

PRIVATE

Data: 25.03.2023

Pag.: 20,21,22

Size: 1638 cm2

AVE: € .00

Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



OPINION

L'apertura capitolina è conseguente a una serie di valutazioni attente e ponderate che ci hanno confermato l'opportunità di replicare il successo che abbiamo avuto nelle nostre sedi di Milano, Torino, Londra e Montecarlo

Massimiliano Cagliero

20 PRIVATE



Rotta sull'Urbe

Banor rafforza il presidio territoriale nazionale con un nuovo ufficio a Roma
 Cagliero (ad): "Così siamo più vicini ai clienti del Centro e Sud Italia"

DI LUIGI DELL'OLIO

Dopo Milano, Torino, Londra e Monte-Carlo, **Banor** ha aperto a Roma. Una scelta in linea con il percorso di rafforzamento e di presidio del territorio da tempo intrapreso dal gruppo guidato da **Massimiliano Cagliero**.

Con lui abbiamo fatto il punto delle evoluzioni che stanno interessando il mercato del wealth management e le scelte conseguenti della società.

Come nasce l'idea di aprire a Roma?

Abbiamo deciso di essere ancora più vicini alla nostra clientela presente nella capitale offrendo non solo la filosofia di gestione "value", che ha avuto rendimenti eccellenti in modo consistente negli anni, ma anche l'accesso ai maggiori gestori di private equity a livello mondiale. Abbiamo fatto valutazioni attente e ponderate che ci hanno confermato l'opportunità di replicare il successo che abbiamo avuto nei nostri uffici di Milano, Torino, Londra e Montecarlo. Il nostro approccio è, infatti, sempre stato bottom up e abbiamo aperto nuove sedi quando è stato utile per i nostri clienti.

La crescita degli asset e dei clienti e l'ingresso di nuovi professionisti

basati proprio a Roma hanno dunque creato le giuste premesse per aprire un nuovo ufficio e puntare a crescere ulteriormente in questa piazza così importante. Fabio Vendetti, Lorenzo del Gallo e Simone Brugnoli saranno il punto di riferimento a Roma. Si sono uniti al team di **Banor** tra la fine del 2021 e l'inizio del 2022 e, da oltre venti anni, seguono, affiancano e supportano famiglie e clienti Hnwi nella capitale.

Su quale tipologia di clientela puntate?

Con il nuovo ufficio di Foro Traiano intendiamo ampliare l'offerta di servizi di private banking, wealth management e asset management. Vogliamo essere sempre più vicini ai nostri clienti, in particolare a quelli della struttura di private banking ed alle famiglie che da anni hanno scelto di essere supportate dal nostro family office per il mercato romano e, più in generale, per tutto il Centro e Sud Italia. Ma, essere presenti a Roma, assume un significato importante anche nella relazione con la nostra clientela istituzionale. Potremo, infatti, consolidare il

nostro ruolo di partner nei confronti di molti investitori istituzionali italiani. È con questa consapevolezza che saremo naturalmente pronti a cogliere la domanda di nuovi clienti in un mercato in costante evoluzione.

Quali sono i numeri di **Banor** nel private banking e quali i progetti di crescita?

In oltre vent'anni di attività la nostra struttura è cresciuta fino a superare la soglia degli 11 miliardi di euro di Aui (Asset under influence). Oggi possiamo contare su oltre 150 professionisti che ci permettono di seguire e supportare i nostri clienti nelle loro diverse esigenze patrimoniali. Siamo diventati un punto di riferimento per investitori istituzionali, privati e famiglie imprenditoriali. Per quanto riguarda i nostri progetti di crescita, voglio ribadire che le priorità non saranno rappresentate da nuovi obiettivi di raccolta o di asset management, bensì dall'ulteriore miglioramento e ampliamento dei servizi offerti alla nostra clientela, con particolare attenzione all'innovazione di processo e di prodotto.

Data: 25.03.2023 Pag.: 20,21,22
Size: 1638 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



Qual è la vostra view relativamente alle varie asset class e aree geografiche per il 2023?

Riteniamo che nel 2023 vedremo, in generale, un rallentamento e una diminuzione del Pil globale, scenario questo già stato scontato dal mercato nel corso del 2022. Ci aspettiamo una prima parte dell'anno più altalenante e volatile, mentre nella seconda parte dell'anno vi sarà una maggiore visibilità sui temi più delicati di questa fase: utili aziendali, tassi e inflazione. L'inflazione dovrebbe, finalmente, diminuire sia in America che in Europa, anche se questi risultati saranno possibili solo con un livello più alto dei tassi di interesse. Per quanto riguarda il settore obbligazionario, dopo molti anni in cui non era consigliato investire, abbiamo una view costruttiva grazie ai rendimenti positivi, soprattutto in termini reali. Guardiamo in particolare l'area corporate, puntando sui titoli ad alto rating ed a duration breve-



5
Gli uffici in Italia e all'estero

11
Gli asset under influence
in miliardi di euro

150
I professionisti della società

media che offrono ancora oggi rendimenti a scadenza interessanti. Nel comparto azionario riteniamo che la correzione generalizzata dello scorso anno abbia creato nuove opportunità di investimento sui leader di settore e sulle aziende più resilienti e meno indebitate. In ottica molto selettiva riteniamo

che sia necessario puntare anche su questa componente dell'asset allocation per poter generare valore nei portafogli. Borse europee e asiatiche potrebbero rappresentare le opportunità più interessanti a livello globale. Il valore delle materie prime, invece, dovrebbe tendere a scendere a causa della crescita debole a livello globale e di un conseguente calo della domanda. Dobbiamo però considerare il tema della transizione energetica che nel prossimo decennio porterà enormi investimenti rilanciando dunque la domanda di materie prime. In particolare, abbiamo una view positiva su rame, nickel, petrolio e uranio. L'oro e l'argento continueranno a rappresentare una buona protezione sia rispetto al rischio geopolitico che alla difesa del potere d'acquisto. Tra le valute pensiamo che il periodo di sovra performance del dollaro americano sia terminato e quindi favoriamo l'euro e le valute emergenti. ▶