



L'APPASSIONATO ED ESPERTO "FINANCIAL ADVISOR" DI ALLIANZ BANK NELLA NUOVA SEDE A BRA STA ORGANIZZANDO UN'IMPERDIBILE SERATA AD ALBA

Simona Borsalino

SERGIO CONTEGIACOMO
FRA MICHELA SORDO E FLAVIO GRASSO.
LA NUOVA SEDE È NELLA CENTRALISSIMA
PIAZZA ROMA 39, A BRA

Sergio CONTEGIACOMO consulente patrimoniale olistico

Se la vita è un viaggio, a volte si ha la sensazione di "correre" sempre con il piede sull'acceleratore. **Sergio CONTEGIACOMO** a questo istintivo desiderio di guardare con motivazioni al futuro ha aggiunto una personale visione di valori, con la consapevolezza che gli obiettivi che ne seguiranno altro non sono che le conseguenze di essi.

Dunque crescere, avere nuovi progetti e traguardi è nel suo Dna. Come e quando è maturata la volontà di allestire la nuova sede di piazza Roma 39, a Bra?

«Da qualche anno eravamo alla ricerca di un nuovo ufficio, di una nuova "location" che fosse più adeguata e in linea con lo stile e con i valori del nostro gruppo, del nostro "brand", il gruppo **ALLIANZ**. L'ufficio, nuovo centro di consulenza finanziaria di **Bra** (tel. **0172-44191**; e-mail **sergio.contegiacomo@allianzbankfa.it**; **www.sergiocontegiacomo.allianzbankfa.it**); è così stato progettato e realizzato anche per ampliare l'organico, per accogliere, ospitare e dare l'opportunità ad altri consulenti finanziari di abbracciare la professione in **ALLIANZ BANK**. A breve inizieremo le selezioni dei candidati ricercando i giusti profili sia nel mondo bancario che in realtà concorrenti. Mi auguro di incontrare anche una persona con competenze economiche ed esperta in "digital marketing" per divulgare tutte le mie iniziative di educazione finanziaria sui "social network"».

Lavorare in "team" per lei è una forte motivazione, così come focalizzarsi su un ventaglio

sempre più professionale di servizi da offrire ai clienti. Quali sono le novità in cantiere o le idee che vorrebbe realizzare?

«Occorre non dimenticare una verità. Nella professione siamo passati dall'essere promotori di servizi finanziari negli anni '90 a consulenti finanziari, all'attuale definizione di "consulenti patrimoniali olistici". E per riuscire in questa "naturale" metamorfosi, per garantire il cosiddetto "valore aggiunto", dobbiamo occuparci prima delle persone e delle famiglie e poi dei loro patrimoni a 360 gradi. Il "private banker", dunque, deve essere come il medico di famiglia che

conosce e stila l'anamnesi del paziente, ma completa la sua professionalità rivolgendosi di volta in volta allo specialista di cui ha bisogno (commercialista, avvocato, esperto di diritto tributario, notaio...). E ha bisogno di questa collaborazione perché i clienti richiedono servizi aggiuntivi che vanno dal passaggio generazionale della ricchezza, alla pianificazione successorica, alla gestione degli immobili; dalla ottimizzazione fiscale del reddito e del patrimonio alla gestione delle opere d'arte, senza dimenticare la specificità della ricerca di soluzioni filantropiche. Appare evidente che il consulente



patrimoniale debba lavorare in "team" incarnando un po' il ruolo di "pivot", parafrasando un termine sportivo, tra una serie di esperti. Come in un'orchestra il direttore dirige con gesti codificati un gruppo di strumentisti per migliorare l'armonia dell'esecuzione di un brano nel suo insieme, così il consulente finanziario deve fare da direttore tra vari attori e tecnici per fornire al cliente un servizio completo, approfondito e personalizzato. Sia chiaro: il consulente patrimoniale olistico non è un tutologo, ma deve "sapere dove sta il sapere", essere un professionista collettore di competenze, capace di creare un'intelaiatura, definendo per ciascuno il proprio compito e ricomponendo poi le singole competenze in modo integrato e coeso».

