



UNIONE
FIDUCIARIA

La forza dell'indipendenza,
il futuro della tradizione.



UNIONE
FIDUCIARIA

La forza dell'indipendenza,
il futuro della tradizione.

La società continua a crescere nei servizi di Wealth Management

Telara alle pagine 2 e 3



MASSIMILIANO CAGLIERO
Ad di Banor

CAPITANI D'IMPRESA

Banor per le grandi famiglie

L'impresa di gestire patrimoni

MADE IN LOMBARDIA

L'Accademia delle Arti di Mec Europa: «Artigiani del futuro»

De Franchis a pagina 5

L'azienda bresciana produce calzature di lusso e si impegna nel trasferire il saper fare agli artigiani di domani e preservare la tradizione del 'made in Italy' nelle generazioni a venire

MADE IN TOSCANA

Nuovo capitolo per Bottle-Up dopo un round da 1,5 milioni

Firmani a pagina 6

La startup foodtech con sede a Montepulciano è specializzata nella personalizzazione di prodotti enogastronomici

MADE IN EMILIA-ROMAGNA

Kaeser Compressori compie quarant'anni di attività in Italia

Costa a pagina 7

La filiale italiana del gruppo tedesco celebra i suoi primi 40 anni di attività. Un risultato significativo che sarà festeggiato a novembre a Bologna insieme alla proprietà

DIGITALE

Meta Italia e l'Ai «Per una tecnologia più utile e naturale»

Neri a pagina 13



GRANDE DISTRIBUZIONE

«Lidl 2 your career» Torna il programma dedicato ai giovani

Perego a pagina 21

SOSTENIBILITÀ

L'incontro a tema Energies&Transition di Confartigianato

Perego a pagina 25





UNIONE
FIDUCIARIA

**Il tuo patrimonio è la nostra priorità.
La nostra indipendenza è la tua sicurezza.**

unionefiduciaria.it  

Unione Fiduciaria.
La forza dell'indipendenza,
il futuro della tradizione.

Primo Piano Capitani d'impresa

LA SCHEDA

La presenza internazionale

Uffici a Milano, Torino, Roma e Biella. Ma anche una presenza a Londra e nel

Principato di Monaco. Banor ha una struttura articolata e molte relazioni con società di investimento estere e mantiene salde le radici italiane. Il quartier generale del gruppo è nel cuore di Milano, a pochi passi da Piazza Affari.



Intervista a Massimiliano Cagliero,
fondatore e amministratore delegato di Banor
di **Andrea Telara**

«Gestire i patrimoni: questa la nostra impresa»

MASSIMILIANO CAGLIERO, fondatore e amministratore delegato di Banor, ha tagliato quest'anno un traguardo importante. La sua società ha compiuto i primi 25 anni di vita. L'ha fondata agli inizi del terzo millennio, quando la finanza e il mondo intero erano ben diversi rispetto a oggi. L'era di internet era quasi agli albori, a New York c'erano ancora le Torri Gemelle e l'Europa non era certo assillata dai conflitti geopolitici come oggi. Anche il risparmio gestito, almeno nel nostro Paese, aveva ben altri assetti e non era certo facile partire da zero in questo settore, ottenere il disco verde delle autorità di vigilanza, trovare clienti e farsi strada sul mercato senza avere alle spalle qualche

grande gruppo bancario nazionale o internazionale. Cagliero ha però deciso comunque di cogliere la sfida, acquisendo una piccola sim che aveva già le autorizzazioni a operare, pur avendo una struttura di dimensioni ridotte e soltanto qualche decina di milioni di asset. Fin dalla nascita, la specialità di Banor è sempre stata il wealth management, la gestione e supervisione dei patrimoni appartenenti a diversi investitori istituzionali ma anche, e soprattutto, a molti imprenditori italiani che Cagliero, grande osservatore dei fatti internazionali e degli scenari geopolitici, non esita a definire «i migliori imprenditori al mondo».

