

# Banor SIM, un 2016 all'insegna della qualità

**Q**ualità è la parola del 2016 per Banor SIM. Sia dal punto di vista della crescita societaria, sia sul fronte reclutamenti, la società punta in grande. **ADVISOR** ne ha parlato con **Massimiliano Cagliero**, amministratore delegato della SIM.

## Come si caratterizza la strategia di crescita della SIM?

La nostra è una strategia a tre dimensioni; le prime due dipendono essenzialmente dalla società stessa, mentre la terza è legata alla situazione di mercato. La nostra prima "gamba" è sicuramente il mondo del *private banking*. Grazie anche a una situazione di mercato favorevole, abbiamo registrato una crescita storica della nostra clientela privata. La seconda, avviata un paio di anni fa, è rappresentata invece dalla clientela istituzionale, sia tramite mandati di gestione dedicati ai clienti istituzionali sia attraverso l'investimento nella nostra SICAV da parte della clientela. Esiste poi una terza strategia di crescita su base "opportunistica", ovvero per linee esterne: guardiamo solitamente a realtà come le nostre, ma teniamo in considerazione anche *private banker* con portafogli significativi. La nostra sede di Londra sta finalizzando l'acquisizione di una quota di minoranza in una società di gestione a Singapore per dotarsi di un presidio e di un punto di os-

di **Alessandro Chiatto**

servazione sui mercati asiatici, sempre mantenendo il nostro approccio *value*, basato su un profondo lavoro di analisi, studio e ricerca.

## Che anno è stato per voi il 2015?

È stato un anno positivo, che ci ha permesso di consolidare risultati importanti. Siamo cresciuti in ter-

ferito l'occasione per incrementare gli investimenti in società in cui credevamo molto.

## Come si aspetta sarà il 2016?

Sarà un anno di forte volatilità e presenza molto rilevante delle banche centrali, che si confermeranno protagonisti dello scenario macroeconomico. La novità sarà la fase di rialzo dei tassi da parte

della FED. I mercati continueranno a essere in larga parte influenzati da fattori macroeconomici e politici, che ci inducono a mantenere la nostra filosofia *bottom-up*. Per quanto ci riguarda più da vicino, non abbiamo dei *target* prefissati. Ci aspettiamo una crescita significativa, perché a nostro avviso il panorama competitivo sta diventando più semplice: molti *player*, infatti, sono usciti dal mercato, anche tramite

cessioni.

## Come vi muoverete sul fronte reclutamenti?

Al momento il nostro team conta circa 20 *private banker*. Selezioniamo attentamente le persone: i fattori che teniamo in considerazione sono tre: oltre alla preparazione, guardiamo all'etica e alla trasparenza, ma soprattutto alla voglia di crescere, mentre il valore del portafoglio è un fattore relativo. In una parola, cerchiamo la qualità.



Massimiliano Cagliero,  
Banor SIM

## Il panorama competitivo sta diventando semplice, con tanti player usciti dal mercato

mini di masse e abbiamo offerto ai nostri clienti rendimenti consistenti. In questi 10 anni le masse in gestione sono cresciute di più di tre volte, del 340%. Dal punto di vista della situazione di mercato, indubbiamente è stato un anno non facile, con momenti di grande volatilità che ci hanno of-