



Advisor del mese

Riccardo Cavallero
Banca del Piemonte



OTTOBRE

Intervista da Teresa M.Blesa, Content Specialist, RankiaPro Italia. 11/10/2023

Liceo scientifico e Laurea in Economia e Commercio hanno aperto la strada al mondo della finanza. Ho avuto finora tre grosse esperienze lavorative: prima in una Sim, poi in una Sgr e per finire in una Banca, tutte realtà di medie dimensioni e questo ha contribuito a sviluppare e consolidare un'esperienza vasta e quasi sempre a contatto con il cliente. Ho ricoperto ruoli che vanno dalla gestione dei fondi comuni di investimento alla loro selezione, dalle Gestioni Patrimoniali alla responsabilità dell'Investment Advisory in Banca del Piemonte che ricopro tuttora, senza trascurare il rapporto con il cliente e cioè il Private Banking.

Quando e come ha iniziato la tua carriera nel settore finanziario?

Terminati gli studi universitari avevo chiare le mie passioni; una di queste era la Finanza. Con un po' di fortuna (era il 1993, in piena recessione) sono stato chiamato a rinforzare la squadra di quella che all'epoca era una piccola Sim appena creata da un ex studio di agente di Cambio insieme a una banca. E così è iniziata l'avventura.

Come si svolge un giorno quotidiano di lavoro per te? Come organizzi il tuo tempo?

Le giornate sono sempre piene, a volte convulse, e **una buona organizzazione del lavoro è alla base di tutto** per non perdersi dei pezzi per strada. Una costante è il tempo dedicato all'**analisi dei mercati finanziari** che è il fondamento di tutto il lavoro del Team dell'Investment Advisory, così come il continuo **aggiornamento sugli strumenti e prodotti finanziari** rappresenta la parte centrale del nostro lavoro. Il tutto, naturalmente, per cercare di soddisfare le esigenze dei nostri clienti.

Qual è, secondo te, la parte più importante della gestione patrimoniale e del wealth management?

La risposta secca sarebbe: le esigenze dei nostri clienti. Solo attraverso un costante e attento dialogo con i nostri clienti possiamo affrontare le sfide dei mercati finanziari avendo sempre come obiettivo principale e unico quello di soddisfare i desideri dei clienti. Pianificazione finanziaria e orizzonte temporale sono concetti dei quali spesso si sente parlare ma che se portati al centro del dialogo con il cliente e fattorizzati sono essenziali per allineare obiettivi di investimento e aspettative.

Cosa cercano i clienti in questo momento? Cosa consiglieresti loro data l'attuale situazione dei mercati?

Dopo un 2022 nel quale i ritorni per i clienti sono stati negativi, **ora si è alla ricerca di stabilità.** Non è però il momento di derogare alle regole di base della costruzione di un portafoglio: orizzonte temporale e soprattutto diversificazione. Alle volte accade che, sull'onda emotiva, si effettuino delle scelte percepite come più sicure, ma potenzialmente foriere di maggiore volatilità. **La fiducia nella gestione di un portafoglio efficiente e diversificato non può essere derogata.**

Quali settori ritieni particolarmente interessanti in questo momento?

Ci sono 3 settori che sono al centro delle nostre analisi in questi mesi: **software, banche e farmaceutici.** Un mix dei 3 dovrebbe garantire un portafoglio equilibrato e non sbilanciato per beneficiare dei trend secolari di sviluppo (software, dell'innalzamento dei tassi di interesse (banche) e della stabilità della crescita degli utili (farmaceutici).

Hai notato un cambiamento nel profilo dei tuoi clienti negli ultimi anni? Come descriveresti il tuo cliente medio?

Le politiche monetarie ultraespansive degli ultimi anni hanno obbligato il cliente medio ad assumersi rischi diversi all'interno del proprio portafoglio. È cresciuta di conseguenza la preparazione finanziaria verso nuovi strumenti e nuovi mercati. Il riaffacciarsi, però, di livelli interessanti sul mercato dei tassi di interesse sta riportando il profilo di rischio rendimento dei clienti su valori in linea con l'esperienza storica.

Che consiglio daresti a chi vuole intraprendere una carriera nel settore finanziario?

Il settore finanziario offre innumerevoli opportunità a tutti i livelli; da chi tiene la relazione con i clienti a valle fino a risalire a monte a chi gestisce i vari prodotti sparsi per il mondo. Nel mezzo una miriade di sfumature tra tecnici, legali, figure commerciali e manager che mantengono strutturalmente questo settore uno dei più interessanti e attraenti. **Un solo consiglio: tanta passione!!!**

Quando hai tempo libero, cosa ti piace fare?

Sono un papà di 3 figli adolescenti per cui gran parte del tempo libero è dedicato a loro. **Sono appassionato di tennis, sci, lettura e arte.**