

AP / Private Banking

Gestioni patrimoniali efficaci per una clientela sofisticata

L'approccio gestionale di Kairos (gruppo Anima) è attivo: i portafogli, tailor made, si distanziano per composizione e struttura da ciò che si può trovare negli indici classici.

} Daniele Riosa

“Offriamo sia gestioni patrimoniali, con diversi gradi di personalizzazione dei mandati, sia servizi di consulenza, che prevedono l'approvazione anticipata delle idee di investimento da parte del cliente". **Claudio Barberis**, responsabile gestioni patrimoniali di **Kairos Partners SGR**, con un'intervista ad **ADVISOR PRIVATE**, spiega le peculiarità del servizio offerto dalla boutique d'investimento indipendente.

Quali sono gli elementi strategici per una gestione patrimoniale efficace per una clientela facoltosa?

La gestione patrimoniale è un servizio che può riguardare una parte importante del patrimonio di una famiglia, poiché svolge attività di "asset allocation", ossia di distribuzione degli investimenti su più mercati a livello globale. La gestione ha quindi un obiettivo ambizioso e per essere efficace deve perseguiro con un'alta qualità di risorse umane dedicate, di processo e di esecuzione: occorre costruire portafogli che abbiano un motore di asset al-

location robusto in termini di copertura dell'universo investibile, controllo dei rischi e apertura alle continue evoluzioni dei mercati. Per fare un esempio, da tempo si dice che il tradizionale approccio 60/40, che consiste nel distribuire i portafogli sui mercati azionari e obbligazionari sviluppati, deve evolvere, vista la concentrazione di rischi che accomuna ormai molti indici globali dei Paesi sviluppati. Portare l'approccio verso un universo investibile più esteso e meno legato agli indici principali non è semplice ma è necessario, e presuppone la capacità di costruire portafogli che coprano anche aree geografiche meno tradizionali, strategie alternative, o materie prime.

Nel wealth management, quali sono i vostri servizi principali?

In Kairos offriamo sia gestioni patrimoniali, con diversi gradi di personalizzazione dei mandati, sia servizi di consulenza, che prevedono l'approvazione anticipata delle idee di investimento da parte del cliente. All'interno della struttura operano 25 banker di grande esperienza e la cui formazione è curata costantemente, in modo da po-

ADVISOR PRIVATE

Data: 20.10.2025

Pag.: 44,45

Protagonisti / AP

ter interagire con la clientela con alto profilo, sia diretta, sia intermediata da family office o advisor. Per la clientela più sofisticata anche dal punto di vista del wealth planning, con veicoli di investimento o esigenze di reportistica particolari, i team commerciale e operations sono in grado di soddisfare le richieste più specifiche. In termini di prodotti di asset management, oltre alla copertura di tutte le asset class liquide tradizionali, il gruppo Anima, a cui Kairos Partners appartiene, mette a disposizione anche una ricca offerta sui mercati privati, tra cui il real estate, il debito privato e il venture capital.

C'è un servizio in particolare che si può definire esclusivo di Kairos?

In Kairos, la cura del cliente e la personalizzazione del servizio sono fatte con l'attenzione che solo una boutique può garantire, mentre la qualità tecnica dei portafogli, la profondità dell'analisi e la capacità di innovazione sono quelle di un grande gruppo con ingenti risorse da investire, anche sul capitale umano. I professionisti dell'asset management di Kairos, in gran parte con esperienza internazionale, operano soprattutto da Milano, caratteristica che rende Kairos e Anima insieme uno dei centri di competenza finanziaria più grandi nel Paese, a completa disposizione della clientela wealth.

Come sta cambiando la vostra clientela nel tempo?

Il mercato italiano del wealth management sta evolvendo, sia in termini di operatori, sia di clientela. Molte famiglie con patrimoni importanti sono oggi affiancate nelle scelte di investimento da family office, che diventano quindi interlocutori naturali di Kairos.



Claudio Barberis,
Kairos Partners SGR

In Italia stiamo inoltre assistendo a un processo di "finanziarizzazione" della ricchezza: molte famiglie imprenditoriali stanno vendendo le proprie aziende, che magari operavano sin dal dopoguerra, o le consolidano in gruppi più grandi. Queste famiglie si affacciano pertanto sui mercati alla ricerca di soluzioni di investimento, con patrimoni importanti. Aggiungo che la città di Milano, negli ultimi anni, sta diventando approdo di professionisti internazionali che spostano qui la loro residenza e le loro esigenze di servizi di gestione: una nuova possibile fascia di clientela da esplorare.

Quali sono i principi che vi guidano nella costruzione del portafoglio?

Per quanto riguarda le gestioni patri-

moniali, il processo vede prima una fase creativa di generazione di idee di investimento e poi una fase tecnica di costruzione dei portafogli: la prima raccoglie numerosi contributi ed è molto ampia in termini di universo investibile; la seconda coinvolge professionisti con maggiori competenze quantitative.

L'approccio gestionale di Kairos è attivo: significa che i portafogli, per quanto costruiti con prudenza, sono notevolmente distanti, per composizione e struttura, da ciò che si può trovare negli indici classici.

La convinzione di fondo è che i mercati globali siano molto più ricchi di opportunità di rendimento e di diversificazione di quanto si possa ottenere limitandosi ai benchmark tipicamente utilizzati.

Da ultimo, l'impostazione dei portafogli in gestione patrimoniale è fatta da posizioni con orizzonti temporali quasi sempre di medio-lungo periodo, in un approccio soprattutto strategico.

In tema di passaggio generazionale: vedete ostacoli nel rapportarvi con eredi e successori?

Siamo abituati a confrontarci con le diverse generazioni dei gruppi familiari e non notiamo particolari complessità. Le nuove generazioni sono in molti casi molto preparate da un punto di vista tecnico, laddove le generazioni precedenti hanno magari più esperienza: le due cose si completano e rendono il lavoro più facile anche per noi.

A livello di team, avete in programma nuovi imminenti inserimenti?

Le porte di Kairos, naturalmente, sono sempre aperte per i migliori talenti, sia giovani sia con esperienza ●