

Quanto vale un advisor veramente indipendente per curare il patrimonio nel tempo?

Data pubblicazione: 26/04/2024

[Apri il link](#)



Come si sceglie un consulente per curare il patrimonio di famiglia, magari frutto della cessione di una impresa oppure risultato degli utili di gestione della stessa impresa? Rivolgendosi al proprio banchiere oppure a un advisor indipendente, sempre più richiesto negli ultimi tempi. È il caso del Multi Family Office di Banor, creato nel 2016 e guidato da Nicolò Di Giacomo, che ricalca il modello di stampo internazionale: prevede, spiegano alla sim, «una forte strutturazione a livello dimensionale, competenze multidisciplinari del team e forti relazioni con le principali banche, asset manager e player del mercato a livello mondiale, da cui si possono originare anche nuove e interessanti idee di investimento». Di Giacomo coordina un team stabile e consolidato di 20 specialisti con competenze diversificate che attualmente seguono 5 miliardi di euro di patrimoni familiari con una visione di lungo periodo e quindi con prudenza e con un primo obiettivo: salvaguardare il tesoro, e farlo crescere, nel tempo. Non a caso in questa fase di incertezza dei mercati internazionali, condizionati dalla politica delle banche centrali, l'attenzione è verso il settore obbligazionario con maggiore prudenza verso quello azionario anche in vista dei probabili, anche se lenti, ribassi dei tassi in Europa. Ma sono solo consigli, da aggiornare continuamente sugli investimenti mobiliari e anche in fatto di società di private equity e di venture capital, dove non mancano le opportunità. Banor non riceve commissioni di collocamento sugli strumenti finanziari suggeriti ma fa pesare le sue masse critiche per ottenere condizioni favorevoli dagli emittenti. «Non vendiamo prodotti», sottolinea il team: «Il nostro "prodotto", se così si può definire, è la

consulenza». Insomma, il consiglio è orientato all'interesse della famiglie che si affidano alla squadra di Di Giacomo, in un continuo confronto sempre più necessario di fronte ai cambiamenti rapidi dei mercati. Visioni generali che possono integrarsi con quelle dell'imprenditore o del suo cfo. «E che possono aiutare anche nelle fasi di transazioni generazionali, quando è importante tenere unito il patrimonio con linee guida definite e un unico aggregato», aggiungono alla sim milanese, dove sottolineano i concetti di «rapporto di fiducia» e «visione d'insieme».

Per spiegare meglio questa strategia di advising, Nicolò Di Giacomo responsabile Family office di Banor, e Giaime Cardi, senior advisor, terranno un workshop al Family Business Forum di Lecco (giovedì 9 maggio, alle 10,30) su "Il ruolo del Family Office: tutela e trasmissione del patrimonio familiare". E porteranno con loro Michel Cohen, l'imprenditore che ha portato al successo la catena di studi dentistici DentalPro fino alla cessione di una quota della società a un fondo e al subentro di un altro fondo che potrebbe in futuro lasciare spazio a nuovi azionisti o alla quotazione in Borsa.

Banor è una realtà indipendente specializzata in gestione di capitali e consulenza su grandi patrimoni per investitori istituzionali, privati e famiglie imprenditoriali con una storia di oltre 20 anni. Con circa 12 miliardi di euro di asset under supervision, la società può contare su oltre 160 professionisti attivi negli uffici di Milano, Torino, Roma e Biella e una presenza a livello europeo su Londra e Montecarlo. Nell'ambito dei servizi, che comprendono gestioni patrimoniali, advisory, corporate finance e capital markets, opera la divisione di Multi Family Office che, «forte delle sinergie con le diverse aree di business, pur mantenendone una totale indipendenza, è in grado di rispondere in maniera personalizzata alle esigenze di tutela e valorizzazione del patrimonio delle migliori famiglie italiane attraverso la costruzione di un reciproco rapporto di fiducia».

Nella foto, Nicolò Di Giacomo