

Ochi vispi, penetranti, sinceri come è lui nella vita. Sergio Contegiacomo, “financial advisor” di “Allianz Bank” mette subito a proprio agio, a riprova che “fare la differenza è... la vera differenza” per lui non è solo lo slogan della sua attuale campagna di comunicazione, ma un aspetto interiore, personale.

Lo abbiamo incontrato, per una interessante chiacchierata, nel suo ufficio di **Bra**, in **via Principi di Piemonte 41**.

«Credo nella sintonia, nella stretta di mano, nell'istintivo valore del legame. Con questo spirito, e altrettanto senso pratico, oggi

che mi scelgono per accompagnarle nel percorso finanziario che insieme tracciamo. Festeggiamo proprio quest'anno i 50 anni: un traguardo significativo, che ha conosciuto in questi anni momenti euforici e talvolta di riflessione... Sempre vissuti però nella consapevolezza che l'importante per vivere il presente e il futuro sia “Credere nell'arte di creare benessere”. Io ho una teoria un po' estrema: “La felicità fa fare i soldi”. Felicità e ricchezza non sono determinate dal caso o dalla fortuna: a prescindere dalla propria famiglia di origine, dalle circostanze, dal sesso, dalla religione e dalla classe sociale, è l'uomo l'unico artefice della persona-

le felicità, del proprio benessere o della propria miseria. Ciascuno di noi possiede un dono speciale, uno scopo nella vita, una missione da realizzare. E solo quando, oltre a spendere il talento, ci si mette al servizio degli altri, si prova gioia, entusiasmo e un bel “guadagno esistenziale”. I soldi non c'entrano. Ognuno di noi è la vera ricchezza di se stesso».

Ma lei quali criteri segue per guidare i clienti nelle scelte di investimento e nella pianificazione finanziaria?

«Sono al fianco dei miei clienti giorno per giorno. Amo la mia professione, in tutte le fasi che essa comporta nella relazione con i risparmiatori: mi piace

Simona Borsalino

LA BELLA ARTE DI CREARE BENESSERE

Nell'anno del 50° compleanno Sergio Contegiacomo rafforza la convinzione che “fare la differenza è... la vera differenza»

seguo, in qualità di consulente finanziario 190 famiglie, talune nel mio cuore, e nei miei pensieri da oltre 27 anni. Ho vissuto la mia infanzia con poco, ma, come amava dire mio padre “Il poco si conta, il niente non si conta”. Così, dai miei genitori ho interiorizzato il valore del risparmio e del denaro».

Così è nata la passione per questa professione?

«Direi di sì. Avevo 23 anni quando decisi di intraprendere questo viaggio che per me rappresenta soprattutto un desiderio di confronto e dialogo con le persone



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

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 clienti siano molto consapevoli delle soluzioni che adottiamo e per questo li aiuto a migliorare le conoscenze e le competenze nel campo finanziario. Il rapporto con ciascun cliente per me è

Sotto: il consulente finanziario braidese con il figlio Simone, il giorno della Cresima, e la moglie Cinzia. Nell'altra foto: Sergio Contegiacomo in posa con Lionello Gardiol, "business manager" di "Allianz Bank", e il notaio Lorenzo Bergesio

come la bassa consapevolezza dei risparmiatori abbia favorito e agevolato il collocamento da parte delle banche e non solo, di prodotti e servizi della casa carichi di spese e spesso inefficienti. In finanza questo fenomeno si chiama "asimmetria cognitiva" che si traduce brutalmente con "Io so una cosa che tu non sai e, quindi, ne approfitto". In alcuni casi, poi, i clienti hanno pagato il salatissimo conto delle incapacità gestionali dei vertici di alcuni istituti di credito molto "chiacchierati" come Monte dei Paschi di Siena, Banca Etruria, Veneto banca, Banca popolare di Vicenza: 500.000 famiglie hanno perso una cifra pari a 50 miliardi di euro! È scoccata l'ora, pertanto, di passare sotto la lente di ingrandimento tutti i propri prodotti e servizi bancari finanziari e assicurativi per verificarne efficacia ed efficienza, costi, rischi e rendimen-

«LA FAMIGLIA, LA MIA FORZA, IL MIO BARICENTRO»

«Mio figlio Simone, 14 anni e mia moglie Cinzia, così come i miei genitori, i miei fratelli e sorelle, i miei nipoti, sono per me la ragione della mia passione, della mia forza scaturita grazie al loro amore. Simone, sta terminando la scuola Salesiana; il prossimo anno frequenterà il Liceo scientifico a Bra e rappresenta, lo dico come padre, lo scopo ed il senso della mia vita. La sua nascita mi ha regalato una nuova

direzione, un senso determinato e convinto sul futuro con la consapevolezza, com'è giusto che sia che forse non sarà strettamente legato, professionalmente parlando, al mio lavoro. Lui ama la terra e vorrà trovare identità e specializzazione nel campo agrario. Per me è importante che scelga una professione che lo renda felice, un'anima individuata che deve palesarsi per le sue emozioni, le sue capacità individuali».



tale che, oggi, sto seguendo, in molti casi, anche le terze generazioni di clienti».

Come definirebbe il servizio che offre?

«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

unico, e soprattutto autentico».

In questo periodo il sistema finanziario è finito sotto accusa per essere stato una delle cause della crisi mondiale. Dal suo punto di osservazione, qual è la realtà odierna? E come fotografa la situazione che viviamo in provincia di Cuneo?

«Costruire serenità anche in tempi di grande cambiamento è la mia priorità. La recente crisi dei mercati finanziari ha rivelato

Consulente finanziario, ma attento anche ai rapporti umani, perché... la felicità fa fare i soldi!

ti. Il "cliente tipo", in genere, non solo della nostra provincia, non è in grado di identificare la soluzione più idonea per giusti costi, corretti rendimenti... Anche se, in tal senso, la direttiva Mifid2 è un passo importante nella direzione giusta, poiché obbliga gli intermediari a calcolare e ad abbinare correttamente il profilo di rischio dei prodotti con la propensione al rischio... Io però sono convinto che diventi davvero basilare avere al