



Fare la  
differenza è...  
la vera  
differenza

Sergio Contegiacomo  
Financial Advisor



# Diamo valore a tutto ciò che per te ha valore.

## Sotto tanti punti di vista

I tuoi investimenti e le tue emozioni, lavoro e passioni, i tuoi beni e la tua famiglia, previdenza e progetti.

Il tuo patrimonio ha tanti volti e le sue prospettive e opportunità vanno monitorate nei suoi molteplici aspetti. Una sfida complessa, resa più semplice dal supporto di un Financial Advisor, un professionista qualificato che può supportarti in ogni fase della tua vita e in tutti i tuoi progetti.

In un mondo sempre più complesso e in continua evoluzione, noi di Allianz Bank con i nostri Financial Advisors lavoriamo per rendere semplici, facili da spiegare e da capire, cose molto complesse. Lavoriamo per stare accanto ai clienti, consigliarli bene, conservare la fiducia che ci hanno accordato. Questi sono i nostri obiettivi quotidiani.

### Facciamo solo quello che sappiamo fare meglio

Siamo una Banca solida, focalizzata su un unico mercato: i clienti privati interessati ai servizi di investimento e siamo convinti che la nostra offerta debba assolvere a una funzione precisa e dichiarata, con efficienza e razionalità, senza nascondere sorprese.

### Un grande Gruppo, con radici solide

Dal 2007 Allianz vanta una AA, rating attribuito da Standard&Poor's e significativo per la tua scelta di investimento perché identifica un partner competente su cui poter contare da oltre 125 anni.

### Sempre solido e affidabile, anche negli scenari più difficili.

Esperienza e competenza, per dare valore a ogni patrimonio, come dimostra la nostra storia.

Siamo infatti una delle prime realtà che hanno fatto la storia del risparmio gestito in Italia e la prima banca che nel 1970 ha distribuito i primi fondi comuni di investimento sul territorio nazionale. Oggi continuamo ad avere una presenza capillare sul territorio grazie ai nostri 2.300 Financial Advisors.

Facciamo parte del Gruppo Allianz SE, nato alla fine dell'Ottocento come compagnia di assicurazione che, oggi, costituisce uno tra i maggiori Gruppi finanziario-assicurativi al mondo.

Un capitale di competenza e solidità alle spalle di ogni Financial Advisor Allianz Bank.



# Le due grandi sfide di un Financial Advisor.

## Costruire il benessere della tua famiglia, anche quando tutto cambia

---

### L'"Arte" di creare benessere

Non si può prevedere il futuro, ma è importante pianificarlo con cura perché sia più sereno.

La prima sfida di un Financial Advisor è costruire insieme a te il benessere sul quale stabilire l'armonia



della tua famiglia, aiutarti a guardare con positività al domani grazie a una strategia che abbracci tutto il tuo mondo: il patrimonio immobiliare, gli investimenti, il futuro previdenziale.

Tutti i volti del tuo benessere economico, costruito nel tempo. Perché il denaro senza obiettivi e senza un progetto concreto è solo carta.

### Costruire serenità, anche in tempi di grande cambiamento

La seconda sfida di un Financial Advisor: offrire un servizio realmente completo per contribuire a costruire concretamente la tua serenità anche in tempi, come questo, in cui riuscirci è più difficile.

Il Financial Advisor di Allianz Bank è accanto a te per aiutarti a fissare, adeguare e realizzare i tuoi obiettivi di investimento anche in base alle esigenze della tua famiglia e alle condizioni dei mercati finanziari, aiutandoti a interpretarle con lucidità ed evitando le possibili mosse impulsive dettate dall'emotività.

È al tuo fianco, per valutare la tua posizione patrimoniale e guidarti verso le scelte migliori informandoti costantemente sull'andamento dei tuoi investimenti alla luce dell'evoluzione degli scenari di mercato.

Un riferimento sempre presente, in grado di aiutarti a stimare le spese che potrai sostenere nel futuro e a valutare le necessità previdenziali e le tue scelte patrimoniali anche in ottica successoria, per la tutela dei tuoi cari.



## Ti presentiamo **Sergio Contegiacomo** Financial Advisor di Allianz Bank

**Sergio Contegiacomo** risponde ad alcune domande che ti consentiranno di conoscerlo meglio

### Quali criteri segui per guidare i tuoi clienti nelle scelte di investimento e nella pianificazione finanziaria?

*Sono quotidianamente al fianco dei miei clienti da 34 anni.*

*Amo la mia professione: mi piace ascoltare, capire e fare il massimo per soddisfare chi si rivolge a me con i prodotti e le soluzioni d'investimento più adeguate.*

*Ho una clientela molto fidelizzata con la quale ho un rapporto diretto, chiaro e trasparente. Spesso durante i colloqui individuali acquisisco informazioni personali che mi aiutano a suggerire soluzioni d'investimento "su misura". Il benessere e la protezione del patrimonio delle famiglie che assisto sono la mia vera ricchezza e la fiducia di cui mi onorano è tale che, oggi, sto seguendo, in molti casi, anche le terze generazioni.*

