



FAMILY OFFICE

N. 01
2024
Italia € 10,00

Global view

LA LEZIONE
DEL MODELLO
AMERICANO

Private market

UN GRANDE
NETWORK PER I
CO-INVESTIMENTI

Player

ARCHITETTI
DI GRANDI
PATRIMONI

Pleasure asset

I TESORI DELLA
COLLEZIONE
IANNACCONE

Inspiring story

MELLERIO, LA RICETTA DELLA PIÙ
LONGEVA
GIOIELLERIA D'EUROPA



Nicolo di Giacomo
BANOR SIM

INDIPENDENZA E

spalle larghe



Coverstory

N

NICOLÒ DI GIACOMO

*Indipendenza
e spalle larghe*

Sono *due* LEVE strategiche che consentono a BANOR di affiancare alcune grandi FAMIGLIE imprenditoriali italiane nella tutela e valorizzazione del loro PATRIMONIO. Il racconto di Nicolò di GIACOMO, a capo della divisione *family office*, che si avvale di 20 PROFESSIONISTI dedicati, con 5 miliardi di *asset* under supervision

“Non chiamatelo private banking”. Inizia da questa premessa imprescindibile la conversazione con Nicolò di Giacomo, a capo della divisione Family office di Banor, realtà indipendente specializzata nella gestione di capitali e nella consulenza su grandi patrimoni a investitori istituzionali, privati e imprenditori, con circa 12 miliardi di asset under supervision e 170 professionisti, distribuiti tra gli uffici di Milano, Torino, Roma e Biella e con una presenza anche a Londra e Monte-Carlo. Di questo team fanno parte 15 professionisti, interamente dedicati alla struttura che dal 2016 si occupa di tutela e valorizzazione del patrimonio di importanti famiglie imprenditoriali italiane. Un business che vale già oltre 5 miliardi di masse “sotto supervisione”. E continua a crescere.

Cosa rende il vostro family office diverso dal private banking?

Per capire meglio come lavora un family office, è importante spiegare cosa non è: non è un gestore, quindi non effettua investimenti diretti. Non si sostituisce alle banche. Non colloca prodotti d'investimento e →

Nicolò di Giacomo, Banor





Nicolò di Giacomo è il responsabile del family office di Banor sim. La sua carriera in Banor inizia nel 2009, dove entra a far parte del team di gestione, fino al 2017. Nel 2014, Nicolò ha ottenuto la qualifica di CFA Charterholder. È laureato in finanza alla University of Manchester.

→ non è un'alternativa ai consulenti legali e tributari della famiglia, con i quali, al contrario, collabora costantemente, per allineare l'attività d'investimento del patrimonio della famiglia con gli strumenti scelti dalla stessa per ottimizzare la fiscalità e il passaggio generazionale.

Come si può definire allora il FO?

È un advisor indipendente che affianca la famiglia nell'organizzare, proteggere, gestire patrimoni complessi. La situazione tipica vede la presenza contestuale di asset finanziari e attività imprenditoriali, una circostanza che richiede una cura particolare e si sviluppa, in ottica di pianificazione, su un arco di più generazioni. La gestione del patrimonio finanziario è in molti casi strettamente connessa con quella dell'attività imprenditoriale, che esige una governance dedicata coerente con gli obiettivi di lungo termine della famiglia.

Avere maggiore cura significa dedicare più tempo alla relazione. Come siete strutturati?

Ogni famiglia è seguita da un team dedicato di quattro persone. La nostra squadra comprende specialisti di mercati liquidi, private market, investment banking, asset management e wealth management. Combiniamo le competenze in base alle necessità della famiglia, con un unico comune denominatore: l'advisory è indipendente.

In che senso? Il family office è la divisione di una sim che è anche collegata a una società di asset management, Banor Capital...

Fare parte di una realtà strutturata e regolamentata come Banor è un punto di forza: avere una scala di un certo tipo significa poter attingere a competenze di alto profilo e mettere in campo investimenti importanti. Possiamo alzare il telefono e chiamare in causa velocemente analisti e gestori, che a loro volta dialogano tutti i giorni con i player internazionali e questo ha grande valore per noi e per i nostri clienti. Al tempo stesso, però, operiamo in totale indipendenza, cioè senza alcun conflitto di interesse:

non collochiamo prodotti gestiti da Banor e veniamo remunerati esclusivamente dal nostro cliente. Non percepiamo alcuna forma di incentivo da altri soggetti. Siamo un vero e proprio sparring partner (nella boxe è il compagno di allenamento, ndr) della famiglia, dal punto di vista intellettuale.

Un'alternativa per le famiglie è creare un single family office.

Non bisogna sottovalutare la complessità delle competenze e delle energie necessarie per mettere in piedi una struttura del genere. E vale la pena sottolineare che, se si parla di gestione di grandi patrimoni, le dimensioni contano.

