

Sono quattro banchieri che hanno lasciato JP Morgan per creare la loro società: Four Partners, una boutique di consulenza sugli investimenti che lavora solo con i grandi patrimoni. Facendoli rendere al meglio grazie a sinergie operative tra tutti i beni in portafoglio | **Aldo Bolognini Cobianchi**

## Gli orchestratori di asset

**A**SSISTERE PATRIMONI PRIVATI di grandi famiglie appartenenti alla fascia degli Ultra high net worth individual (con disponibilità superiori ai 30 milioni di dollari). Con quest'idea in mente, quattro banchieri di JP Morgan cominciavano verso la fine del 2006, sui divani di casa, a concepire una nuova avventura imprenditoriale nell'ambito della consulenza finanziaria. Quattro anni dopo, Simone Rondelli, Guido Tugnoli, Domenico Romeo e Alberto Manzonetto dicevano addio a una delle banche più potenti del mondo per fondare la loro Four Partners. «Gli esperti con cui si confrontavamo dicevano che l'idea era bella, ma irrealizzabile. E proprio questa è stata la molla che ha fatto scattare la sfida», ricorda Simone Rondelli. L'attività di Four Partners Advisory Sim, tra le prime società di pura consulenza a operare in ossequio alla direttiva Mifid del Parlamento europeo, si fonda sull'integrazione operativa in materia di finanza aziendale, investimenti finanziari, gestione del rischio complessivo e pianificazione. «La nostra esperienza ci consente di proporre soluzioni individuali ma integrate», creando delle significative sinergie tra i diversi asset che compongono

COME  
INTRAPRENDERE  
E BATTERE  
LA CRISI

*I FONDATORI DI FOUR PARTNERS (da sinistra, Guido Tugnoli, Alberto Manzonetto, Domenico Romeo e Simone Rondelli) hanno differenti background: questo permette loro di affrontare i mercati con una visione globale dei problemi e delle opportunità. Nella loro filosofia, la consulenza sulla gestione del patrimonio è simile a quella per un'azienda: con obiettivi di medio-lungo termine.*

i patrimoni. Come gli strumenti diversi di un'unica orchestra. «Tra le varie attività, anche la consulenza sulla pianificazione finanziaria degli acquisti di materie prima necessarie alla produzione e sugli strumenti per ricoprirsì», spiega Rondelli. Il tutto con la massima trasparenza: la società si è dotata di procedure interne che evitano conflitti d'interesse tra gli assistiti, e i soci dichiarano i loro investimenti privati. Infine, Four Partners non incassa retrocessioni, ma fa trasformare in uno sconto al cliente, che per i servizi paga una fee di consulenza fissa determinata in base al valore del patrimonio assistito. «Si stabilisce un rendimento obiettivo del patrimonio: se dopo tre anni si ottiene più di quanto previsto, c'è una compartecipazione sulla plusvalenza del ritorno». La società opera con chiarezza: presenta scenari e propone soluzioni, «ma alla fine a decidere è il cliente. Fotografiamo il rischio relativo a tutti gli asset e alla fine presentiamo le soluzioni possibili. Cerchiamo di calibrare le aspettative, far prendere coscienza dei pericoli e delle opportunità». La società si occupa anche di consulenza in materia di passaggio generazionale delle aziende, di diversificazioni e partecipazioni: «Ci capita spesso che siano i figli a chiederci di parlare con i padri, per convincerli a fare scelte strategiche che non convincono a pieno la vecchia generazione. Anche se adesso, passato il momento peggiore della crisi, è più facile condividere anche con i clienti più prudenti discorsi su gestione del rischio e opportunità». Per adesso, Four Partners non ha fretta di crescere. «Lavorano con noi giovani molto promettenti, abbiamo grandi aspettative su di loro. Puntiamo a creare una nuova classe di professionisti, che condivida la nostra visione e sia in possesso di solide competenze». La squadra, per adesso, funziona. E fino a oggi, da quando è stata fondata, non ha mai perso un cliente. 

