

Sulla piattaforma condivisa con i clienti sono disponibili i dati e gli andamenti degli investimenti

## PIÙ GUIDA CHE SEMPLICE GESTORE

### Il mix strategico di tecnologia e l'expertise del modello Banor

DI ANNAMARIA CASTELLO

Il servizio di Multi Family Office di Banor, società di intermediazione mobiliare specializzata in gestione di capitali e consulenza su grandi patrimoni, è cresciuto negli ultimi dieci anni fino a raggiungere i 5 miliardi di asset in advisory, facendo leva su una proposta, per diversi aspetti, unica nel panorama del frammentato e sfaccettato mercato italiano dei family office. Il servizio che Banor propone, forte di un team di oltre 20 persone, si ispira al modello anglosassone per cercare di soddisfare le esigenze dei clienti a tutto tondo, sia per quanto riguarda le interazioni

quotidiane con altri intermediari finanziari, sia per quanto riguarda l'originazione e la gestione degli investimenti. Ciò che distingue il lavoro del team di Banor è senz'altro l'utilizzo della tecnologia, grazie alla quale la reportistica in tempo reale rappresenta il vero punto di forza. I professionisti di Banor si avvalgono, infatti, di una piattaforma tecnologica, alla cui gestione sono dedicate sei persone del team, a garanzia di un dato sempre corretto e di una risposta puntuale a qualsiasi domanda del cliente sullo stato del suo patrimonio e sull'andamento dei suoi investimenti. Un risultato raggiunto con investimenti significativi in software e tecnologia, di pari passo con la crescita del team che, negli ultimi 18 mesi, si è rafforzato proprio per rispondere alla sfida tecnologica, che sarà determinante nel mercato dei family office in Italia nei prossimi cinque anni.

La ricetta di Banor non si limita alla tecnologia, ma si basa sul valore raggiunto di poter generare in modo proattivo nuove opportunità d'investimento, anche grazie a contatti con esclusivi gestori terzi. Il Multi Family Office di Banor adotta un approccio consulenziale, concentrando i suoi sforzi sull'essere più una guida strategica piuttosto che un gestore diretto.

«Il nostro modello di business si basa su un allineamento totale di interessi», spiega **Nicolò di Giacomo**, responsabile family office di Banor Sim. «Forniamo consulenze approfondite e proponiamo investimenti esclusivamente a vantaggio dei nostri clienti, che spesso i partner di Banor sono i primi a scegliere nella propria asset allocation».

A rendere il Multi Family office di Banor quasi un unicum nel mercato italiano è il fatto che sia integrato all'interno di una Sim, pertanto regolamentata, con una chiara distinzione operativa: il Multi Family office si dedica

esclusivamente alla gestione di grandi patrimoni familiari, operando in maniera autonoma e specializzata. «Questa struttura ci permette di operare con la massima trasparenza e di beneficiare dell'esperienza e

dell'expertise degli analisti e gestori dell'universo Banor», prosegue di Giacomo. «Grazie agli investimenti in ricerca e tecnologia, possiamo offrire ai nostri clienti del family office accesso a insight e opportunità d'investi-

mento che sarebbero altrimenti inaccessibili, mantenendo al contempo un'indipendenza nella consulenza patrimoniale, a garanzia degli interessi esclusivi dei nostri clienti». (riproduzione riservata)



Nicolò di Giacomo  
Banor Sim

# COSA TI RENDE FELICE? VIENI A RACCONTARCELO AI FINECO DAYS.

Entra nel mondo Fineco, i nostri consulenti ti aiuteranno a realizzare quello che per te vale di più.



Scopri i nostri eventi esclusivi in tutta Italia. Vai su [FinecoDays.it](https://www.fineco.it/finedays)

**FINECO**