



Family Office separati dal PB per una relazione senza conflitti di interesse Di Giacomo (**Banor**): così ci dedichiamo alle esigenze specifiche delle famiglie

Secondo un recente rapporto di Preqin, il numero di family office nel mondo è triplicato dal 2019 e nel 2023 ha superato le 4.500 unità a livello globale. In Italia il settore è in crescita, con 107 family office identificati, di cui il 60% è nato nell'ultimo decennio (dati dell'edizione 2023 dell'Osservatorio Family Office promosso dalla School of Management Politecnico di Milano). Tra questi, c'è il multi Family Office di **Banor**, un team di 20 professionisti che opera nell'ambito di una Sim regolamentata, pur mantenendo una totale indipendenza nei confronti delle altre aree di business e dei servizi offerti dalla Società. «È fondamentale per noi mantenere questa distinzione: per contratto, i clienti del Family Office non possono essere clienti del private banking. Questa separazione assicura un approccio autonomo e dedicato alle esigenze specifiche delle famiglie che serviamo, consentendo nello stesso tempo di beneficiare delle sinergie di analisi e studi delle altre aree di business», spiega **Nicolò Di Giacomo**, responsabile del servizio di Family Office di **Banor**. «La separazione del business del private banking da quello del family office ci ha permesso



Nicolò Di Giacomo
Banor

negli anni di crescere in modo molto importante, di mantenere la fiducia dei nostri clienti basata su una relazione priva di conflitti di interesse. I clienti del servizio family office di **Banor** sono le maggiori famiglie italiane, che cercano un servizio su misura, indipendente e lontano dagli schemi standardizzati tipici dell'offerta bancaria. Essere una divisione indipendente all'interno di una realtà strutturata consente di beneficiare di economie di scala significative e di presentarsi al mercato con una solidità e professionalità che permettono di arrivare a tavoli di lavoro realmente esclusivi», prosegue Di Giacomo. «**Banor** può infatti contare su un forte network internazionale creato nel corso degli ultimi 25 anni negli Stati Uniti, in Europa e in Asia dai partner di **Banor**». Due i principali punti di forza del Family Office di **Banor**, in un contesto di mercato che sta diventando sempre più competitivo: la dimensione e la competenza multidisciplinare del team, che consentono di mantenere rapporti di partnership con i principali player bancari, stabilire relazioni dirette con i migliori gestori, ori-

ginare nuove idee d'investimento e, al contempo, assicurare ai clienti l'attenzione e la cura di un servizio altamente personalizzato. «Al centro della filosofia del Family Office di **Banor** vi è la convinzione che solo attraverso un team numeroso e composto da professionalità diverse sia possibile costruire rapporti duraturi con i migliori gestori nazionali ed internazionali che operano nelle diverse asset class. Il nostro obiettivo è generare valore sostenibile per i nostri clienti attraverso la tutela e la crescita dei loro patrimoni, costruendo un rapporto di profonda e reciproca fiducia destinato a durare nel tempo», racconta Di Giacomo. Ma cosa chiedono oggi le grandi famiglie imprenditoriali italiane e come rispondere alle loro necessità? «Ogni famiglia ha esigenze uniche, e il nostro obiettivo è offrire soluzioni personalizzate, per questo il nostro Family Office accoglie un ristretto numero di famiglie, per mantenere fede alla nostra mission, ovvero garantire un servizio tailor-made ed esclusivo. Ogni famiglia è seguita da un team di quattro professionisti che sono costantemente informate e allineate con gli eventi e le questioni aperte, assicurando una gestione attenta alle esigenze di ogni cliente». (riproduzione riservata)

Annamaria Castello