

Family office e SIM non sono sinonimi. Ecco come distinguere al meglio le due realtà di advisory.



Fondata nel 2007 da Simone Rondelli, Guido Tugnoli, Domenico Romeo e Alberto Manzonetto, Four Partners Advisory SIM offre servizi di consulenza nell'area asset management, risk management, property management e corporate finance. Proprio quest'ultima attività, che prevede servizi di advisory nell'ambito di transazioni aziendali, m&a, equity, debito, ristrutturazioni societarie è fondamentale, secondo Romeo, per distinguere le SIM come Four Partners dal mondo del family office. Ad ADVISOR Romeo spiega anche come riconoscere oggi le società che offrono vera consulenza finanziaria.

Sono molte le realtà che debuttano nel mondo della consulenza. Come è possibile oggi riconoscere chi offre un servizio indipendente?

Sono tre i fattori che rendono riconoscibile la consulenza indipendente. Il primo riguarda la titolarità del capitale sociale, ovvero lo stretto legame esistente tra i consulenti-fondatori e la società all'interno della quale si svolge l'attività. Un secondo elemento di riconoscibilità è la completa assenza di prodotti. Per quanto ci riguarda non esiste alcuna forma di accordo e/o di partnership con le società prodotte. Infine, il terzo elemento concerne l'aspetto remunerativo che nelle società di consulenza è altamente trasparente e allineato con gli interessi del cliente. Sono questi gli elementi che rendono le realtà come la nostra riconoscibili come SIM di consulenza.

Nel mondo bancario è possibile, secondo lei, parlare di consulenza finanziaria?

Le banche sono sicuramente equipaggiate per svolgere questo tipo di attività. Ma se rimaniamo fedeli ai principi sopra menzionati la risposta non può che essere negativa, almeno considerando due elementi su tre. Il primo riguarda la titolarità dello shareholding. Il secondo il tema della manifattura dei prodotti. Al di là, però, di questi elementi, il vero problema del sistema bancario è che spesso le istituzioni finanziarie cercano di attrezzarsi ai fini MIFID, non tanto per valorizzare il servizio di consulenza in quanto tale, quanto per valorizzare i prodotti attraverso un servizio di tipo consulenziale.

Avete ottenuto l'autorizzazione a operare come SIM nel 2007. Cosa vi ha spinto a fondare Four Partners?

Nel 2007 c'è stato un momento in cui abbiamo dibattuto su quale fosse il modo migliore per aderire alla MIFID: avere un veicolo societario per poi presentarci come quattro consulenti indipendenti? O istituzionalizzare il tutto portando a casa più costi ma anche più garanzie per il cliente? Abbiamo preferito questa seconda soluzione, scegliendo la via della SIM di consulenza. Oggi questa scelta ci sta ripagando. In un mercato nuovo, poter contare su una società più strutturata rispetto alla persona fisica offre maggiori opportunità. E in questi tre anni e mezzo abbiamo dato ulteriore corpo alla nostra struttura anche attraverso l'assunzione di nuovo personale.