

IL FEE-ONLY È NEL NOSTRO DNA

Greta Bisello

twitter @GretaBisello

Quattro soci fondatori e un team di 15 professionisti totali, operativi da 12 anni. Queste le coordinate di **Four Partners Advisory**, società di consulenza indipendente iscritta all'Albo Unico dei Consulenti Finanziari, un cambiamento del quale abbiamo parlato con **Domenico Romeo**, socio fondatore della società.

Come si struttura la società e qual è il vostro approccio al cliente?
Innanzitutto ci definiamo "indipendenti" per tre motivi fondamentali: il capitale è solo nelle mani di noi 4 soci, facciamo soltanto attività di consulenza senza alcuna forma di gestione patrimoniale e non abbiamo alcuna correlazione con l'universo prodotti. Da questi elementi si deduce che siamo davvero fee-only, diamo delle raccomandazioni oggettive e calibrate sulla clientela e quindi, inevitabilmente, ci dedichiamo ad un gruppo relativamente piccolo di clienti. In riferimento a quanto sopra, direi con orgoglio che non siamo mai stati costretti a cambiare la natura del nostro modello di business rispetto a quando siamo nati 12 anni fa. L'elaborazione e l'esecuzione delle nostre attività sono rimaste le stesse che avevamo ideato al momento dell'istituzione della nostra società. E l'avvento, negli anni, delle due normative MiFID non è stato per noi traumatico dal momento che le "best practices" da noi concepite sono state facilmente traslate nel nuovo ambito regolamentare. Ci occupiamo inoltre di attività parallele di natura corporate. Ad esempio, se i nostri clienti hanno delle aziende e necessitano di una consulenza per operazioni di finanza straordinaria o che impattano la struttura del capitale, allora interveniamo. Nel team siamo quindi ripartiti tra colleghi che si occupano, come me, di investimenti e altri di operazioni di M&A.

Concretamente in cosa consiste la vostra attività?

Sul fronte investimenti, la nostra attività è un esercizio che ha due componenti: una di ricerca e l'altra che definisco di "numeri". L'unione delle due forma la nostra essenza. La parte di ricerca si basa sul tentativo di comprendere i mega trend presenti nell'universo economico e finanziario per capire se il posizionamento dei portafogli dei clienti sia adeguato al momento che ci si trova ad affrontare, un tema quindi più macroeconomico che risponde a concetti di adeguatezza della proposta. L'altra componente è legata al grande numero di strumenti che ogni anno valutiamo e che possiamo proporre al cliente. Analizziamo circa 250 idee di investimento all'anno e in questo modo riteniamo di poter garantire le raccomandazioni più complete e corrette per i nostri clienti. Una "potenza di fuoco", specie se consideriamo che siamo 15 professionisti.

SPERO CHE TRA CINQUE ANNI LE SOCIETÀ ISCRITTE ALL'ALBO POSSANO ESSERE MOLTE DI PIÙ PER UNA MAGGIORE SELETTIVITÀ

Cosa si aspetta per l'evoluzione della consulenza indipendente?

Il mio auspicio è che l'iscrizione al nuovo Albo prenda più piede di quanto fino ad ora non sia accaduto, anche se questo "ritardo" può essere giustificato alla luce del DNA del Paese. È necessario definire meglio i rapporti con la comunità bancaria che fornisce, oltre agli strumenti finanziari, un insieme di altri elementi come ad esempio il credito. Esiste un universo di operatori che fanno parte di reti che hanno una penetrazione capillare, questo rende più difficile sperare che la clientela media riesca a scegliere facilmente di avvalersi di un consulente indipendente. Spero dunque che, tra un anno, le società iscritte possano essere 25 e magari tra 5 anni arrivare a 100, anche se forse è un'ipotesi troppo ottimistica. Avere molti operatori consentirà di avere maggiore selettività e oggettività nella disamina dei prodotti che entreranno nei portafogli dei clienti e questo è sempre positivo.



Domenico Romeo
FOUR PARTNERS ADVISORY