Cosa significa, concretamente?

Facciamo un esempio: nel mondo degli investimenti alternativi, esiste una notevole dispersione sul piano delle performance. I migliori gestori di hedge fund e di asset illiquidi – quelli in grado di fare davvero la differenza – hanno la fila fuori dalla porta. Il punto non è sapere chi sono, ma avere qualcuno che ti metta nelle condizioni di aprire quella porta. E un conto è presentarsi con un ticket di 5 milioni, un altro con 50 milioni. Il tipo di relazione che riesci a instaurare è completamente diverso. Ma per poter avere accesso ai migliori gestori al mondo, devi prima aver costruito un network di alto livello. Significa dotarsi di una struttura, di persone dedicate che viaggiano per tutto il mondo →

**OPERIAMO in totale
indipendenza, SENZA conflitti
di interesse: non collochiamo
prodotti del GRUPPO e siamo
remunerati esclusivamente
dal CLIENTE**

Coverstory
**NICOLO
DI GIACOMO**
*Indipendenza
e spalle larghe*

→ per incontrarli. Almeno una volta al mese siamo negli Usa e i nostri clienti, se lo desiderano, possono unirsi a noi. Negli ultimi otto anni, abbiamo sviluppato forti relazioni con i più importanti player del mercato mondiale, partecipando anche a grandi eventi di networking a livello internazionale. Avere rapporti privilegiati con i grandi gestori è un ingrediente che non può mancare in un family office.

Quali sono gli altri?

Sono almeno tre: avere una struttura ampia, in crescita, che consenta di attrarre i migliori talenti, formarli e remunerarli correttamente. Destinare investimenti importanti a favore della tecnologia. E avere processi solidi, chiari, ben strutturati, che superino la competenza e le attitudini del singolo individuo. Il family office è un lavoro d'orchestra, non da solisti...

Il vostro modello di riferimento?

Il punto di partenza sono gli Usa, dove nel 1882 Rockefeller fondò il proprio family office (esiste ancora e opera come multi family office con il nome di Rockefeller Capital Management ndr). Il nostro ricalca un modello di stampo internazionale, che prevede una forte strutturazione a livello dimensionale, competenze multidisciplinari e forti relazioni con i top player esterni. Crediamo che il tema del contenimento dei costi, su cui i FO meno strutturati si concentrano, non sia sinonimo di qualità e la strada più corretta da percorrere sia quella di investire tempo e risorse su asset allocation, selezione dei gestori e

valutazione delle migliori opportunità di investimento.

Il momento più delicato nella vita di una famiglia è il passaggio generazionale. Supportate i vostri clienti anche su questo?

Pianificare il passaggio generazionale allo scopo di minimizzare e gestire i potenziali conflitti, preservare il capitale, finanziario e imprenditoriale, prevenire la frammentazione del patrimonio sono tre sfide chiave per le famiglie, alle quali rispondiamo con un supporto nella creazione di una governance aziendale, nella valorizzazione del patrimonio e con un processo di condivisione lungo le generazioni.

Qual è il primo passo di questo percorso di condivisione?

Il primo passo non è, come si potrebbe pensare, mettere al tavolo i rappresentanti delle varie generazioni. Prima di tutto bisogna conoscersi e spiegare le regole del gioco. È un percorso che si costruisce anche sulla base delle attitudini individuali e passa attraverso un programma di education a favore delle nuove generazioni: lo facciamo partendo dalle basi - le differenze tra azioni e bond - fino all'analisi della composizione

dei portafogli degli endowment americani, gli enti che amministrano e gestiscono le riserve finanziarie delle grandi università statunitensi. Del resto, gli endowment hanno alcune caratteristiche in comune con le famiglie imprenditoriali, a partire dall'orizzonte temporale, che tipicamente si articola su più generazioni.

Prima accennava alla necessità di investire nella tecnologia. A cosa serve, in questo business?

La tecnologia è essenziale nell'analisi e diagnosi del portafoglio. Anche perché in certe aree del mercato, l'uniformità del dato è una chimera. Un esempio concreto: esiste un'ampia eterogeneità nel modo in cui fondi di private equity calcolano l'IRR (tasso interno di rendimento ndr). La tecnologia aiuta a leggere i dati in modo corretto e prendere decisioni migliori, in modo più efficiente. Consente di consolidare efficacemente l'attività d'investimento, monitorare i ritorni e controllare il rischio entro parametri definiti. Tecnologia, competenza e indipendenza sono tre dimensioni scritte nel Dna del nostro modello di multi-family office e che contribuiscono a marcare la differenza con altre strutture dedicate alla gestione dei grandi patrimoni.

Un MODELLO di stampo internazionale, che prevede una forte strutturazione a livello DIMENSIONALE, competenze multidisciplinari e forti relazioni con i TOP PLAYER esterni



Nicolò di Giacomo con la sua squadra

