Cosmelli, head of private banking di **Kairos** Partners SGR. Il manager è entrato a far parte della società milanese la scorsa primavera per contribuire attivamente al progetto di rafforzamento del servizio di wealth management e alla crescita del business.

Lei è stato chiamato per rafforzare la squadra dei banker. Quale è il profilo del professionista che state cercando?

La ricerca è rivolta a professionisti forti di un bagaglio distintivo sia in termini di competenze tecniche sia

Paolo Cosmelli,
head of private
banking
di Kairos
Partners SGR



Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

di capacità relazionali. I nostri consulenti devono essere un punto di riferimento per il cliente e saperlo guidare in tutte le scelte legate alla sfera patrimoniale. Ma non solo: è importante essere preparati sui temi di attualità che concernono ad esempio l'ambito aziendale, fiscale, generazionale e anche familiare. Cerchiamo private banker che condividano i nostri valori, distintivi di una boutique d'investimento, quali il senso di responsabilità nella sua più ampia accezione, l'autenticità delle relazioni, basate sull'ascolto e soprattutto condividendo la stessa motivazione, ovvero la fiducia dei clienti.

Per i clienti, quale è la soglia di patrimonio per accedere ai servizi di Kairos? Quali sono i prodotti e servizi che vi caratterizzano di più?

Kairos Partners SGR è una boutique d'investimento dedicata alle esigenze patrimoniali di una clientela prevalentemente High Net Worth Individual. Il nostro modello di business si fonda sull'integrazione tra fabbrica prodotto e servizio di wealth management. Ciò significa che i nostri banker possono quotidianamente confrontarsi con i portfolio manager, gli analisti e lo strategist del Gruppo, garantendo così massima puntualità ed alta qualità al servizio di consulenza. La forte expertise sul mercato italiano, il segmento obbligazionario

e le strategie di gestione alternative rimangono un nostro punto di forza. L'appartenenza al Gruppo Julius Baer ci consente inoltre di proporre soluzioni e servizi di spessore internazionale. Facendo leva sull'ampio know-how del nostro azionista di maggioranza e potendo accedere direttamente alla loro Ricerca, abbiamo ampliato l'offerta delle nostre linee di gestione patrimoniale e stiamo riorganizzando il servizio di consulenza, arricchendolo con opportunità di investimento difficilmente

Parte di un grande gruppo svizzero come Julius Baer

Il modello di business del private banking in Svizzera è diverso da quello italiano per la tipologia di clientela, la dimensione dei portafogli, il livello commissionale e la gamma dei servizi. Ed è proprio facendo leva su queste differenze che Kairos può trarre vantaggio. Il suo azionista di maggioranza, Julius Baer, è il terzo

gruppo di gestione patrimoniale in Svizzera per asset e vanta una consolidata expertise nel settore. Kairos intende potenziare il livello di servizio ad architettura aperta attraverso un costante confronto da cui scaturisca reale valore da trasferire all'offerta, che si farà sempre più ricca e distintiva. Inoltre la condivisione della stessa mission e principi come la riservatezza, la responsabilità, l'autenticità delle relazioni e la consistenza dei risultati potenzia ogni progetto di collaborazione.



WEALTH MANAGEMENT
SERVIZIO DI CONSULENZA CHE INCORPORA DIVERSE ATTIVITÀ DI GESTIONE PATRIMONIALE

accessibili alla clientela privata.

Cosa vi chiedono i clienti in questa fase caratterizzata da un'inflazione ai massimi degli ultimi 40 anni?

Abbiamo vissuto uno dei momenti più critici per chi come noi gestisce patrimoni: non solo l'inflazione è tornata ai massimi storici, ma soprattutto abbiamo chiuso un anno in cui la decorrelazione tra obbligazioni ed azioni non ha funzionato.

I nostri clienti chiedono innanzitutto protezione. Per i prossimi mesi sarà necessario adottare un approccio cauto cercando di cogliere le prime opportunità che cominciano ad affiorare, soprattutto sul fronte dei bond. Siamo costruttivi in uno scenario in cui, con un calo dell'inflazione combinato ad un rallentamento economico, sia gli asset rischiosi sia il credito dovrebbero riprezzarsi. ●



Siamo alla ricerca di professionisti forti di un bagaglio distintivo sia in termini di competenze tecniche sia di capacità relazionali