

Soluzioni e ascolto per i clienti private



June 25, 2025



Strategia di fondo solida, idee chiare e capacità di reagire alle turbolenze. Questo il messaggio chiave lanciato da Mario Unali di Kairos

In un contesto di mercati sempre più volatili e complessi, la consulenza Private può ottenere risultati importanti. Ne abbiamo parlato con Mario Unali, Head of Investment Advisory di Kairos Partners SGR, per approfondire l'approccio della società tra strategie personalizzate e visione sui mercati.

Come sta evolvendo la consulenza per i clienti private in Kairos, in un contesto di crescente complessità?

“L'evoluzione della consulenza è strettamente legata alla crescente complessità dei mercati. Bisogna adattare le risposte offerte guardando ai fattori esogeni di breve periodo. Questo non significa smontare e rimontare i portafogli di continuo, ma fare aggiustamenti tattici con una lettura più attenta dei segnali di breve. In Kairos disponiamo di un team dedicato di quattro professionisti focalizzati sulla clientela private. È un aspetto distintivo per una realtà come la nostra, che ci consente di costruire un'impalcatura solida per i portafogli e di innestarvi sopra idee di investimento opportunistiche. La recente volatilità di aprile, seguita da un rapido recupero dei mercati, è un esempio di quanto oggi sia cruciale saper agire con rapidità: abbiamo alleggerito le esposizioni nella prima fase e poi adottato un atteggiamento più costruttivo al momento opportuno. Serve maggiore lavoro sull'asset allocation, ma anche la capacità di restare fedeli alle proprie convinzioni: anche se un titolo scende, se valido può rappresentare un'opportunità”.

Quanto conta oggi un approccio personalizzato nella costruzione di portafogli per la clientela high net worth?

“Oggi ogni investitore richiede soluzioni personalizzate. È un cambiamento strutturale nell’industria del risparmio gestito. Il modello tradizionale, basato su prodotti standardizzati, fatica a rispondere alle aspettative dei clienti. Ci definiamo una boutique proprio per questo: seguiamo una clientela selezionata e sofisticata, investiamo risorse nell’ascolto e nella comprensione dei bisogni individuali. Parliamo di clienti che spesso hanno grande propensione al rischio e ampia liquidità da gestire. Il nostro compito è cucire addosso a ciascuno una strategia su misura, coerente con le loro esigenze e visioni”.

Qual è la vostra view sul mercato azionario globale, considerando l’incertezza macro su dazi e geopolitica?

“L’incertezza è destinata a restare per alcuni mesi, ma ciò non significa che manchino le opportunità. I movimenti di volatilità e confusione sui mercati generano occasioni su titoli specifici. È lì che ci concentriamo: sulla selezione di singole storie. Lo scorso anno l’Al era sulla bocca di tutti; oggi se ne parla meno, ma il tema è tutt’altro che esaurito. Continuiamo a studiare le realtà più promettenti, anche in ambiti come la farmaceutica o l’innovazione scientifica, che non sono certo influenzati dai dazi. In generale, la reporting season americana ha offerto segnali incoraggianti. Restiamo costruttivi sulla possibilità di ottenere buone performance in questo contesto”.

Ci sono settori o aree geografiche che ritenete particolarmente interessanti in questa fase di mercato?

“Guardiamo con interesse ai titoli azionari europei e italiani: presentano valutazioni ancora interessanti, anche dopo i recenti rialzi, e c’è spazio per un’ulteriore crescita. In Europa, ad esempio, il tema difesa è diventato strategico, ma le aziende del settore sono poche per avere reali benefici a vantaggio, probabilmente, dei grandi player statunitensi. Anche la Cina può tornare sotto i riflettori, specie in caso di allentamento delle tensioni commerciali con gli USA. Lì ci sono realtà che possono far bene. Sul fronte obbligazionario, invece, il contesto è più selettivo. Per un investitore europeo, oggi è difficile ottenere buoni ritorni negli Stati Uniti: il dollaro non garantisce più rendimenti protetti come un tempo. Per questo privilegiamo l’Europa che, pur con rendimenti nominali più compressi, offre oggi condizioni più favorevoli. L’approccio, in ogni caso, resta selettivo: puntiamo su storie di qualità, sia nel Vecchio Continente che oltreoceano, anche nei settori come aerospazio o tecnologia, magari oggi meno al centro dell’attenzione ma con ottime prospettive di lungo termine”.

L’articolo integrale è stato pubblicato sul numero di giugno 2025 del magazine Wall Street Italia. [Clicca qui per abbonarti.](#)