

Le nuove sfide del family office secondo Banor: passaggio generazionale di ricchezza e IA

2026-05-12 11:00:03 di Andrea Telara

URL:<https://redazione.forbes.it/2026/05/12/le-nuove-sfide-del-family-office-secondo-banor-passaggio-generazionale-di-ricchezza-e-ia/>

*Contenuto tratto dal numero di maggio 2026 di Forbes Italia. [Abbonati!](#) **Passaggio generazionale della ricchezza e avvento dell'intelligenza artificiale.** Ecco le nuove sfide del family office secondo Nicolò Di Giacomo di Banor. Non è solo una questione di mercati o di rendimenti. Oggi **il mondo dei family office si trova ad affrontare una doppia trasformazione** che può ridisegnarne i confini: da un lato il più grande passaggio generazionale di ricchezza degli ultimi decenni, dall'altro l'irruzione dell'intelligenza artificiale nei processi operativi. Due trend diversi, ma destinati a intrecciarsi perché, mentre cambiano gli strumenti, cambiano anche le persone che ereditano i patrimoni e li gestiscono. Il primo fenomeno è già in atto. Nei prossimi anni, anche in Italia, miliardi di euro passeranno di mano dalle generazioni che hanno costruito la ricchezza a quelle che dovranno amministrarla, cresciute nell'era digitale. "I loro bisogni sono legati a questioni di metodo, orientamento e fiducia", spiega **Nicolò Di Giacomo, responsabile family office di Banor**, realtà indipendente attiva da oltre 25 anni nel wealth management. Chi eredita grandi patrimoni spesso si trova davanti a strutture complesse, stratificate nel tempo. Ci sono portafogli costruiti per accumulo, relazioni bancarie multiple, investimenti eterogenei. Il primo bisogno non è far rendere di più il capitale, ma capire cosa si ha in mano. "La nuova generazione ci chiede innanzitutto **ordine, visibilità e mappatura del patrimonio**, ancora prima del rendimento", sottolinea Di Giacomo. È qui che il family office assume un ruolo sempre più centrale: quello di cabina di regia capace di mettere ordine, dare una visione d'insieme e accompagnare le famiglie in scelte più consapevoli. Anche perché, come osserva il manager, "ereditare un patrimonio non significa ereditare anche la cultura finanziaria". Accanto a questa trasformazione c'è quella tecnologica. **L'IA non è più una promessa, ma uno strumento già pienamente operativo.** "Non stiamo parlando di un futuro remoto, ma di processi che già applichiamo nel lavoro quotidiano", dice Di Giacomo. L'impatto è evidente soprattutto nelle attività operative. Analisi, due diligence, raccolta e organizzazione dei dati: sono mansioni che fino a poco fa richiedevano giorni di lavoro e che ora vengono svolte in poche ore. Eppure, proprio mentre accelera la tecnologia, **emerge con ancora più forza il valore del fattore umano.** L'IA aumenta la velocità, ma libera anche tempo per ciò che conta davvero: la relazione con il cliente. In altre parole, meno tempo speso a costruire report significa più tempo dedicato a comprendere bisogni, obiettivi e timori delle famiglie: un'attività che nessuna tecnologia, anche la più dirompente, potrà replicare. "Nessun algoritmo sarà mai capace dare un risposta adeguata a un cliente che ti chiede cosa faresti tu al suo posto", aggiunge Di Giacomo. Per questo, nel lungo periodo, la tecnologia non cancellerà il ruolo del gestore e del consulente, ma ne alzerà l'asticella. Il rischio, semmai, è un altro: "L'intelligenza artificiale non sostituirà i professionisti, ma **chi non impara a usarla bene rischia di rimanere indietro**".*