Una missione non semplice da far comprendere anche al cliente finale...

«Verissimo. E proprio in quest'ottica stiamo organizzando una serata speciale, il 18 novembre, al Teatro sociale di Alba. Affronteremo con specialisti del settore il tema dell'invecchiamento e della non autosufficienza partendo da una sem-

plice, ma veritiera considerazione: tra la fine del 2018 e l'inizio del 2019 nel mondo, per la prima volta, il numero delle persone con più di 65 anni ha superato i bambini da zero a 5 anni. A trainare il fenomeno è la "vecchia Europa" in cui il "trend" dell'invecchiamento è partito negli anni '60, e oggi gli "over 65" sono tre volte e mezzo i bambini. Quali le conseguenze? Che i governi spendono sempre di più alle prese con una massa di popolazione in aumento che è sempre più vecchia, improduttiva, esigente e costosa... Ma l'analisi è più approfondita e chi avrà voglia di contattarmi in ufficio, così come di partecipare alla nostra serata albesa di cui parleremo diffusamente nella prossime settimane sulle pagine di questa rivista».

Sbagliando, molte persone ritengono di non aver bisogno di un "financial advisor" ALLIANZ BANK con esperienza. Come far comprendere, invece, il valore della sua figura professionale?

«Credo molto nella mia professione e nel mio ruolo, ma sono prima di tutto profondamente convinto che ogni consulente patrimoniale

abbia una grande responsabilità sociale verso la propria comunità e la propria nazione e abbia la possibilità di servire, di aiutare le persone e le famiglie a progredire materialmente ed economicamente. La gestione del patrimonio è materia complessa e complicata. Io cerco ogni giorno di far comprendere l'importanza della mia figura professionale e la via maestra per raggiungere questo scopo è l'educazione finanziaria "one to one", "face to face", oppure attraverso la vostra rivista, la radio o anche nel corso dei miei eventi che periodicamente organizzo».

ALLIANZ BANK è un solido colosso, o meglio è la banca del gruppo ALLIANZ che si rapporta con la clientela privata interessata a servizi di investimento. Quanto è

stato difficile, in questi anni, consolidare il rapporto con i suoi clienti, in virtù della mentalità e anche un po' della riservatezza di questa nostra Granda?

«Il rapporto con i clienti è cresciuto di pari passo con la mia crescita anagrafica, professionale e reputazionale. La personalizzazione del servizio, la trasparenza, la fiducia e l'ampliamento delle mie competenze sono stati gli ingredienti chiave per consolidare le mie relazioni professionali. Ho una clientela molto fidelizzata con la quale ho instaurato un rapporto davvero autentico, chiaro e diretto. 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».

GRUPPO "ALLIANZ": CERTEZZE E RISPOSTE

Nei momenti complessi i risparmiatori vanno alla ricerca di garanzie, certezze e risposte dettagliate e precise ai loro timori. In questo senso, **ALLIANZ** rappresenta un "partner" affidabile nelle grandi e piccole cose. E lo fa con i numeri: 11,1 miliardi di euro in utile operativo; 126,1 miliardi di euro di ricavi totali, il 22% di crescita valore dell'azione **ALLIANZ**; 88 milioni di clienti nel mondo e 140.000 dipendenti in 70 Paesi nel mondo. La forza del gruppo lo porta a essere il primo gruppo assicurativo in Europa per capitalizzazione con un "rating" dal 2007 a oggi classificato AA. In Italia sono ben 240 i centri di promozione finanziaria, grazie all'originale modello di "business" che si differenzia per la centralità della relazione tra il consulente e il cliente.

Il Gruppo vanta più di 50 anni di esperienza nei servizi di consulenza finanziaria.

Con una struttura snella: capace di rispondere efficacemente alle esigenze della clientela e ai mutamenti dei mercati. Sergio Contegiaco ne è un esempio!

