



LUIGI BELLUZZO



ALESSANDRO BELLUZZO



# LA REGOLA DEL TRE:

Intervista a Luigi e Alessandro Belluzzo. Arrivano i commercialisti d'affari Piero Gennari, Alessandro Saini e Francesco Santucci da Ctex Advisors. Con Brexit, sguardo rivolto al mondo

di francesco bonaduce

# “INTERNAZIONALE, INDIPENDENTE, SUPER-BOUTIQUE”

T

Internazionale, indipendente, super-boutique. Sono tre parole che **Luigi Belluzzo** ripete più volte, come un mantra. Nella sua visione, sono i tre concetti attorno a cui ruota il passato, il presente e soprattutto il futuro della creatura fondata nel 1982 dal padre, **Umberto Belluzzo**, e portata avanti – sotto vesti tuttora in evoluzione – dai figli Luigi e Alessandro. «Internazionale, indipendente, super-boutique, perdoni l'insistenza...», suggerisce ancora il socio fondatore della Belluzzo International Partners, società che svolge il ruolo di collante delle diverse attività create nei Paesi in cui operano i professionisti: in Italia, come Belluzzo Mercanti nelle sedi di Milano e Verona; nel Regno Unito, freschi della partnership siglata con Phillips Lewis Smith; nella sede svizzera di Lugano e in quella asiatica di Singapore.

«Noi non siamo solo tax, non siamo solo law, non siamo solo wealth, non siamo solo finance. Siamo uno studio multidisciplinare international. Per citare nostro padre, "Non facciamo tutto, ma facciamo al meglio le cose che sappiamo fare meglio"», gli fa eco **Alessandro Belluzzo**, in pianta stabile a Londra da 15 anni.



ALESSANDRO SAINI

L'orgoglio italiano scorre nelle vene dei fratelli Belluzzo, misto all'approccio acquisito in anni di esperienza nel Regno Unito: «Lavoriamo sempre ad architettura aperta: nelle singole operazioni, coinvolgiamo i consulenti tradizionali dei nostri clienti. Forse perché siamo nati in Veneto e siamo con la testa inglese. Gente che ha l'approccio del "fare", di risolvere i problemi e di trovare opportunità per



FRANCESCO SANTUCCI

i propri clienti», afferma Alessandro. «Nella nostra visione – prosegue – abbiamo bisogno di essere multi-giurisdizionali e multi-competenza: perché se fossimo solo tax o solo legal, il cliente perderebbe qualcosa».

L'annuncio delle ultime ore è l'ingresso a Milano di tre nuovi partner: i commercialisti d'affari **Piero Gennari, Alessandro Saini e Francesco Santucci** da Ctes Advisors: «Personalità che conosciamo da tempo – spiega Luigi Belluzzo – e che ci completano. Il fatto che abbiano accettato di portare la propria esperienza e competenza dentro di noi, come è successo a fine 2020 con Enrico Rimini e Giovanni Monti da TLF, fa crescere il nostro corporate-Italia». Gennari, Saini e Santucci portano con sé altre 12 persone, che vanno a ingrandire l'ufficio milanese di via Andegari. Ma non solo, cresce il peso specifico nelle relazioni internazionali con Germania e Stati Uniti, che si affiancano a quelle intessute da tempo in Regno Unito: «Raggiungiamo una fetta di clientela tedesca e americana che prima obiettivamente non avevamo. Per questo abbiamo fatto innesti chirurgici. Se un investitore tedesco fosse venuto in Italia probabilmente prima non ci avrebbe tracciato. Ora non è più così».

Anche la sede di Londra, attiva da dodici anni, ha visto nuovi recenti ingressi. L'accordo con Phillips Lewis Smith ha portato all'ingresso di 14 avvocati. A completare l'operazione, l'arrivo di **Georgia Catarama** da Withers, come head dell'Italian desk. Sull'operazione, ha influito in maniera decisiva Brexit, in cui i fratelli Belluzzo vedono una grande

opportunità: «È stata una sorta di risveglio. Abbiamo scelto di rimanere e investire in Inghilterra, dove già operiamo con professionisti qualificati in loco, come chartered accountants, solicitor e barrister. Non sono tanti gli studi in grado di dire al cliente “non si preoccupi, ci occupiamo noi sia del lato britannico che del lato Ue”. Brexit significa più corporate, più Asia e più America. Dovevamo quindi rafforzarci e inserire nuovi professionisti. Senza dimenticare che siamo italiani, quindi Georgia Cataramè, forte dell'esperienza in un primario studio inglese, è perfetta nel suo ruolo». «Crediamo inoltre – afferma Luigi Belluzzo – che Brexit rafforzerà l'asse Londra-Milano. Perché il grande commercio internazionale farà base sulla capitale britannica e Milano potrà essere il principale hub europeo di collegamento».



PIERO GENNARI

Alessandro, recentemente qualificato come barrister a Londra, sottolinea: «Ho avuto un ruolo di consulenza al Governo in tema di rientro di cervelli post-Brexit. Abbiamo messo la nostra esperienza internazionale al servizio dell'Italia. E questo sta dando benefici al Paese e un ritorno allo studio. Siamo molto impegnati nell'assistere persone che vengono a vivere in Italia, siano essi cittadini italiani di rientro, europei o extra-europei». «Famiglie internazionali, “expat”, corporate – aggiunge Luigi – sono mondi in costante movimento. Noi ci preoccupiamo che facciano le scelte giuste in compliance con le normative e con il fisco. In un mondo sempre più complicato, possiamo far valere la nostra esperienza cross-border. Perciò, più movimento internazionale c'è, che sia di persone fisiche, di aziende o di investimenti, più ci



GEORGIA CATARAME

sentiamo nel posto giusto. Poi è ovvio che facciamo anche attività domestica in Italia e in Inghilterra. Ma le operazioni davvero divertenti sono quelle con implicazioni legali, tributarie e finanziarie transfrontaliere».

L'approccio global fa della Belluzzo International Partners una struttura particolare: «Non siamo il classico studio internazionale con le filiali. Nella nostra industry non possiamo fare gruppo, per via della regolamentazione dei singoli mercati. Siamo uno studio italiano, uno britannico, uno svizzero, uno a Singapore, e così via. Abbiamo creato la logica di “International Partners” e governiamo la rete in modo associativo: non esiste una capogruppo, ma c'è uno scambio di clientela completamente sinergico».

Ora, affermano i fratelli Belluzzo, lo sguardo è rivolto all'Asia e agli Usa, ma non solo: «In Italia è da un po' che stiamo guardando anche a Roma...», afferma sibillino Luigi. «L'accelerazione che avete notato – prosegue – porta a compimento una pianificazione durata almeno tre anni. Abbiamo fatto la selezione dei partner, in una logica di lateral hiring “chirurgici”. Guardiamo con cura il valore di chi viene con noi, le sue competenze e siamo aperti ad accogliere i giovani talenti che condividono i nostri valori. In modo da integrare la nostra piattaforma di International Partners. Abbiamo anche detto di no a vari soggetti che volevano acquisirci e renderci parte della loro storia. In questo momento sinceramente non ci serve. Anzi – conclude Luigi – mi pare che il mondo abbia bisogno di noi». In tre parole? «Internazionali, indipendenti, super-boutique». 📌