### MI PRESENTO IN BREVE

**Sergio Contegiacomo**  
Financial Advisor Allianz Bank

*Ho scelto la professione di consulente finanziario nel 1991, avevo 23 anni. Sono un Financial Advisor Allianz Bank ma anche qualcosa di più.*

*Il mio valore aggiunto?*

*Interessarmi e occuparmi delle persone e delle famiglie oltre che dei loro patrimoni.*

*Ai miei clienti, oltre alla classica gestione dei risparmi, posso offrire: educazione finanziaria, consulenza finanziaria, previdenziale e pianificazione successoria.*

*Il mio motto è: "È il dettaglio che fa la differenza ed è la differenza che fa la differenza".*

**“Il benessere e la protezione del patrimonio delle famiglie che assisto sono la mia vera ricchezza.”**

### **Cosa ti ha portato a fare il consulente finanziario?**

*Ho vissuto la mia infanzia con poco, ma, come amava dire mio padre: "Il poco si conta, il niente non si conta".*

*Dai miei genitori ho interiorizzato il valore del risparmio e del denaro. Ho scelto la professione di consulente finanziario a 23 anni spinto dal desiderio di lavorare in proprio e dalla passione per la finanza e per i rapporti umani.*

*Era il 1991, avevo il diploma di Ragioniere e qualche anno di esperienza come lavoratore dipendente.*

*Oggi sono orgoglioso di lavorare da 34 anni per Allianz Bank, realtà solida e dinamica, grazie alla quale posso "fare la differenza" per i miei clienti. In un mondo dove l'incertezza è la regola, i risparmiatori hanno bisogno di guide responsabili, esperte, affidabili. La mia missione è "essere il porto sicuro" per i miei clienti.*

### **Come definiresti il servizio che offri?**

*Definirei il mio servizio come un servizio "kaizen".*

*Kaizen - termine giapponese che deriva dall'unione di Kai (cambiamento, miglioramento) e Zen (buono, migliore) - significa cambiamento in meglio, miglioramento continuo. Ogni giorno mi sveglio per progredire umanamente, personalmente e professionalmente.*

*AI miei clienti, oltre alla "classica" gestione del denaro, posso offrire, tra le altre, anche le seguenti competenze: educazione finanziaria, consulenza previdenziale e pianificazione fiscale e successoria.*

*Desidero che i miei clienti siano consapevoli delle soluzioni che adottiamo e per questo li aiuto a migliorare le conoscenze e le competenze nel campo finanziario.*

*Credo nella sintonia, nella stretta di mano e nel "valore di legame".*

*Il rapporto con ogni cliente per me è unico, autentico.*

### **Cosa caratterizza il tuo modo di lavorare?**

*I clienti riconoscono in me vicinanza, disponibilità e reperibilità.*

*L'assistenza periodica è molto apprezzata, in particolare durante le "crisi dei mercati finanziari".*

*Mi piace "restituire" e divulgare le mie conoscenze relative all'Educazione Finanziaria dei risparmiatori.*

*Conoscere se stessi, infatti, è più importante che conoscere i mercati finanziari: saper gestire i propri stati d'animo, le proprie emozioni e aver chiara la meta è ciò che determina nel tempo i risultati. Il 13/12/2013 ho pubblicato il libro "La Mente, lo Spirito e l'Anima del Denaro".*

*Grazie anche a un network con altri professionisti offro il servizio di consulenza legale, fiscale e pianificazione successoria.*

*Servo la mia comunità attraverso il Lions Club Bra Host i cui valori guidano anche il mio lavoro.*



**“I Clienti riconoscono in me vicinanza, disponibilità e reperibilità.”**

# Tante risposte quante ne richiede la vita. Troviamole insieme

**Sergio Contegiacomo** sa innanzitutto ascoltarti, capirti e condividere con te, nella massima riservatezza, storie, valori e obiettivi della tua famiglia

---

La sua esperienza e la sua competenza tecnica sono a tua disposizione insieme a innovativi strumenti di analisi e reportistica all'avanguardia. Il tutto, per costruire e supportare le strategie che condividerete insieme, con le quali rispondere alle tue esigenze e raggiungere gli obiettivi.

## Investimenti



Insieme potete analizzare al meglio il tuo patrimonio finanziario, anche presso altri intermediari, per tenere sotto controllo rischi e risultati dei tuoi investimenti.

---

## Progetti di vita



Insieme potete dare un nome e un obiettivo preciso ad ogni progetto per realizzarlo con le migliori soluzioni di investimento, costruite su misura per le esigenze della tua famiglia.

---

## Immobili



Se lo desideri può fornirti una panoramica dei tuoi investimenti immobiliari e una stima del loro valore.

