

FOUR PARTNERS

LA GESTIONE, CHE IMPRESA!

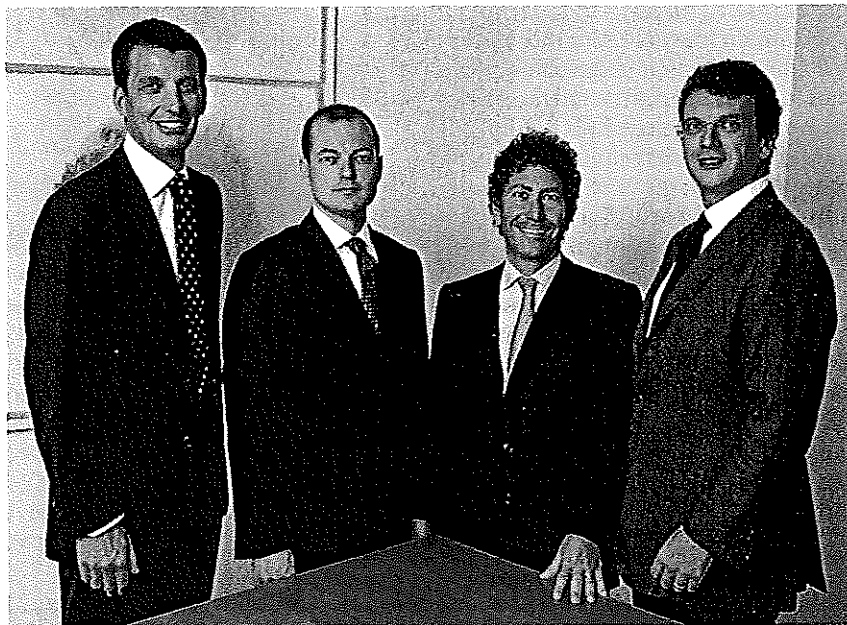
A un anno dal lancio, la società di consulenza diventa Sim e dimostra di stare sul mercato anche senza vendere prodotti. A patto di seguire i patrimoni privati come si fa con le aziende. di Roberta Caffaratti

Il nome richiama i *Fantastic four*, i Fantastici quattro, il famoso fumetto degli anni Sessanta che raccontava le gesta di quattro amici dotati di superpoteri. Ma loro giurano di non averci pensato, anche se l'età, attorno ai quarant'anni, dei **Four partners** è quella di chi alcuni lustri fa seguiva le avventure della Cosa e di Mister fantastic.

Quattro è semplicemente e pragmaticamente il numero che li rappresenta, perché in quattro Simone Rondelli, Guido Tugnoli, Domenico Romeo e Alberto Manzonetto sono partiti poco più di un anno fa con un progetto chiaro in testa: fondare una società per aiutare i clienti a preservare e ad accrescere i grandi patrimoni alla stessa maniera con cui gli imprenditori lo fanno con un'impresa.

TUTTO INCLUSO. A unirli all'inizio non c'era solo l'idea di dare vita a una boutique indipendente, ma anche il passato e l'esperienza più che decennale maturata in **Jp Morgan**, tra Londra, Milano e New York, ognuno in un campo diverso: Rondelli è stato managing director dell'investment banking, Tugnoli era managing director e responsabile dell'attività di advisory in Italia, Romeo è stato responsabile del gruppo investment management & brokerage per la clientela privata in Europa e Manzonetto era vice president dell'area investment banking. «Abbiamo pensato che fosse il momento giusto per metterci in proprio» dice a *Economy* Rondelli, amministratore delegato di Four partners, «perché pensiamo che il modo tradizionale di gestire i portafogli non sia efficiente, pensiamo che si possa fare meglio».

Per «fare meglio» i quattro soci sono usciti dal sistema tradizionale delle banche senza sbattere la porta, consapevoli del fatto che bisogna operare con gli strumenti che ci sono sul mercato, ma si può adottare un metodo diverso, senza vendere niente, facendo pura consulenza. E



TEAM AFFIATATO. Da sinistra Guido Tugnoli, presidente di Four partners; Alberto Manzonetto, responsabile real estate e corporate finance; Domenico Romeo, responsabile investment management advisory and risk management, e Simone Rondelli, amministratore delegato.

in poco meno di un anno di operatività contano su 1,5 miliardi di euro di asset in consulenza e sono pronti a trasformarsi in sim. «Ci siamo dati l'obiettivo non solo di far crescere, ma anche di preservare il capitale dei clienti» dice Rondelli «che vuol dire far loro mantenere, come minimo, lo stesso potere d'acquisto al netto dei consumi, aumentando il valore del patrimonio a un tasso annuo composto pari all'inflazione, tutto quello che viene in più è crescita».

La logica della boutique e il metodo utilizzato restringono il campo dei potenziali clienti. «La nostra attività riguarda quei 1.250-1.500 patrimoni in Italia che si stima superino i 100 milioni di dollari» dice Rondelli. «Il nostro obiettivo è arrivare a 10 - 20 clienti nell'arco di oltre cinque anni». La ragione è semplice: la gestione del grande patrimonio è pensata come un'attività imprenditoria-

le guidata dal proprietario stesso.

Il lavoro di Four partners è fornire al cliente-gestore del proprio patrimonio impresa tutti i servizi di consulenza finanziaria strumentali alle decisioni (finanza straordinaria, politiche di investimento, gestione del rischio, pianificazione e reportistica con funzioni di monitoraggio delle strategie). «La differenza rispetto al metodo d'investimento tradizionale è che diamo un maggior valore alla gestione del rischio» sottolinea Rondelli «che è un elemento che contraddistingue un'impresa di successo nel lungo periodo».

Il rendimento del portafoglio ha la sua importanza per raggiungere l'obiettivo. «Per un patrimonio di 100 milioni di dollari, con un tenore di vita in media di circa l'1% all'anno e un'inflazione media del 4,07%, negli ultimi 50 anni per preservare il capitale serviva un guadagno tra il 6 e il 7% annuo, azzardando molto» dice Rondelli. «Gestendo il rischio si può ottenere il risultato senza andare incontro, invece, a perdite inaspettate». ④

LA CRESCITA

**1,5
MILIARDI**

Sono gli asset
in gestione
di Four
partners.