Cagliero, come è iniziata l'avventura di Banor?
«Ho cominciato la carriera in una grande banca internazionale come Goldman Sachs, a Londra. Poi un master alla Harvard Business School a Boston, durante il quale ebbi il tempo di riflettere su cosa volevo fare veramente nella vita. In Goldman Sachs mi trovavo benissimo ma, proprio durante il master, capii che la mia vera aspirazione era fare l'imprenditore. Partire da zero in Italia non era semplice, soprattutto in un settore molto regolato come quello finanziario, dove avrei dovuto iniziare un percorso lungo e tortuoso per avere il via libera delle autorità di vigilanza. E allora, seguendo il consiglio di un amico, decisi di comprare una piccola sim che aveva già le autorizzazioni a operare, appena 4 dipendenti e l'equivalente di 40 milioni di euro in gestione».

Da lì comincia la storia di Banor, che oggi supervisiona oltre 13 miliardi di euro di patrimoni. Cosa vi ha portato a questo traguardo?

«Principalmente due fattori: la trasparenza e un allineamento totale agli interessi dei clienti. Io sono sempre il primo a investire nelle aziende o negli strumenti finanziari che proponiamo alla clientela».

Essere imprenditore e lavorare per altri imprenditori è un valore aggiunto?

«Decisamente sì. Gestire il patrimonio di alcuni tra i più importanti imprenditori italiani per me è un privilegio. Sono persone straordinarie, spesso partite da zero, che lavorano in contesti difficili. Certo, sono anche persone esigenti, vanno subito

DA 25 ANNI AL TIMONE DELLA SOCIETÀ

Massimiliano Cagliero è ad di Banor, da lui fondato 25 anni fa assieme ad alcuni soci. La sua carriera inizia negli anni '90 a Londra, in Goldman Sachs. Come imprenditore ha iniziato con una piccola sim arrivando a gestire un patrimonio miliardario, dai 40 milioni di partenza

IL TRAGUARDO

«L'abbiamo raggiunto grazie a due fattori: la trasparenza e un allineamento agli interessi dei clienti. Sono il primo a investire negli strumenti che proponiamo»

al sodo, ma apprezzano il fatto di parlare con qualcuno che si prende la responsabilità delle proprie scelte. Non a caso, il nostro tasso di fidelizzazione dei clienti è vicino al 100%. Chi sceglie Banor difficilmente la abbandona».

Lei ha detto più volte di essere orgoglioso di fare l'imprenditore in Italia. Per quale motivo?

«Perché troppo spesso, nel nostro Paese, la parola imprenditore non ha la giusta considerazione che merita. Io invece sono fiero di dichiararmi tale. Gli imprenditori che seguiamo hanno un sistema di valori ed etico solidissimo, rispettano le regole e credono nelle persone: in tanti anni di carriera, non ho mai avuto una conversazione con i miei clienti in cui il tema fosse quello di eludere o evadere il fisco».

Ha mai pensato di vendere Banor?

«Se un domani ci fosse un progetto industriale serio, capace di far crescere Banor ancora più velocemente di oggi, potrei valutarlo. Ma non venderei mai soltanto per monetizzare e dedicarmi alla gestione del mio patrimonio personale. Non ne sento il bisogno né il desiderio. Il mio obiettivo è che l'azienda continui a vivere e a prosperare anche quando a guidarla saranno i miei collaboratori, una generazione di validissimi manager quarantenni».

Lei segue da vicino la geopolitica. Partiamo dagli Stati Uniti: l'eccezionalismo americano è finito?

«È in crisi. Gli Stati Uniti hanno perso molto del loro soft power: basti pensare al ritiro dall'Afghanistan, attuato in modo vergognoso, o al modo in cui stanno trattando gli alleati europei. Lo dico io che ho una moglie americana e dei figli che hanno studiato tutti negli Usa. I loro coetanei non sognano più l'America come le generazioni precedenti. È pur vero, tuttavia, che gli Stati Uniti mantengono ancora una leadership in campo finanziario e hanno delle università d'eccellenza. Questi primati resteranno intatti ancora per un po' di anni».

E l'Europa?

«Purtroppo manchiamo di leadership. Oggi ho qualche speranza nella Germania per il nuovo corso del cancelliere Merz, ma occorre uno sforzo maggiore a livello continentale».

Infine, la Cina. Una sfida o una minaccia?

«Rappresenta ancora una sfida enorme. La globalizzazione ci aveva illuso che l'apertura dei mercati avrebbe portato più democrazia: non è stato così. Oggi però la vera partita globale è tra Stati Uniti e Cina, e noi europei dobbiamo evitare di restare schiacciati».