---

## Tenore di vita in pensione



Insieme potete pianificare un futuro più sereno per te e per i tuoi cari con una valutazione attendibile della tua rendita pensionistica e un'attenta stima dei redditi e delle spese future.

---

## Pianificazione successoria



Ti aiuta ad affrontare il delicato tema della successione del patrimonio e del benessere futuro dei tuoi cari anche in ottica di ottimizzazione fiscale.

---

“Far parte del Gruppo Allianz mi permette di scegliere liberamente le migliori soluzioni a livello mondiale.”

Grazie all'esperienza e alla forza di Allianz, Sergio Contegiacomo può proporci le soluzioni finanziarie, assicurative e di asset management di alcuni tra i migliori gestori al mondo, nella massima libertà e nel tuo interesse



## I nostri Partner



PIMCO



A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY





**“Il mio posto di lavoro è accanto ai miei clienti. E alle sfide della loro famiglia.”**



### Impegno costante

Il successo del Financial Advisor dipende dai tuoi risultati: questa è una garanzia del suo impegno per la tua completa soddisfazione.



### Riservatezza prima di tutto

A differenza di una Banca tradizionale, il Financial Advisor è il tuo interlocutore privilegiato che custodisce i tuoi progetti e gestisce la relazione.



### Visione d'insieme

Il Financial Advisor analizza e gestisce con te tutti i diversi ambiti delle tue scelte patrimoniali.



### Maggiore disponibilità

Il Financial Advisor non ha orari di sportello: è sempre accanto a te, in ogni momento, quando è necessario.



### Libertà di offrire il meglio del mercato

Il Financial Advisor è libero di scegliere tra i migliori prodotti finanziari del mercato, in base alle tue reali esigenze e preferenze.

# “I numeri della mia professione”



**299**

CLIENTI



**190**

GRUPPI FAMILIARI CHE MI  
HANNO SCELTO PER LA CURA  
E LA GESTIONE DEI LORO  
PATRIMONI



**34**

ANNI DI ESPERIENZA COME  
CONSULENTE FINANZIARIO



**60**

LE MIE GIORNATE DI  
FORMAZIONE FULL TIME IN  
UN ANNO

## “I valori di Allianz Bank. I miei valori”

### RISERVATEZZA

La riservatezza per me è  
al primo posto per conservare  
la fiducia che ogni giorno i miei  
clienti mi rinnovano.

### ONESTÀ, INTEGRITÀ E TRASPARENZA

Sono le basi del mio modo di agire  
e della relazione che costruisco con  
ciascun cliente. Perché l'affidabilità  
non si vende e non si compra.  
Si guadagna giorno dopo  
giorno.

### COMPETENZA

Aggiornamento professionale  
costante, expertise e soluzioni  
finanziarie globali, una preparazione  
specifica e focalizzata sul tema  
degli investimenti e una profonda  
conoscenza del territorio mi  
permettono di **essere efficace**  
nella realtà in cui opero.

### DISPONIBILITÀ

In ogni scelta e in ogni aspetto  
che per te è importante,  
**la mia professionalità è  
disponibile senza orari  
di sportello.**

### INDIPENDENZA

Grazie alla libertà di scelta  
nell'ampia gamma di prodotti e  
servizi che mi consente Allianz  
Bank, **posso agire pensando  
alle tue esigenze.**

### RELAZIONE E ATTENZIONE ALLE ESIGENZE

Sono al tuo fianco sempre, per  
costruire **una relazione che duri  
nel tempo**, basata sull'ascolto e  
sulla conoscenza.



## Sergio Contegiacomo

Financial Advisor Allianz Bank Financial Advisors

### ONLINE



[www.allianzbankfa.it/sergiocontegiacomo/](http://www.allianzbankfa.it/sergiocontegiacomo/)  
[sergio.contegiacomo@allianzbankfa.it](mailto:sergio.contegiacomo@allianzbankfa.it)

### DI PERSONA



Piazza Roma 39  
12042 Bra (CN)

Piazza Roma 39  
12042 Bra (Cn)  
Corso Re Umberto  
9 bis 10121 Torino  
(To)

### AL TELEFONO



0172/44191

3358336372

mobile ufficio  
3339877939



Allianz Bank  
Financial Advisors

**Allianz Bank Financial Advisors S.p.A.**

Capogruppo del gruppo bancario Allianz Bank Financial Advisors S.p.A.

Sede legale Piazza Tre Torri, 3 - 20145 Milano

Telefono +39 02 7216.8000 / Fax +39 02 8901.0884

[www.allianzbank.it](http://www.allianzbank.it)

Codice fiscale, Partita IVA e iscrizione al Registro delle imprese di Milano n. 01333250320

Capitale sociale Euro 152.000.000 int. vers.

Iscritta all'albo delle banche e dei gruppi bancari Cod. ABI 3589

Aderente al Fondo Nazionale di Garanzia e al Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi Società,  
con socio unico, rientrante nell'area di consolidamento del bilancio del gruppo Allianz S.p.A.