

AZIENDE E PROTAGONISTI | **BANOR** | ITALIA

Affrontare le sfide del wealth management con il value investing

13 FEBBRAIO 2019 · LIVIA CAIVANO · 5 min

 SALVA

- **Aanalisi documentale e incontri con il management delle imprese**
- **Orizzonte temporale di almeno cinque anni**
- **L'approccio value investing consente di superare e andare oltre quelli che possono essere i picchi di volatilità temporanea**



Scopri le competenze distintive dei migliori professionisti



Marina PRATI
SOLUTIONS
CAPITAL
MANAGEMENT
SIM SPA

Milano



Nicolino NAVE
BANCA GENERALI
SPA

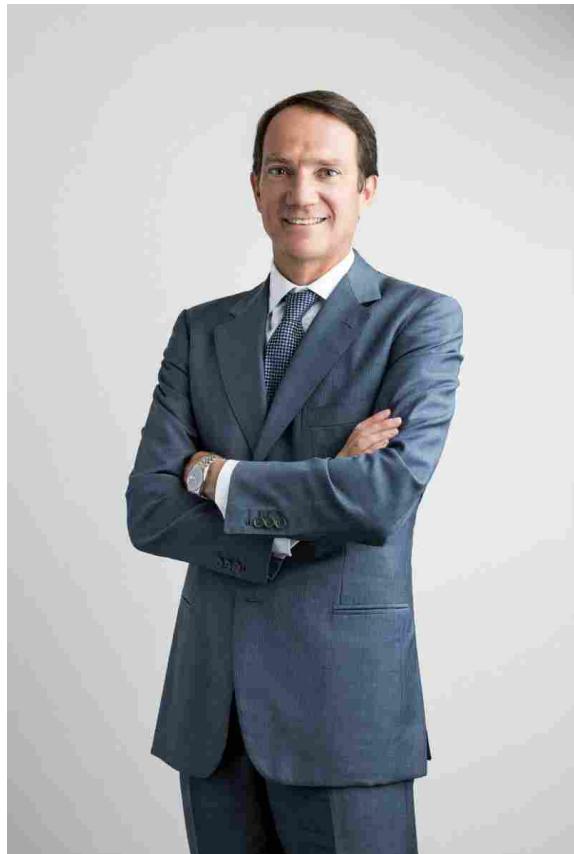
Quali sono le sfide del wealth management per il 2019 e quali sono gli strumenti per affrontarle? Minaccia numero uno: la volatilità. Intervista a **Massimiliano Cagliero, amministratore delegato di **Banor Sim**.**

Anche il 2019 si è apre con mercati all'insegna di un'elevata volatilità anche determinata da rischi geopolitici. Controllare questo aspetto nel corso dei prossimi mesi sarà sicuramente la prima sfida del Wealth Management, ecco la visione di **Massimiliano Cagliero** di **Banor Sim**

Wealth management, quali sono le sfide del 2019?

Per **Banor Sim** l'approccio di gestione vincente è dato dalla nostra filosofia di gestione che si ispira ai principi del **value investing**: studiamo a lungo le aziende e quando prendiamo la nostra decisione d'investimento è sempre a lungo termine. Sviluppiamo moltissima analisi documentale, poi incontriamo il management delle imprese su cui siamo interessati a investire e, quando ci decidiamo, lo facciamo con un orizzonte temporale di almeno cinque anni o – perché no – per un periodo di tempo indefinito. Questo approccio ci consente di superare e andare oltre quelli che possono essere i picchi di volatilità temporanea.

La seconda sfida, invece, diventerà la **relazione con il cliente** per educarlo ai cambiamenti e supportare le sue esigenze in una situazione di mercato molto più volatile rispetto al passato. Per raggiungere questo obiettivo bisognerà lavorare su due fronti: digitalizzare i processi informativi e rendere più efficiente la comunicazione nei confronti del cliente. La terza sfida che individuiamo è a livello di *sistema Italia*: mercato sempre più regolato con costi sempre più alti che richiederanno investimenti di adeguamento.



Cagliero Massimiliano - amministratore delegato **Banor Sim**

Come cambiano gli equilibri tra gestori e distributori dopo Mifid 2?

Come **Banor Sim**, e a livello di sostanza, **la nuova direttiva europea non ci ha toccato**. Non abbiamo mai avuto costi nascosti, non abbiamo mai preso commissioni di retrocessione da nessuno, **siamo sempre stati remunerati solo dai clienti**. Anche la nostra filosofia operativa era già allineata alla nuova direttiva. A livello di gestione e distribuzione prodotti, invece, speriamo che la nuova normativa risulti più incisiva nel ridurre i potenziali conflitti di interesse tra il distributore e il produttore, non esasperando la polarizzazione del mercato. **Ci sono ancora alcune realtà che stanno interpretando Mifid 2 come l'occasione per estromettere dalla loro gamma prodotti gli asset manager più piccoli a vantaggio dei grandi player globali.**

CLICCA PER SCOPRIRLI TUTTI

READ MORE



AZIENDE E PROTAGONISTI

Generali spinge sull'asset management in Slovenia

BY FRANCESCA CONTI



AZIENDE E PROTAGONISTI

IWBank private investments in ripresa

BY GIORGIA PACIONE DI BELLO

ALTRI ARTICOLI DI Livia Caivano



RETI

Wealth management: le principali incognite del nuovo anno

BY LIVIA CAIVANO



RISPARMIO GESTITO

Fondi italiani: costosi e/o poco performanti

BY LIVIA CAIVANO, RICCARDO SABBATINI



SOCIETÀ E ISTITUZIONI