In conclusione, cosa la motiva ancora dopo 25 anni alla guida di Banor?

«La passione per il mio lavoro e l'orgoglio di lavorare con gli imprenditori italiani, che considero i migliori al mondo. Le racconto un aneddoto: poche settimane fa ho incontrato un imprenditore del Veneto, che poteva incontrarmi soltanto alle 7.30 del mattino perché era sommerso di lavoro. Mi sono alzato all'alba per partire da Milano e raggiungerlo, ma l'ho fatto con piacere: parlare con lui è stato, come sempre, un'ulteriore opportunità di imparare e crescere anche a livello personale».

13

miliardi di euro circa. È il valore complessivo del patrimonio che oggi è sotto la supervisione di Banor, che ha la sua sede centrale a Milano ed è il primo operatore indipendente in Italia nel settore del wealth management, le gestione della ricchezza per conto di investitori istituzionali e privati che detengono asset di una certa consistenza

LA STORIA

Realtà indipendente fin dalle origini

BANOR È UNO DEI PRINCIPALI protagonisti indipendenti del wealth management italiano, impegnato nella gestione e valorizzazione dei patrimoni per clienti istituzionali e privati, con un occhio di riguardo alla vasta platea degli imprenditori del nostro Paese. Nato agli inizi del terzo millennio per volontà di Massimiliano Cagliero e di un gruppo di soci, Banor supervisiona oggi asset per oltre 13 miliardi di euro con uffici a Milano, Torino, Roma, Biella e una presenza internazionale a Londra e nel Principato di Monaco. «Trasparenza, allineamento d'interessi e ottica di lungo termine sono i valori che guidano Banor e che», secondo quanto dichiara la stessa società, «le hanno consentito di mantenere negli anni un elevato tasso di fidelizzazione della clientela». Banor evidenzia tra i suoi punti di forza e tra i suoi elementi distintivi «il network di solide relazioni con alcuni dei più grandi investitori nazionali ed internazionali, costruite nel corso del tempo e che rappresenta una sorta di finestra privilegiata sul mondo, che oltre ad offrire stimolanti confronti, permette anche di accedere ad esclusive opportunità di investimento».

Lo stile di gestione che contraddistingue Banor affonda le radici nei principi del value investing, filosofia resa celebre da Warren Buffet, l'investitore più influente al mondo, che nella primavera scorsa era considerato dalla rivista Forbes il quarto uomo più ricco del mondo. Il value investing si fonda sull'idea che il mercato, nel breve periodo, possa essere irrazionale, ma nel lungo termine riflette il vero valore delle aziende quotate sui listini. L'investitore che segue lo stile value analizza bilanci, flussi di cassa, margini e prospettive di crescita delle società, cercando imprese solide ma temporaneamente penalizzate dal mercato. L'obiettivo è acquistare a un prezzo inferiore rispetto al valore reale, creando un margine di sicurezza. Banor ha affinato la strategia, che consiste nel privilegiare investimenti solidi e di lungo periodo, orientati alla scelta di titoli appartenenti ad aziende di qualità, con valutazione adeguata e vantaggi competitivi, che siano in grado di generare valore sostenibile nel tempo attraverso un processo strutturato e rigoroso. Parliamo dunque di una filosofia di investimento che viene definita Quality Value Investing e che trova innanzitutto forma nel servizio di gestione patrimoniale, cuore dell'offerta di Banor, che si affianca alla consulenza, ai multi family office e ai servizi di capital market.

A.Te.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL RUOLO DELLA CONSULENZA

Il Family Office è quell'insieme di servizi svolti da professionisti che affiancano le famiglie imprenditoriali nell'organizzare, proteggere e valorizzare patrimoni complessi attraverso una consulenza indipendente dal resto dell'azienda

TUTTI GLI ESPERTI DEL TEAM

Nella foto, da sinistra: Giaime Cardi, Nicolò Di Giacomo, Leopoldo Seralvo, Dario Giannini, Andrea Cattaneo e Alessandro Nasta. Nella foto in alto a sinistra: Luca Riboldi, Alvise Saccomani, Massimiliano Cagliero, Nicolò Di Giacomo e Daniele Cecconi

