

Patrimoni di famiglia? A gestirli, il Family office

Fondata nel 2000, Banor è una società di wealth management con uno dei più grandi family office in Italia. Il modello a cui si ispira è quello anglosassone. Come racconta Nicolò di Giacomo, responsabile della divisione

di Cristina Cinato

LEGGI DOPO 

6 febbraio 2026

Una grande famiglia è come un'istituzione e, in quanto tale, deve saper rispondere a logiche di governance, proteggere il proprio patrimonio e farlo crescere in un'ottica a lungo termine e multigenerazionale. A questo scopo sono nati storicamente i family office anglosassoni e, in un secondo momento europei, di cui Banor è uno dei principali player italiani. Fondata nel 2000 da Massimiliano Cagliero con un gruppo di soci, oggi supervisiona asset per oltre 13 miliardi di euro, ha uffici a Milano, Torino, Roma, Biella e una presenza internazionale a Londra e nel Principato di Monaco. «Il nostro approccio è maieutico. Costruiamo insieme al cliente ipotesi e scenari», racconta Nicolò di Giacomo, responsabile della divisione Family office che si occupa di gestione e consulenza delle risorse finanziarie in particolar modo per grandi famiglie imprenditoriali.

Gentleman. Come sta evolvendo il mercato dei family office in questo momento storico di grandi cambiamenti?

Nicolò di Giacomo. I family office stanno acquisendo sempre più importanza, anche se non sono una vera e propria novità: in Usa e in UK esistono da più di un secolo e anche in Italia operano da diverso tempo. A essere nuovi, per il nostro mercato e a livello internazionale, sono i multi-family office e questo dipende, in larga parte, dal fatto che dal 2016 le aziende a conduzione familiare sono state oggetto di transazioni importanti da parte di fondi di private equity. Si è creata molta liquidità e una progressiva complessità gestionale, rendendo necessario affidarsi a un interlocutore scevro da interessi diretti e capace di avere una visione d'insieme.

G. Quando serve un team di family office?

N.d.G. Quando il patrimonio è complesso, quando è in atto un passaggio generazionale e quando la famiglia non ha un background prettamente finanziario. In generale, il livello di educazione finanziaria continua a migliorare e quindi cresce il bisogno di avvalersi di un advisor che possa proporre metodi efficaci per l'allocazione del patrimonio.



Nicolò di Giacomo, responsabile della divisione Family office di Banor.

G. Come si può consigliare al meglio una famiglia sulla gestione del capitale?

N.d.G. Il target di ritorno lo decide la famiglia, il nostro ruolo è quello di essere molto chiari riguardo i costi impliciti ed espliciti di ogni investimento. In base alle statistiche, non c'è dubbio che a fare la differenza nei ritorni dei patrimoni sono l'asset allocation e la selezione delle varie asset class.

G. Quali sono i passaggi cruciali del vostro servizio di consulenza?

N.d.G. Il nostro ruolo è quello di aiutare le famiglie ad avere un approccio istituzionale al patrimonio e aiutare il passaggio generazionale. In molti casi, circa un 20-30%, i giovani sono già coinvolti nella gestione della ricchezza e dell'azienda.



La sede di Milano di Banor che ha uffici a Torino, Roma, Biella, Londra e Principato di Monaco.

G. Le nuove generazioni stanno riscrivendo le regole per la tutela del patrimonio?

N.d.G. Sono molti i casi in cui sono proprio loro a cercare il family office per fare una due diligence del patrimonio di famiglia. Sono desiderose di imparare, hanno un'educazione finanziaria più solida ed entrano più nel dettaglio dell'allocazione degli investimenti. Credono molto nell'economia reale e vogliono essere coinvolti in attività locali per dare il proprio contributo alla crescita del Paese. Anche per rispondere a questa richiesta crescente abbiamo strutturato un team dedicato a presentare le migliori opportunità di co-investimento in aziende di successo del tessuto imprenditoriale italiano.

G. E come si comportano con gli investimenti alternativi, per esempio le criptovalute?

N.d.G. La curiosità sulle criptovalute arriva specialmente dalle nuove generazioni. Anche in questo caso il nostro ruolo è, in prima battuta, quello di favorire l'educazione su questo tipo di investimenti perché si acquisisca consapevolezza sui rischi. Per fare questo abbiamo il vantaggio di poterci avvalere dell'expertise dei professionisti di Banor Labs, società del gruppo Banor Capital, nostro partner consulenziale. Questo tipo di investimenti è attualmente in una fase embrionale, stimiamo che nel corso dei prossimi anni il peso di questa asset class possa arrivare all'1-2% dei patrimoni.

G. Che valore ha la dimensione umana?

N.d.G. Le grandi famiglie tendono ad avere molti advisor e noi siamo un collante di fiducia. Nel nostro caso, ogni famiglia è seguita da un gruppo dedicato di 4 persone e offriamo un servizio totalmente su misura a circa una trentina di famiglie. I margini di crescita sono ampi, se si tiene conto che in Italia ci sono circa 2mila famiglie con un patrimonio sopra i 100 milioni. Ma noi vogliamo ampliarci solo a condizione di poter continuare a garantire un livello elevato di servizio. Oltre non ci interessa andare.



La sede di Torino di Banor.

G. Alla base dei family office c'è l'idea di long term value: in che modo si valorizza nel tempo un patrimonio, spingendo la crescita?

N.d.G. Il processo è maieutico: vanno capiti gli obiettivi e soprattutto cosa non si vuole fare. È un lavoro di ipotesi ed elaborazione di scenari che aiutano a strutturare l'asset allocation e selezionare le diverse asset class: obbligazioni, azioni ad alto dividendo, fondi di credito, real estate, Abs, azionario quotato, private equity o venture capital ecc. Il nostro punto fermo è che l'asset allocation debba rispondere alle necessità della famiglia.

G. Quanto conta per voi l'indipendenza?

N.d.G. Per Banor non è una virtù morale, ma un pilastro imprescindibile perché la famiglia si fidi di noi. La credibilità risiede in un modello di remunerazione chiaro.

G. Come vede l'IA nel vostro business?

N.d.G. Molte attività saranno automatizzate ed efficientate e infatti stiamo investendo nelle nuove tecnologie, ma oggi è ancora l'ultimo miglio a non essere sostituibile, quello che mette di fronte due persone. *(Riproduzione riservata)*