

# PF Awards '15

ANNUARIO

INSERTO MYADVICE

N° 2 Anno 4

ISSN 2284 - 0621

I migliori consulenti in Italia per  
specifiche competenze professionali



SCELTI DA



## DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Il mio percorso lavorativo inizia nel 1990, avevo 22 anni ed è proprio in quel periodo che ho ricevuto, da parte di promotori più "anziani", i migliori consigli operativi della mia carriera. Mi ricordo che all'epoca facevo 15 appuntamenti nuovi ogni settimana. Nel primo anno di lavoro raccolsi circa 2 miliardi di lire distribuiti su 60/70 clienti.

Quello che più di tutto mi rende orgoglioso, oggi a distanza di anni, è il fatto che, non avendo nessuna referenza, i risultati che ho raggiunto sono il frutto di un lungo lavoro su un mercato "freddo". Molte delle persone che mi hanno concesso la loro fiducia 25 anni fa, mi permettono ancora oggi di essere al loro fianco, e a fianco delle loro famiglie, nelle più importanti scelte d'investimento. Questo è per me un grande piacere ed una soddisfazione sia professionale che personale. Da un punto di vista operativo e relazionale, oggi molte cose sono cambiate rispetto ad allora. I clienti hanno bisogno di molte più informazioni, sono più preparati e oggi si parla anche di Rischio, parola che all'epoca era vietato usare nelle conversazioni coi clienti. La parola Rischio invece, se spiegata bene, è di fondamentale importanza. Un investimento completamente privo di Rischio non esiste. Esistono però delle Strategie per poterlo controllare e per poterlo gestire. Purtroppo ci sono ancora molte persone convinte, anche in modo sincero, che esistano investimenti sicuri. Questo accade perché o si sentono più "furbi" o qualcuno ha un interesse (economico) a farli sentire tali. Ma, come tutti sappiamo, i mercati finanziari vivono di incertezze e se esistesse un sistema per eliminarle, segnerebbe la loro fine. Per questo motivo uno dei miei principi fondamentali nella Costruzione dei Portafogli d'Investimento, ed anche la mia parola d'ordine è, ed è sempre stata, "DIVERSIFICAZIONE". Non consiglio mai ai miei clienti strumenti d'investimento che abbiano come componente il 100% di Rischio Specifico, singoli titoli tanto per essere chiari. Consiglio solo strumenti d'investimento collettivo, perché sono gli unici che permettono di avere una adeguata diversificazione. Per gestire il Rischio Specifico, non esiste un Portafoglio Ideale ma una molteplicità di portafogli nei quali gli investimenti sono diversificati per avvicinarsi il più possibile al livello di accettazione del rischio di ogni investitore. E' chiaro che per fare questo l'esperienza e la conoscenza dei mercati è fondamentale, ma da sola non è sufficiente. C'è la necessità di avvalersi di strumenti informatici che aiutino nell'allocazione iniziale e che esercitino un controllo continuo sui portafogli in base ai parametri preimpostati. Solo in questo modo è possibile effettuare nel tempo interventi di riallocazione puntuali e personalizzati per ogni singolo cliente, soprattutto su grandi portafogli.

### 1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

La soluzione alle esigenze d'investimento deve passare, per forza, attraverso la Costruzione di uno o più Portafogli e solo se si hanno competenze in quest'ambito è possibile fornire soluzioni adeguate al proprio cliente. La Costruzione del Portafoglio, a mio parere, è l'aspetto più direttamente collegato alla attività di Consulente Finanziario ed è quello a cui si dovrebbero dedicare i maggiori sforzi di apprendimento, di studio e di aggiornamento. Essa rappresenta infatti il ponte tra gli obiettivi del cliente e il loro raggiungimento. E' la prognosi dopo una corretta diagnosi. E' la rotta di navigazione dopo la conoscenza del porto di partenza, un'attenta analisi

dei rischi e degli imprevisti di un percorso e il proto di destinazione. A mio parere è l'unica tematica che non può essere trascurata.

### 2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Faccio il promotore da 25 anni. Nel mio lavoro sono sempre andato oltre le competenze finanziarie che mi sono state richieste. Questo solo per la passione che nutro per la finanza fin da prima di affrontare l'esame che mi avrebbe portato a svolgere la mia attività. Dedico gran parte del mio tempo allo studio e all'analisi dei mercati finanziari ed all'aggiornamento professionale, ho un approccio sistematico agli investimenti ed un controllo costante dei rischi. I miei clienti, dunque, possono contare su tutto questo, e sulla profes-



## Andrea Romei

Fineco Bank  
LIGURIA

Studio di Analisi Tecnica dal 1988 e appassionato di Finanza Comportamentale, sono Promotore Finanziario dal 1989. Con il superamento del primo esame indetto dalla Consob, sono iscritto all'Albo dal 1992 e certificato CFPATM dal 2009. La mia esperienza lavorativa nasce nel 1989 con Finanza&Futuro e prosegue in alcune delle maggiori SIM italiane. Dal 2000 lavoro con FinecoBank. Negli anni, oltre a svolgere l'attività di Promotore Finanziario, mi sono occupato di selezione, formazione, coordinamento e affiancamento di colleghi sul campo. Oggi dedico tutto il mio tempo a ciò che più di ogni altra cosa amo fare: relazionarmi con i clienti e occuparmi con la massima professionalità dei loro investimenti.

nalità con cui da sempre svolgo l'attività di promotore finanziario.

### 3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Credo che quando si possiede una competenza in qualche ambito non ci si debba rivolgere, o non la si debba riservare, ad un target specifico di clientela. Secondo me tutti dovrebbero avvalersi dell'ausilio di un Consulente, almeno come aiuto per la pianificazione delle proprie risorse. E' evidente che ci sono situazioni più semplici in cui la soluzione è più immediata. Le situazioni più complesse, che corrispondono di solito anche a patrimoni più importanti, necessitano invece di un'elevata competenza, di uno studio più attento, di soluzioni più articolate e di una maggiore assistenza nel tempo. Il mio lavoro è a disposizione di chiunque lo richieda anche se ritengo che in quest'ultimo contesto le mie competenze possano essere sfruttate al meglio.

#### ANDREA ROMEI

E-mail: andrea.romei@yahoo.it |

andrea.romei@pffinco.it

Tel. 0187.691358

Cell. +39 335.1017884

Ufficio: FinecoBank

Via Posta Vecchia, 2

19038 Sarzana (SP)