

La sim presenterà domanda nella prima parte del 2015

Kairos, un futuro da banca privata

A cura di Diana Bin

Kairos si butta nella consulenza agli investimenti e si prepara a trasformare la sim del gruppo in banca privata per poter offrire ai clienti i servizi di lombard lending, ovvero prestiti concessi a fronte di una garanzia. Ne parliamo con Caterina Giuggioli (nella foto), responsabile dell'area clienti di Kairos Julius Baer sim.

Kairos ha due anime, quella - preponderante - dell'asset management e quella della consulenza. Concentriamoci sulla seconda: quando nasce e come si articola? L'attività della consulenza nasce con la partnership tra Kairos e Julius Baer ed è figlia dell'evoluzione dei mercati finanziari e delle esigenze dei risparmiatori realizzate negli ultimi anni. Abbiamo un team di 26 consulenti che dialogano con la clientela e che fanno proprie ed elaborano le competenze e il know-how di analisti, gestori, trader e risk manager di Kairos Partners, la nostra società di asset management.

Kairos ha annunciato l'intenzione di spingere di più sull'attività di advisory: perché?

Il mondo del private banking sta attraversando un importante cambiamento culturale, ma anche di competenze e professionalità che stanno - probabilmente e per la prima volta - mettendo in discussione il ruolo delle banche tradizionali in qualità di principali protagonisti dell'industria. A questo si aggiunge la difficoltà di generare rendimenti positivi con strumenti percepiti come privi di rischio e che stanno allontanando il risparmiatore da soluzioni di investimento fai-da-te: queste erano molto in voga negli anni passati, quando il livello dei tassi consentiva di produrre ritorni accettabili con profili di rischio contenuti. La combinazione di questi fattori continuerà

anche in futuro a premiare realtà localizzate sulla gestione del patrimonio, sullo sviluppo di prodotti e servizi su misura per i clienti, insomma coloro che saranno in grado di fornire una consulenza professionale a 360 gradi. Sul fronte reclutamento, la nostra filosofia è sempre stata quella di crescere in maniera graduale attraverso l'inserimento di figure di banker di altissimo standing e con un approccio imprenditoriale assimilabile al nostro. Direi che un target verosimile è nell'ordine di 5-7 risorse l'anno.

Kairos Julius Baer sim, nata dalla partnership con Julius Baer, diventerà banca privata.

Presenteremo la richiesta nella prima parte del 2015. Il nostro progetto è localizzato sulla creazione di una banca privata al servizio di grandi patrimoni che possa fare lending ai clienti e che sia quindi in grado di erogare credito. Di fatto, ad oggi, riusciamo già a coprire l'80-90% dei servizi che i nostri clienti privati e istituzionali ci richiedono. Quando saremo banca, completeremo la nostra offerta con questo ulteriore servizio.

Quali prospettive vede per la consulenza finanziaria in Italia?

Credo sia destinata a un ruolo cruciale, quantomeno se intendiamo la consulenza in senso ampio

come l'abbiamo finora descritta, ovvero una regia che collezioni le specifiche esigenze finanziarie, patrimoniali e societarie del cliente e le implementi in base alle sue necessità.

Questo non può prescindere dalle capacità di gestione dell'asset manager, che rimane l'elemento qualificante e risultante complessivo. Credo che la nostra peculiarità si trovi proprio in questa combinazione: un private banking con un società di gestione al suo fianco.

Pensate a nuove sedi, oltre a quelle di Milano, Roma, Torino, Lugano, New York e Londra?

Siamo già presenti nelle principali piazze finanziarie internazionali e non stiamo valutando l'apertura di nuove sedi. I nostri driver di crescita sono stati storicamente il livello di soddisfazione dei nostri clienti e lo sviluppo di nuovi prodotti. Direi che al momento ci concentriamo su questi due aspetti.

di Diana Bin

FORMAZIONE

di Gaetano Megale*



Cercasi codice etico per la consulenza

Il dibattito sul conflitto di interessi nella consulenza finanziaria viene spesso sviluppato in maniera fuorviante, quando si parla addirittura di "assenza dei conflitti di interesse", in termini incompleti, quando si fa semplicemente riferimento alla normazione o, in maniera ridondante, quando nei codici deontologici si dichiara di "porre gli interessi del cliente al di sopra dei propri". Esperienze internazionali hanno approfondito il tema formulando "codici etici" che guidano l'interpretazione di tutte le regole e i comportamenti professionali e che consentono di acquisire una profonda consapevolezza del ruolo. La loro definizione avviene tramite "dilemmi etici" nei quali si presentano situazioni in cui c'è conflitto tra più principi che coinvolgono il consulente e gli altri stakeholder.

La responsabilità andrebbe esercitata verso il cliente, la professione, le altre figure professionali con cui si collabora, l'organizzazione alla quale si appartiene, le istituzioni pubbliche e l'intera collettività. Così le scelte professionali possono avere conflitti tra diversi portatori di interessi.

In queste situazioni occorre stabilire a quale principio etico dare priorità. Il codice etico è dunque uno strumento che svolge una funzione preventiva. Anche la scelta del modello professionale è l'esito di un ragionamento morale, che a sua volta è risultato della maturazione individuale determinata dalle sollecitazioni del contesto in cui il consulente opera. Infatti l'attività professionale può essere praticata in base a diverse ragioni, spesso inconsapevoli: evitare conseguenze negative; ottenere vantaggi anche mediante scambi "equi"; conformarsi alle regole del gruppo di appartenenza; rispettare le regole dell'autorità istituzionale; considerare gli interessi di tutti gli stakeholder; operare in base a principi universali. La definizione di un codice etico è probabilmente la via più adeguata per una migliore definizione della professione e per la sua evoluzione virtuosa.

*presidente di Progetica