



I VANTAGGI DELLA PERSONALIZZAZIONE

di Francesca Vercesi

Kairos Partners Sgr, boutique d'investimento attiva nel settore dell'asset management e del wealth management, lo scorso novembre ha nominato **Paolo Maria Cosmelli** nuovo responsabile dell'area Private Banking. Cosmelli, 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, ha assunto l'incarico prima ricoperto da Caterina Giuggioli. A Cosmelli è stata anche contestualmente affidata la responsabilità delle sedi di Torino e Roma. Con lui parliamo del ruolo del private banking oggi e di come si sta muovendo la Sgr.

Quando ha assunto la carica di responsabile private banking di Kairos Partners Sgr ha fatto sapere di apprezzare la coerenza al suo modello distintivo che combina fabbrica prodotto e wealth management.

Com'è andato questo primo anno?

Il 2022 è stato un anno sfidante e davvero complesso: lo ricorderemo per la difficoltà che tutti noi, in qualità di attori del mercato ma anche di clienti, abbiamo dovuto affrontare, alla luce di un contesto socio-politico e macro economico tutt'altro che stabile, segnato dal ritorno dell'inflazione e da un'occasionale correlazione tra mercati azionari ed obbligazionari, che ha lasciato

veramente poco spazio di manovra per una gestione efficiente dei patrimoni. Sicuramente il modello di business distintivo di boutique di **Kairos** Partners Sgr, fondata sull'integrazione tra asset management e wealth management, ha confermato il suo valore: la vicinanza del consulente al cliente, che le piccole realtà rendono possibile, rafforzata da una tempestiva e scrupolosa lettura dello scenario hanno dimostrato di poter fare la differenza. Inoltre, l'ascolto delle esigenze non solo finanziarie, che un consulente dedicato è in grado di offrire, contribuisce a mantenere forte la relazione di fiducia e stima reciproca che si instaura col proprio cliente, soprattutto in periodi storici particolarmente delicati come quello appena vissuto.

Tra i suoi obiettivi c'è anche quello di rafforzare la squadra dei consulenti. Considerando la difficoltà del contesto, come sta andando questo progetto e quali gli obiettivi di lungo periodo?

Gli obiettivi di un mandato come il mio sono chiaramente di medio-lungo termine e l'anno che ci lasciamo alle spalle non è stato di grande aiuto. In una fase come quella che stiamo vivendo, la priorità del consulente rimane chiaramente quella di tutelare il patrimonio del proprio cliente, motivo per cui c'è stato in generale uno scarso movimento sul mercato del recruitment dedicato ai private banker. Sono però fiducioso che il 2023, iniziato con premesse differenti, possa presto dare interessanti soddisfazioni.

Il tipo di clientela che seguite necessita di una guida sempre più esperta per orientarsi in uno scenario oggi particolarmente complesso. Come si sta muovendo per incrementare la fiducia e per



Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile



lavorare su un modello di business che sappia orientarsi al clima attuale? Cosa vi differenzia dagli altri?

Come detto prima, il valore della boutique, con i suoi fattori distintivi, emerge oggi in maniera molto chiara e si somma a quello del nostro modello di business. I nostri private banker possono infatti contare sulla possibilità di confrontarsi tempestivamente ed in modo efficace con i nostri gestori ed analisti della cosiddetta fabbrica prodotto, che si rendono a loro volta disponibili anche a dialogare direttamente col cliente, per agevolarli nel compiere scelte strategiche e tattiche più corrette, in linea col proprio profilo rischio/rendimento. Questo è il nostro fattore distintivo, unitamente al fatto che siamo una realtà italiana che parla italiano (rendendo tutto molto più semplice ed accessibile rispetto ad altri competitor) alla solidità patrimoniale del nostro azionista di maggioranza, **Julius Baer**, uno dei principali gestori patrimoniali svizzeri e al completo allineamento di interessi con i nostri clienti, considerando che parte del top management è anche azionista della società. Inoltre la nostra dimensione ci porta a specializzarci su determinati segmenti di mercato, ovvero l'azionario italiano, l'obbligazionario e quello degli investimenti alternativi, coerentemente col Dna di **Kairos**, che è stata tra i primi operatori del mercato ad aver lanciato il primo fondo alternativo single manager in Italia, nel lontano 2002.

▲ Paolo Maria Cosmelli
responsabile dell'area
Private Banking
di **Kairos Partner Sgr**

Quali sono le maggiori difficoltà della sua professione oggi?

La mia più grande sfida consiste nello spiegare ai clienti in maniera chiara il contesto sempre più complesso e particolarmente dinamico in cui dobbiamo operare per poter fare insieme scelte di investimento consapevoli. In un mondo in cui l'informazione abbonda, senza confini netti tra corretto ed inesatto, diventa infatti sempre più difficile sradicare convinzioni che si basano spesso su valutazioni errate.