

AP / Private Banking

Boutique dalle idee forti. Kairos rafforza il wealth

“L’inserimento nel perimetro di Anima è una vera novità industriale”. La prima intervista a Claudio Barberis, da luglio responsabile delle gestioni della storica SGR italiana.



Claudio Barberis,
Kairos Partners SGR

} Daniele Barzaghi

“L’operazione di Anima con Kairos mi ha davvero

sorpreso e subito interessato: prendere una boutique altamente specializzata, con un gruppo mirato di clienti, e dotarla della forza operativa che solo un grande gruppo può dare è un’operazione brillante; soprattutto se condotta da un grande gruppo industriale, non finanziario. Il progetto ha fin da subito dimostrato caratteristiche di novità imprenditoriale, un unicum nell’attuale panorama finanziario che unisce realmente competenze, strumenti e processi di due realtà precedentemente separate. Per questo mi ha fatto piacere entrare a farne parte, visto che anche il mio passato professionale è stato spesso legato a iniziative di creazione imprenditoriale”.

Responsabile delle gestioni patrimoniali di **Kairos Partners SGR** dallo scorso luglio, **Claudio Barberis** ha scelto **ADVISOR PRIVATE** per la sua prima intervista nel nuovo ruolo. Laureato in Bocconi nel 2001, ha speso il primo decennio di lavoro, “gli anni formativi” come dice, in società del risparmio di

Protagonisti / AP



Da sinistra: Marco Colli, Lorenzo Cioverchia, Claudio Barberis, Gianluigi Lugano e Lorenzo Lallo

grandi dimensioni, in primis Allianz GI. Lì si è occupato prevalentemente di gestioni multiasset.

“Ho vissuto poi i primi tre anni di vita di Moneyfarm, occupandomi di portafogli bilanciati in ETF. Esperienza molto interessante dal punto di vista tecnico e umano, in una realtà nascente che mi ha offerto visibilità e opportunità. Da lì decisi di spostarmi all'estremo opposto dei servizi di wealth management con Secofind SIM, il family office forse più antico d'Italia. L'universo investibile era molto più esteso: ai mercati liquidi si aggiungeva l'illiquido e le soluzioni alternative”.

“Dopo è arrivata Rothschild & Co. che lanciava la sim italiana e mi chiamò come responsabile per gli investimenti. Vi ho speso gli ultimi sei anni, ritrovando un approccio internazionale alla clientela, oggi arrivato anche in Italia: l'interlocutore del wealth manager non è più soltanto il cliente finale, ma si crea una triangolazione anche col suo family office, specialisti che negli ultimi anni hanno fatto passi da gigante dal punto di vista delle competenze, ad esempio sul fronte del risk management e dello spettro di mercati e soluzioni coperte”. In Italia, nel mondo delle PMI, è in atto

un passaggio generazionale epocale che sta creando molta nuova liquidità attirando numerosi operatori internazionali per gestire un fenomeno che durerà almeno un decennio, forse due. E anche i pochi grandi soggetti italiani si stanno attrezzando, come nel caso dell'acquisizione di Kairos da parte di Anima.

“Kairos, che ha un'anima composita di asset e wealth management, ha mantenuto negli anni un brand definito. È un gestore noto per avere posizioni fortemente attive: i portafogli hanno personalità e non è un aspetto scontato, perché molti pensano che le gestioni patrimoniali siano tutte uguali, senza esposizioni nette in termini di idee. In Kairos non è così, tutti i portafogli gestiti seguono un approccio a gestione attiva, sia da un punto di vista strategico di medio periodo sia nelle scelte più tattiche di breve.

L'appartenenza al gruppo Anima creerà un contesto fertile di idee e alternative disponibili, permettendo a Kairos di mantenere il suo approccio da wealth manager ma con alle spalle il supporto di un operatore di grandi dimensioni: le scelte di portafoglio di una boutique e la ricchezza di soluzioni disponibili all'interno del gruppo Anima porteranno a una

proposition convincente per i clienti finali” evidenzia Barberis.

La stagione di tassi positivi aiuta: “La normalizzazione dei mercati è benvenuta. Crea una salutare competizione e incentiva una maggiore diversificazione dei portafogli, come non si vedeva dall'introduzione del quantitative easing. Ci sono settori e segmenti di mercato trascurati negli ultimi dieci anni, non particolarmente affollati e con valutazioni interessanti”.

“Inoltre, gli investimenti illiquidi, che hanno beneficiato dei tassi a zero attraendo tanti investitori in cerca di alternative, saranno affiancati da un ritorno di appeal del mondo liquido e di soluzioni come lo stock picking o le strategie classiche del mondo hedge fund, inclusi approcci global macro. La leva dei tassi ha generato negli anni del QE mercati estremamente direzionali, a cui sono seguiti numerosi episodi di volatilità in cui saliva o scendeva tutto, in un costante contesto di risk on/risk off. Oggi, tranne il comparto tech, i mercati sono lontani da eccessi valutativi e il mondo privato ha meno debito. Le crisi sui mercati potranno venire, ma con velocità e drammaticità ridimensionate” ●