

IL FUTURO IN CASSAFORTE

Soluzioni e piani personalizzati: la divisione Multi Family Office di Banor offre consulenza a 360 gradi per garantire sicurezza agli investitori

di Maurizio Abbati

Banor è una realtà italiana indipendente specializzata in gestione e consulenza su grandi patrimoni per investitori istituzionali, privati e famiglie imprenditoriali. Opera sul mercato da oltre vent'anni e oggi si avvale di circa 170 professionisti, dispone di uffici a Milano, Torino, Roma e Biella e conta una presenza a livello europeo su Londra e Montecarlo. Forte di questa esperienza, nel 2016 ha dato vita alla divisione di Multi Family Office per dare una risposta adeguata alle esigenze di tutela e valorizzazione del patrimonio di importanti famiglie imprenditoriali italiane, con una precisa consapevolezza: ogni cliente ha una propria unicità, qualcosa che lo rende sempre diverso dagli altri. Ne abbiamo parlato con Nicolò di Giacomo, alla guida di questa divisione.

In che modo tutelate e valorizzate il patrimonio dei vostri clienti?

È impensabile standardizzare un servizio come il nostro poiché l'esperienza ci ha insegnato che ogni famiglia ha una storia a sé stante. Il primo passaggio per noi è capire quali sono gli obiettivi che ci si prefigge e

**IL SUO RUOLO?
FARE DA FILTRO,
PORSI COME ELEMENTO
DI MEDIAZIONE
CHE CONSENTE
DI RISPARMIARE TEMPO
E RISORSE.
È IMPORTANTE ANCHE
NEL TUTELARE
GLI INTERESSI
DEI COMPONENTI
DELLA FAMIGLIA,
SOPRATTUTTO
NEL CASO DEI PASSAGGI
GENERAZIONALI**

i *desiderata* dei diversi componenti delle famiglie, prima di effettuare un'analisi del patrimonio e proporre piani di investimento. Siamo in grado di fornire servizi di eccellenza e offrire una valutazione attenta delle opportunità d'investimento proposte dai diversi player del mercato a livello mondiale, con la possibilità di accedere all'offerta di alcuni tra i migliori gestori al mondo, grazie a un network internazionale che Banor ha saputo costruirsi negli anni. Supportiamo le famiglie anche per affrontare aspetti fiscali e amministrativi, spesso molto complessi, avvalendoci della consulenza dei migliori professionisti specializzati in questi ambiti.

La vostra attività, traslata dalla finanza al mondo del cinema, può dunque paragonarsi a quella che appartiene ad un regista?

A noi piace pensare che il nostro lavoro è un gioco di squadra, proprio perché i migliori risultati si possono raggiungere solo grazie a un team multidisciplinare, che può contare su professionalità con competenze ed esperienze diverse, ma complementari. Un'altra metafora molto



Nicolò di Giacomo



Il team del Family Office di Banor

efficace per descrivere il nostro modello di gestione è quella dell'orchestra, dove i musicisti imparano a suonare insieme e creano un'esperienza molto più completa rispetto a quella che può offrire la performance di un solista. Le risorse umane per noi restano centrali, ma il servizio deve essere erogato da un team affiatato che condivide un processo.

La gestione di un patrimonio passa dunque attraverso le scelte di investimento, finalizzate alla sua valorizzazione. Da cosa vengono determinate queste scelte?

La nostra clientela è composta da un nucleo selezionato e ristretto di famiglie molto in vista, che ricevono innumerevoli proposte di investimento, anche molto diversificate tra loro. Noi dobbiamo fare da filtro, ponendoci come elemento di mediazione che consente di risparmiare tempo e risorse, oltre a cercare di tutelare gli interessi dei vari componenti della famiglia

che talvolta possono non coincidere, creando situazioni poi complesse da gestire, soprattutto nel caso dei passaggi generazionali o di eredità. È essenziale stabilire un rapporto di fiducia che perduri nel tempo, anche perché si tratta di pianificazioni che richiedono tempistiche lunghe.

Tra le varie famiglie in cerca di valorizzazione patrimoniale c'è anche chi guarda a un eventuale ingresso in Borsa pur senza perdere l'aspetto familiare della gestione?

Ci sono famiglie che guardano con interesse a una possibile quotazione in Borsa, così come c'è chi sceglie di avvalersi di un partner finanziario, quale un fondo di private equity. Va detto che la quotazione richiede una grande preparazione e non si può improvvisare. Bisogna essere disponibili al confronto con soggetti esterni e rendere conto al mercato, cosa che per alcuni è più difficile fare che per altri.

Uno sguardo al futuro. Quali sono le prospettive di Banor per quanto riguarda il family office?

Siamo concentrati a migliorare costantemente i servizi che offriamo ai nostri clienti attuali e assicurarci che continuino a rinnovare la loro fiducia nella nostra attività. Manteniamo un numero selezionato di clienti proprio per riuscire a focalizzarci sulla qualità. Puntiamo a incrementare gli investimenti in tecnologia per monitorare in modo efficace il patrimonio dei nostri clienti e selezionare le migliori opportunità di investimento anche a livello internazionale. Un altro obiettivo chiave per noi è quello di coltivare la capacità di attrarre i migliori talenti, perché le persone sono fondamentali. E il talento lo si attrae offrendo un percorso di crescita chiaro, una remunerazione competitiva e chiarezza degli obiettivi. Cosa che in Banor non manca. ●