

Dalla banca a Four Partners

Lasciare una grande banca d'affari per avviare un'attività in proprio? È più facile se si individua uno spazio lasciato libero dai maggiori player. E se si può contare sulla collaborazione di persone che hanno gli stessi valori e condividono il rischio d'impresa. È stato questo il segreto di Four Partners Advisory Sim, società di consulenza finanziaria indipendente dedicata a patrimoni familiari o imprenditoriali complessi. La sim è stata fondata nel marzo 2007 (dunque prima della crisi) da quattro ex banchieri di JpMorgan: **Guido Tugnoli, Alberto Manzonetto, Domenico Romeo e Simone Rondelli**. «Per le grandi banche è difficile seguire le piccole e medie imprese, che pure costituiscono un pezzo importante dell'economia italiana», spiega Tugnoli, che in precedenza era managing director di JpMorgan. Cosa è cambiato? «Innanzitutto oggi facciamo pura consulenza, quindi non abbiamo prodotti da vendere. Inoltre conta molto di più il rapporto di fiducia con i clienti», aggiunge Tugnoli. Certo, sono aumentate anche le responsabilità, a cominciare da quella di dover pagare stipendi. «Prima di partire avevamo qualche normale preoccupazione. Ma eravamo convinti dell'idea di business e della nicchia di mercato selezionata», osserva Manzonetto, ex vice president di JpMorgan. «Ci è stato d'aiuto affrontare l'esperienza assieme ad altri colleghi, di cui conoscevamo il valore e il metodo di lavoro». Peraltro i quattro ex banchieri in JpMorgan operavano in differenti settori. Ora possono integrare le differenti competenze in Four Partners. Non manca proprio nulla della vecchia esperienza? «Inevitabilmente oggi viaggiamo meno e siamo più legati al contesto italiano. Tuttavia non siamo più vincolati dalla rigida struttura di una grande banca», spiega Tugnoli. Ne valeva la pena, visto che poi è arrivata la crisi? «Senza dubbio. La crisi è stata anzi un'opportunità, poiché ha evidenziato l'importanza della consulenza indipendente». (riproduzione riservata)