LA FOTOGRAFIA DEL SETTORE

Giro d'affari in crescita dell'8 per cento annuo

Il mercato dei family office in Italia mostra segnali di consolidamento e crescita, ma

resta la sfida di un salto di qualità. Secondo l'Osservatorio della School of Management del Politecnico di Milano, nel 2023 gli operatori del settore censiti nel nostro Paese erano 222, con prevalenza di single family office (113), seguiti da 91

multi-family e 18 strutture bancarie. Occupazione e fatturato crescono con un ritmo annuo medio dell'8%: i professionisti superano quota 500, mentre il giro d'affari nel 2022 (150,4 milioni) era tornato sopra i livelli pre-Covid.



La strategia di Banor prevede di continuare a investire in talenti e in tecnologia per sfruttare sempre di più il potenziale dell'intelligenza artificiale

Crescere nel business del Family Office anche con acquisizioni sul mercato italiano

IL MONDO DELLA GESTIONE patrimoniale in Italia sta vivendo una fase cruciale. La recente scomparsa di un grande imprenditore come Giorgio Armani ha riportato al centro del dibattito un tema delicatissimo: la successione e il passaggio generazionale delle ricchezze. È un aspetto che interessa migliaia di famiglie imprenditoriali chiamate a pianificare il futuro in un contesto economico sempre più complesso. In questo scenario si colloca la strategia di Banor, realtà indipendente di wealth management che oggi supervisiona asset per oltre 13 miliardi di euro e che ha fatto del Family Office uno dei suoi segmenti di business chiave, in cui vuole crescere.

Il Multi Family Office di Banor è oggi guidato da Nicolò Di Giacomo (nella foto). Il Family Office, per chi non lo conoscesse ancora, è quell'insieme di servizi svolti da professionisti del mondo finanziario che affiancano le famiglie imprenditoriali nell'organizzare, proteggere e valorizzare patrimoni complessi attraverso una consulenza indipendente dal resto dell'azienda focalizzata sulla gestione strettamente finanziaria. «Questa attività rappresenta già oltre il 40% dei nostri asset», spiega l'amministratore delegato di Banor, Massimiliano Cagliero, «ed è destinata a crescere».

Secondo lo studio dell'Osservatorio della School

FASE CRUCIALE

La scomparsa di un imprenditore come Giorgio Armani ha riportato al centro del dibattito i temi della successione e del passaggio generazionale delle ricchezze

of management del Politecnico di Milano, al 31 dicembre 2023 in Italia erano attivi oltre 220 Family Office. Il giro d'affari complessivo, pari a 150 milioni nel 2022, è cresciuto a un ritmo medio annuo superiore all'8%. In questo scenario, Banor ha scelto di adottare un approccio strutturato e orientato alla tecnologia. «Possiamo contare su di un team di oltre 25 persone e sistemi che dialogano direttamente con i back office delle banche con cui i nostri clienti hanno rapporti», racconta Cagliero. «Scarichiamo i dati ogni mattina, li verifichiamo, controlliamo costi e commissioni».

Questa impostazione, secondo Cagliero, consente di offrire un servizio analitico e indipendente, capace di prevenire incongruenze fiscali o operative. A ciò si aggiunge la possibilità che viene offerta di accedere ad un ampio ventaglio di soluzioni che spazia dai private equity agli hedge fund fino a opportunità di co-investimento esclusive. Lo sguardo è rivolto anche al futuro. «Non escludiamo aggregazioni con altri player che vogliano offrire ai loro clienti un servizio più strutturato come quello che ci contraddistingue sul mercato».

Il tema della successione resta centrale: ogni famiglia ha esigenze diverse, che richiedono strumenti differenti, dalle fondazioni al trust fino alla trasmissione diretta delle aziende. Per questo Banor collabora con professionisti esterni indipendenti, dotati di competenze interdisciplinari, soprattutto in ambito giuridico e fiscale. Infine, c'è la sfida dell'intelligenza artificiale. La società fondata da Cagliero la utilizza già nei suoi report interni e ha creato una società dedicata all'applicazione dell'AI alla finanza.

Andrea Telara

© RIPRODUZIONE RISERVATA