

La chiave del successo

Kairos Partners Sgr combina la fabbrica prodotto e il wealth management Cosmelli (responsabile pb): “Capacità di ascolto fondamentale per farsi strada”

DI VITO ANDREOLA

Kairos Partners ha nominato **Paolo Maria Cosmelli** nuovo responsabile dell'area private banking (raccolgendo il testimone da Caterina Giuggioli, che rimane a capo delle strategie commerciali), con l'obiettivo di rafforzare la squadra dei consulenti dedicati alla clientela privata all'interno della divisione commerciale. Con lui abbiamo fatto il punto sull'evoluzione del mercato e sulle strategie che seguirà nel nuovo ruolo.

Iniziamo da uno sguardo generale: come vede l'evoluzione del private banking in Italia, anche alla luce del contesto macro?

Il settore sta attraversando una fase di forte cambiamento, inevitabile alla luce del nuovo contesto socio economico-finanziario e in virtù dell'evoluzione delle esigenze degli investitori. A livello di sistema si è creata una distinzione netta: abbiamo da un lato le grandi banche commerciali, con un modello di servizio standardizzato e dall'altro le boutique di investimento.

Con quali ricadute?

Le grandi banche commerciali per definizione sono organizzazioni

molto strutturate dove burocrazia ed esigenze di conto economico hanno chiaramente il loro peso, rendendo spesso critica la garanzia di un servizio realmente personalizzato: la logica dei grandi numeri compromette spesso il grado di attenzione che può essere riservato alle richieste del singolo e soprattutto mal si concilia con le esigenze della clientela High Net Worth Individual.

Le boutique, invece?

Sono costruite intorno al concetto di servizio tailor made, fanno leva sui principi di vicinanza, accuratezza e ascolto. La gamma d'offerta è generalmente più ristretta, ma il private banker dedicato, con cui si viene a instaurare un rapporto di fiducia e stima reciproca, affianca il proprio cliente in tutte le sue scelte, anche non strettamente finanziarie, per le quali è comunque in grado di offrire una consulenza, potendo sempre fare affidamento su un consolidato network di partner professionali specializzati in svariati temi come, a titolo di esempio, quelli fiscali, relativi all'ambito aziendale, al passaggio generazionale etc.

Venendo a **Kairos, come si inquadra la sua nomina nella strategia di crescita societaria?**

Sono entrato a far parte della squadra di **Kairos** Partners Sgr la scorsa primavera, sposando il progetto di rafforzamento del servizio di private banking, in linea con il piano industriale 2021-2023, che mira al potenziamento del modello di distribuzione e in particolare del team di vendita dedicato al segmento Hnwi. Ora ho in carico la responsabilità di tutte le sedi - Milano, Roma e Torino - e sto per perfezionare alcuni interessanti ingressi, che contribuiranno attivamente alla crescita del business. Il nostro azionista di maggioranza **Julius Baer** è il terzo gruppo di gestione patrimoniale in Svizzera per asset, che a fine giugno 2022 ammontavano a circa 428 miliardi di franchi svizzeri: il commitment è oggi forte e anche grazie alla sua consolidata expertise nel segmento, intendiamo potenziare il nostro livello di servizio, continuando a mantenere fede ai valori che ci accomunano, come la riservatezza, la responsabilità, l'autenticità delle relazioni e la consistenza dei risultati.



BANK
ITALY

Il settore sta attraversando una fase di forte cambiamento, inevitabile alla luce del nuovo contesto socio economico-finanziario e in virtù dell'evoluzione delle esigenze degli investitori

Paolo Maria Cosmelli

PRIVATE
23

In un panorama dell'offerta affollato come quello italiano, quali sono i vostri tratti distintivi?

Adottiamo un modello di business che combina fabbrica prodotto e wealth management. Ciò significa che, seppur fondando l'offerta su di un sistema ad architettura aperta, i private banker possono avvalersi di un confronto tempestivo ed efficace con i portfolio manager, gli analisti e lo strategist del gruppo, dando così un ulteriore valore aggiunto al servizio di consulenza. Infatti i gestori accompagnano spesso i private banker negli incontri con i clienti per affrontare tematiche più tecniche e insieme effettuare le scelte strategiche e tattiche più corrette, in linea col proprio profilo rischio/rendimento; il fatto che siamo una realtà italiana che parla italiano, rispetto ad altri competitor, agevola sicuramente il dialogo e il confronto.

Come si combinano l'appartenenza a un gruppo internazionali con le specificità dell'offerta locale?

Siamo forti di un expertise consolidata e riconosciuta nel mercato italiano, nel segmento obbligazionario e nelle strategie di gestione alternative, coerentemente col Dna di **Kairos**, che è stata tra i primi operatori del mercato ad aver lanciato i fondi multimanager alternativi ed in particolare il primo fondo alternativo single manager in Italia, nel lontano 2002. L'appartenenza al gruppo **Julius Baer** consente inoltre di proporre soluzioni e servizi di spessore internazionale:



con l'advisory del nostro azionista di maggioranza abbiamo recentemente arricchito l'offerta delle nostre linee di gestione patrimoniale. Inoltre, in quanto boutique, ci distinguiamo anche per l'attenzione alle esigenze del singolo, l'ascolto, la reale personalizzazione del servizio, oltre al completo allineamento di interessi col cliente, considerando che parte del top management è anche azionista del gruppo. Le piccole realtà sono più facilitate nel costruire, coltivare ed alimentare giornalmente quel rapporto di fiducia che è alla base di scelte consapevoli e di valore.

Quali sono i numeri del private banking di **Kairos** e quali i target di crescita?

La struttura annovera a oggi 22 private banker: è in corso un piano di reclutamento di nuovi consulenti di alto standing a cui mi sono dedicato subito dopo il mio ingresso nel gruppo e che auspichiamo vedrà i primi frutti con l'inizio del prossimo anno. Il 2022 è stato un anno estremamente complesso dal punto di vista sociale, economico, politico e finanziario: ciò significa che stiamo necessariamente rivedendo

5 MILIARDI DI EURO GLI ASSET IN GESTIONE DI **KAIROS**

22 I PRIVATE BANKER IN ITALIA

3 LE SEDI ITALIANE: MILANO, ROMA E TORINO

temporalmente i target di crescita in termini di asset.

Chiudiamo con qualche domanda su di lei: qual è il suo stile manageriale?

Una volta consolidata la preparazione tecnica e commerciale, credo che innanzitutto per guidare una squadra sia necessaria la capacità di ascolto e di lavorare in team, sviluppando ciò che chiamiamo quoziente emotivo. Inoltre, la lunga esperienza maturata nella gestione dei key client mi permette inoltre, in contesti particolarmente complessi come quello attuale, di poter essere di ulteriore supporto ai colleghi nei colloqui coi clienti.

Ha degli hobby? Incidono sulla sua professione?

Certamente quando si sceglie una nuova sfida il tempo a disposizione per gli hobby e il proprio quotidiano si assottiglia, ma cerco sempre di mantenere un buon equilibrio tra privato e professionale: una partita a tennis o una giornata di sci, unitamente al tempo di qualità che posso dedicare alla mia famiglia, mi permettono di fare il pieno di energia, contribuendo così a mantenere sempre viva la passione che nutro per il mio lavoro. 🎾