



Il valore dell'indipendenza

Four Partners Advisory punta su un modello atipico di family office
 Romeo (co-fondatore): “Consulenza pura senza gestione patrimoniale”

DI LUIGI DELL'OLIO / @LuigidellOlio

“Alle competenze in materia di mercati finanziari si dovranno accompagnare sempre di più quelle di analisi a matrice aziendale e di investimenti privati”. **Domenico Romeo**, uno dei quattro soci fondatori di Four Partners Advisory (gli altri sono Simone Rondelli, Guido Tugnoli, Alberto Manzonetto), vede così il futuro della consulenza ai grandi patrimoni familiari o imprenditoriali. Valutazioni che hanno spinto la società a strutturare un bouquet di servizi che vanno al di là di quelli tradizionali di family office, puntando sull'integrazione operativa in materia di finanza aziendale, investimenti finanziari, gestione del rischio e pianificazione finanziaria con riferimento all'intero spettro patrimoniale.

Quali sono le peculiarità del vostro modello business?

La peculiarità del nostro business è quella dell'essere esclusivamente dedicato alla consulenza finanziaria, senza alcuna forma di gestione patrimoniale in delega da parte dei clienti, né di cointeressenza con l'universo prodotti. Il nostro

obiettivo è di fornire a ciascuno dei nostri clienti una serie di raccomandazioni su strumenti finanziari, oggetto di potenziale investimento, calibrate sulle loro specifiche esigenze.

L'indipendenza è per noi un punto di forza perché non vi sono soggetti esterni che possono esercitare un condizionamento sul nostro modello di business. Inoltre l'essere consulenti fee-only mette i clienti al riparo dal rischio che comunemente si corre nella comunità finanziaria tradizionale, e cioè quello del dover essere investiti a tutti i costi secondo dei clichè e delle allocazioni pre-ordinati e che non vengono mai riesaminati o ripensati.

Come si sono evolute nel tempo le richieste dei detentori di grandi patrimoni?

Quando siamo partiti nel 2007, i concetti di consulenza indipendente, multi-family office e integrazione dell'offerta di servizi finanziari private e corporate non erano diffusi. Oggi, se prendiamo come esempio la vendita dell'azienda di famiglia, l'imprenditore chiede alla banca di essere messo in contatto

con le società di consulenza indipendente più accreditate sul mercato. Direi che la novità è quindi rappresentata dalla consapevolezza di un bisogno, ovvero della necessità di essere assistiti nella gestione di un patrimonio complesso dove la componente aziendale, tradizionalmente oggetto delle maggiori attenzioni dell'imprenditore, è affiancata da altre componenti altrettanto meritevoli di un'assistenza specifica, professionale ed integrata con tutto il resto della ricchezza.

Una delle fasi più complesse per i patrimoni familiari è quella relativa al passaggio generazionale in azienda. Quali sono gli strumenti più utilizzati?

La pianificazione successoria deve partire dall'individuazione degli obiettivi che si vogliono perseguire: trust, patto di famiglia, holding familiare, testamento e polizza vita sono solo degli strumenti da usare con flessibilità e sapendo che ogni situazione è differente dalle altre, sia per caratteristiche oggettive di ogni patrimonio sia, e soprattutto, per caratteristiche soggettive di ciascuna



In questa pagina Domenico Romeo e uno scorcio degli uffici di *Four Partners Advisory*.

famiglia. La parte più complessa del nostro lavoro in ambito di pianificazione successoria è disegnare un assetto che nel rispetto dei vincoli normativi dia stabilità al patrimonio nel suo complesso e sostenibilità finanziaria per gli eredi nell'eventualità di un passaggio generazionale.

Guardando al futuro della vostra professione, quali spazi di crescita vede?

Viviamo in un mondo articolato, complesso e interconnesso, in

Ci troviamo in un contesto di crescente complessità in cui diventa fondamentale la specializzazione

cui la specializzazione gioca un ruolo importante. Questo è vero a maggior ragione per i mercati finanziari e gli investimenti. La preservazione e la crescita di patrimoni familiari complessi necessita di competenze specifiche nella ricerca, individuazione, analisi e selezione degli investimenti. Quanto all'offerta, ritengo che alle competenze in materia di mercati finanziari si dovranno accompagnare sempre di più quelle di analisi a matrice aziendale e di investimenti privati. ▶