

# Tutta una vita da campione

*Ha sempre amato il contatto con la gente. Premiato a Roma, ripercorre i momenti più significativi della sua carriera*

**P**romotore finanziario ligure, è un ex calciatore professionista che dello sport, come della sua attività, ama il contatto con la gente; Giulia Volpi, sua figlia, ha partecipato alle Olimpiadi di Seul e Barcellona come ginnasta, il figlio è un avvocato. Ci racconta il suo cammino professionale e un socio storico di Anasf, che oggi opera a Genova per Bsi.

**Domanda. Una lunga esperienza professionale. Ci racconta gli inizi?**

**Risposta.** All'epoca ero sempre in viaggio, ero un calciatore professionista e giocavo per grandi squadre: Juventus, Monza, Mantova, Reggiana, Brescia, Perugia, Lucca, Palermo e Parma. I miei figli sono infatti nati in giro per l'Italia. Quando giocavo per la squadra di Torino, entrai in contatto con il settore finanziario, ma da cliente, aderendo a Fonditalia. Allora la vita del calciatore era ben diversa da quella di oggi: la precarietà mi impauriva perché non decidevo io del mio successo e così, dovendo pensare a un futuro, nel '75 iniziai a lavorare in Fideuram, e lì sono rimasto per ben

30 anni, fino a un anno e mezzo fa, quando decisi di entrare in Bsi.

**D. Che cosa ricorda dei primi anni dell'Associazione?**

**R.** I primi contatti avvennero nel '77. Eravamo un gruppo di professionisti provenienti per lo più da Fideuram e qualcuno da Dival: erano tempi pionieristici e la professione di allora era ben diversa da quella di oggi. Non dico che ora i promotori finanziari non incontrino problemi, ma lo sviluppo di questa attività è stato eccezionale e questo grazie ad Anasf che si è sempre battuta su più fronti. Anasf mi ha trasmesso sicurezza. Probabilmente, agli inizi, dall'esterno, non si percepiva il grande lavoro dell'Associazione, ma se guardo a oggi, quanti sono stati i progressi che l'Anasf ha reso possibili! Palladino, nel suo intervento ad Anasf30anni, ha ricordato bene la professione di allora e la sua evoluzione: l'attività aveva bisogno di tanto entusiasmo e di qualcosa in cui credere. Quando 20 anni fa dissi che la Borsa italiana avrebbe avuto un grande futuro, dopo poco crollò e si vide criticato da tutti; ma oggi la realtà gli ha dato ragione. La bu-

fera dei subprime che opprime il mercato da quest'estate non deve spaventare, perché non sarà certo questo venticello di mutui subprime che smorzerà il futuro del settore. Certe volte penso che vorrei avere 40 anni e non 60, perché oggi esistono delle prospettive per la professione incredibili.

**D. Lei è stato premiato ad Anasf30anni insieme a sue vecchie conoscenze...**

**R.** La manifestazione romana è stata l'occasione per incontrare persone che non vedevo da alcuni anni. Ho trovato tutto l'evento molto interessante ed è stato molto positivo vedervi i personaggi che contano, del mondo politico, dell'industria e dell'economia, segno della grande considerazione che Anasf ha conquistato negli anni presso questi inter-

locutori e della credibilità che ha dato all'intero settore. Anche per i giovani, che potevano seguire i seminari utili al mantenimento della certificazione Efa, ritengo sia stato molto utile parteciparvi.

**D. Che cosa ama della sua attività?**

**R.** Il calcio, lo sport, mi ha dato molto per quanto riguarda il rapporto con la gente: è stato importante ascoltare e stare in mezzo alle persone. E anche oggi, che la mia professione è diversa, continuo ad amare lo stesso aspetto del mio lavoro, il contatto con il cliente. Individuare i suoi problemi, seguirlo passo dopo passo è l'aspetto che più apprezzo. Mi chiedono perché non vado in pensione. Io non ci penso nemmeno! Finché potrò aiutare i miei clienti, stare in mezzo ai giovani e aiutare tutti loro sarò ben contento. Dall'82 all'86 ho fatto anche il manager, ma poi ho dato le dimissioni con lo stupore di tanti. E sa perché? Non era quello il mio lavoro, mancava il contatto con le persone; ed è ciò che so fare meglio! Avere la fiducia del cliente è molto appagante, ma è difficile

conquistarla e mantenerla nel tempo. Il cliente alla lunga sente se sei con lui o se sei con te stesso. Nonostante i crolli delle borse e i tanti sali e scendi, i clienti sono ancora con me e questo perché hanno fiducia.

**D. Come è cambiata la professione rispetto a quando lei ha iniziato?**

**R.** Trent'anni fa non era richiesta una preparazione specifica della materia finanziaria. Bastava avere entusiasmo e si poteva lavorare bene. Oggi per diventare pf bisogna superare un difficile esame e conoscere bene i mercati. Allora eravamo pochi ed eravamo venditori di fondi. Il cambiamento di questa professione si deve anche all'Anasf, che ha consentito un'evoluzione importante e che ha dato credibilità alla categoria.

**D. Che cosa consiglierebbe a un giovane?**

**R.** Di puntare sulla preparazione, utile per acquisire credibilità presso la clientela. Un tempo i prodotti avevano un costo per il cliente; oggi che i costi si sono azzerati si vive di provvigioni di gestione e diventa quindi necessario puntare su un grande portafoglio. È una professione difficile, ma se si ama il contatto con la gente e ci si tiene sempre aggiornati, il cliente percepirà la professionalità e positività. E poi gli direi che per diventare un buon pf deve avere tenacia, volontà e grinta.



Carlo Volpi