

Investimenti su misura

Kairos punta su un modello che privilegia il dialogo a supporto di una clientela esigente Unali (responsabile investment advisory): “La gestione attiva è imprescindibile”

DI V.A.

In una fase di profonda trasformazione per i mercati finanziari globali e per i rapporti geopolitici internazionali, la consulenza private deve saper coniugare ascolto approfondito, personalizzazione e capacità di adattarsi rapidamente alle evoluzioni del mercato. È questo il modello di Kairos Partners, boutique milanese parte del gruppo Anima, come racconta in questa intervista il **responsabile dell'investment advisory, Mario Unali**. Partendo da un assunto fondamentale: le necessità di chi investe sono sempre più articolate e per questo sono necessarie una visione olistica dei mercati e un approccio convintamente attivo alla costruzione e alla gestione dei portafogli.

Quali sono oggi le principali preoccupazioni della clientela?

Più che di preoccupazioni, parlerei di bisogni. Il contesto globale è ricco di incognite, ma la necessità di sicurezza e protezione è solo una delle richieste con cui dobbiamo confrontarci.

I clienti high net worth si aspettano un servizio di consulenza patrimoniale completo, che consenta loro di

affidarsi a un piano di investimento che sia insieme solido e flessibile, sostenuto da processi decisionali trasparenti e gestito da un team a cui poter esprimere i propri dubbi e fare le domande necessarie.

Fondamentale, infatti, è saper rispondere a clienti che chiedono soluzioni che non tengano conto “solo” delle condizioni di mercato ma anche delle loro peculiarità individuali, delle loro storie e aspettative, della loro propensione al rischio e di un orizzonte temporale d'investimento adeguato.

Parallelamente, a un servizio come il nostro è anche richiesto di gestire i rischi in modo proattivo, con un focus chiaro sugli obiettivi di crescita sostenibile, così da poter affrontare con tranquillità anche le fasi più difficili.

Qual è il modello distintivo di Kairos nel rispondere a questi bisogni?

È costruito su un processo di investimento solido, caratterizzato da agilità e tempestività, senza perdere di vista il rapporto umano e il valore di una scelta sempre ben argomentata e “spiegabile”. Personalizzazione

per noi significa questo: costruire soluzioni che non si limitano a interpretare le aspettative, gli obiettivi e le preoccupazioni del cliente, ma nascono proprio dal loro ascolto e si adattano alle loro evoluzioni, che mutano costantemente, così come si muovono i mercati. In sintesi, se dovessi indicare l'elemento distintivo, indicherei proprio un modello costruito sulla fiducia e sul dialogo.

Costruendo un portafoglio, quali sono i principali fattori da considerare?

Premesso che nessun portafoglio è uguale a un altro, la pietra d'angolo per costruire questi strumenti è sempre la valutazione approfondita di alcuni fattori chiave. Innanzitutto, analizziamo la tolleranza al rischio del cliente, per capire quanto possa sopportare in termini di volatilità senza che ne sia compromessa la serenità personale. Quindi esaminiamo la struttura patrimoniale complessiva e l'orizzonte temporale di investimento, fondamentali per definire una strategia sostenibile nel medio-lungo periodo. Inoltre, non vanno trascurati gli aspetti successori, che in molti casi assumono un

peso sempre maggiore nelle scelte di asset allocation e nelle modalità di gestione. A livello allocativo poi, il nostro approccio affianca agli investimenti nelle asset class tradizionali — azioni, obbligazioni e fondi — quelli alternativi, che offrono potenziale di diversificazione, decorrelazione e opportunità di rendimento interessanti. Queste ultime, in particolare, rappresentano una componente importante per creare portafogli resilienti e in grado di fronteggiare scenari di mercato variabili, oltre che una soluzione sempre più richiesta da un numero crescente di investitori. In questo senso, non è difficile prevedere che lo spazio degli asset alternativi continuerà a crescere e ad acquisire sempre più peso, a diversi livelli.

In una fase come quella attuale, ricca di incognite, quanto è importante la gestione attiva?

Nella prima parte di quest'anno, quando l'impatto delle variabili esogene si è dimostrato decisivo, lo abbiamo visto con chiarezza: in un contesto di mercato incerto e volatile, la gestione attiva riveste un ruolo imprescindibile. Specialmente nelle fasi a più alta volatilità, le soluzioni passive, da sole, non bastano. Per cogliere tempestivamente le opportunità che emergono da specifici settori o singoli titoli e per mitigare con rapidità i rischi, adattando le posizioni di portafoglio alla mutevolezza dello scenario macroeconomico, l'apporto di un gestore attivo è insostituibile. Questo



Da sinistra la foto ritrae: Michele Piatti, Michelle Toti, Mario Unali, Carlo Sturlese

approccio infatti consente di agire con consapevolezza e flessibilità, proteggendo il patrimonio senza rinunciare alle prospettive di crescita. Un valore aggiunto in grado di fare la differenza, specialmente nelle fasi di maggiore dispersione di rendimenti fra settori e aree geografiche o nei periodi in cui, come oggi, alcune certezze che credevamo immutabili sembrano venir messe in discussione.

Nella pratica, questo come si traduce in termini di aggiornamento dei modelli?

Se dovessi indicare tre aggettivi per descrivere questa parte fondamentale del nostro lavoro quotidiano, direi "costante", "tattico" e "dinamico".

In Kairos, come team di advisory monitoriamo costantemente l'andamento dei mercati e valutiamo in tempo reale l'impatto degli eventi globali - di natura finanziaria ma non solo - sui listini, intervenendo con aggiustamenti mirati ove necessario. Questo non implica una rivoluzione permanente dei portafogli, ma comporta un lavoro, costante nel tempo, di modifiche calibrate, che tutelino il patrimonio cogliendo al contempo le occasioni che di volta in volta si presentano. Una flessibilità decisiva per poter leggere correttamente i trend agendo con tempestività, senza perdere di vista l'orizzonte strategico e gli obiettivi di lungo termine. 📈