

L'INTERVENTO

di MARGHERITA SPEROTTI

Per una delle due interviste di giugno abbiamo incontrato Alberto Villa, 36 anni, che opera tra Milano, Lecco e Como ma con base operativa in Brianza.

BENVENUTO, QUAL È STATA LA TUA CARRIERA LAVORATIVA PRIMA DI DIVENTARE FEE-ONLY?

Dopo la laurea in giurisprudenza ho lavorato presso uno Studio Legale il cui cliente principale era una banca a carattere regionale. Successivamente il mio interesse per la materia finanziaria mi ha portato a lavorare per un istituto bancario che trattava prevalentemente investimenti privati. Dal 2002 sono iscritto all'albo dei promotori finanziari.

Dopo alcuni anni ho preso la decisione di creare un mio ufficio che mi permettesse di svolgere una reale consulenza a favore dei clienti nella veste di libero professionista. Ho potuto così coniugare l'esperienza professionale acquisita presso lo Studio Legale con le esperienze svolte nell'ambito finanziario.

QUAL È STATO L'ITER PER DIVENTARE CONSULENTE INDIPENDENTE?

La conoscenza di un ex-promotore che aveva deciso di intraprendere l'attività mi ha dato l'opportunità di avvicinarmi ad una realtà per me ancora più coinvolgente. All'inizio ho seguito diversi incontri tenuti da Cesare Armellini (presidente Consultique, ndr) a Milano, ed ho usufruito delle diverse pubblicazioni della Società Consultique, in particolare il "Manuale del consulente finanziario indipendente", edito da Il Sole 24 Ore.

QUAL È LA TIPOLOGIA DI CLIENTE CHE VIENE A RICHIEDERE UNA CONSULENZA?



ALBERTO VILLA

Ogni cliente ha le proprie esigenze, in quanto è da sfatare l'idea che la dimensione del patrimonio sia l'elemento essenziale per giustificare una consulenza.

Lavorando in Brianza le persone che si rivolgono al mio Studio sono per la maggior parte imprenditori e ho notato che un problema ricorrente è la scarsa informazione che ricevono non solo sui prodotti che sottoscrivono, ma anche sulle normative esistenti, un esempio per tutti è la M.I.F.I.D.

Ho svolto incontri con associazioni di imprenditori sul tema del TFR, rivolgendomi sia ai datori di lavoro sia ai lavoratori per spiegare loro la funzione dei diversi prodotti pensionistici presenti sul mercato e le loro differenze. In questo mi è stato di aiuto la collaborazione con una società multi-service per creare un apposito sito.

CHE TIPO DI CONSULENZA TI VIENE PIÙ FREQUENTEMENTE RICHIESTA (ANALISI DEL PORTAFOGLIO, CONSIGLI PER GLI INVESTIMENTI, CONSULENZA IN MATERIA PREVIDENZIALE...)?

Di diversi tipi. Prevalentemente l'analisi del portafoglio per poter valutare correttamente la posizione esistente, in seguito sviluppare con il cliente soluzioni per poter migliorare o solo eliminare gli eccessivi costi. Oppure la rinegoziazione delle condizioni bancarie offerte alle imprese, compreso un apporto consulenziale in caso di mutui o finanziamenti. Il semplice fatto di non dover vendere prodotti finanziari ma di supportare anche solo a livello informativo è un vantaggio per poter ridurre l'asimmetria e determinare scelte più consapevoli.

QUAL È LA REAZIONE DEI TUOI CLIENTI DI FRONTE ALLA NOVITÀ DI DOVER PAGARE UNA PARCELLA (QUESTA VOLTA NON OCCULTA)?

Una volta dimostrata la presenza di costi occulti nei prodotti finanziari e la mancanza di un'informazione accurata, il cliente preferisce avere una persona di fiducia che presenti una parcella in modo trasparente.

COME STA EVOLVENDO LA FIGURA DEL CONSULENTE FINANZIARIO DAL SUO ARRIVO IN ITALIA?

E' sicuramente una figura professionale poco conosciuta. Infatti un problema che riscontro è appunto spiegare l'attività che svolgo.

SEI UN ASSOCIATO NAFOP? CHE SERVIZI FORNISCE AI CONSULENTI QUESTA ASSOCIAZIONE?

Mi sono associato dopo aver conosciuto ed apprezzato un consulente finanziario indipendente che in precedenza si era iscritto alla Nafop. E' mia opinione che sia necessario essere rappresentati in modo qualificato; al momento l'associazione è forse l'unica realtà che riesce a divulgare la figura del financial advisor in modo corretto.