



FRANCESCO BALOCCO:
«ATTENTO AI VALORI DELLA SOLIDARIETÀ»



«L'ho conosciuto nell'ambito della sua professione, ma non solo. Coltivo con Sergio un rapporto di amicizia personale e, soprattutto ho

avuto modo di apprezzare le sue qualità, come la sua attenzione alla realtà, in special modo alle persone con maggiori difficoltà, ma anche una spiccata sensibilità coltivata attraverso vari aspetti e con molte iniziative. Penso che questo sia un bell'esempio di un successo che si deve "in primis" alla persona, attenta ai valori della solidarietà».

LUCIANO STELLA:
«SODDISFATTO DA 25 ANNI»

«Condivido con Sergio la grande passione per il calcio, avendo entrambi fatto sfoggio delle nostre doti sportive sul campo. In parallelo a me piace essere informato

FINANCIAL ADVISOR DALLA PARTE DEI RISPARMIATORI

A Bra Sergio Contegiacomo lavora nel campo dal 1991 seguendo un'unica stella polare: la sua professionalità al servizio dei clienti

Simona Borsalino

Venticinque anni è un traguardo importante, soprattutto per chi come lui, Sergio Contegiacomo, nel corso di questi cinque lustri ha considerato i clienti come un patrimonio, un'inesauribile fonte di confronto. L'abbiamo incontrato nella città della Zizzola, nel suo ufficio di **via Principi di Piemonte 41 (tel. 0172-44191)**, scoprendo le motivazioni e anche le oggettive difficoltà di chi si confronta ogni giorno con il mercato in qualità di "financial advisor" di "Allianz Bank".

Come si sono sviluppate nel

corso degli anni l'identità e la visione in questo particolare settore professionale?

«Ho iniziato la professione, nel 1991, a soli 23 anni, senza avere un'identità precisa se non il diploma e qualche anno di duplice esperienza in veste di lavoratore dipendente/subagente assicurativo. Dopo il superamento dell'esame di Stato mi sono iscritto all'Albo unico nazionale dei promotori di servizi finanziari, e, in seguito, ho ottenuto un mandato di agenzia dalla "Dival" ("Distribuzione valori"), prestigiosa società del Gruppo Ras, specializzata in consulenza finanziaria dal

1971. Strada facendo, passo dopo passo, la mia identità ha preso corpo ed è coincisa con la mia crescita personale e professionale. Giorno dopo giorno sono aumentate le mie conoscenze, le mie competenze, il mio "valore" e la consapevolezza dell'enorme importanza del mio ruolo. La mia visione è che, mai come oggi, con i tassi di interesse a zero e con il sistema bancario che scricchiola, i risparmiatori "disorientati" abbiano bisogno di una guida esperta, capace e affidabile».

I suoi clienti, nonostante la sua giovane età, hanno capito quanto siano preziosi i suoi



nel campo finanziario e, saputo che questo è il suo ramo professionale, ho scelto lui come mio consulente. Sono cliente da oltre 25 anni, l'ho visto crescere e mi ha sempre dato ottimi suggerimenti. Ricordo quando, nel 1991, mi consigliò di stipulare un contratto per una pensione integrativa... Ha visto lungo e oggi, a distanza di anni, ho la certezza che avesse ragione!».

**ORNELLA COSTA:
«SEMPRE COMPETENTE
E DISPONIBILE»**

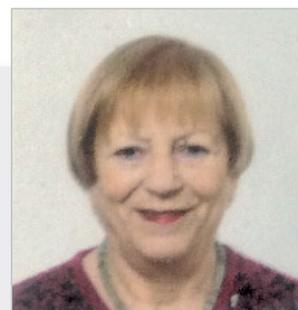


«Un seminario di numerologia, passione comune, è stato il palcoscenico del nostro primo incontro, seguito da un'amicizia che

si è consolidata nel tempo e che mi ha dato modo di scoprire un uomo molto professionale, competente, autorevole, con carisma e disponibile nella vita e nel lavoro. È un professionista che tende ad alzare sempre l'asticella dei traguardi da raggiungere e ha un animo che tende a quella che definiamo "provocazione abrasiva".».

**PINA PIUMATTI:
«L'AFFIDABILITÀ
ALL'ATTO PRATICO»**

«Ho conosciuto Sergio nel giugno del 1997. Era un giovanissimo ragazzo che si occupava di finanza e investimenti. Mi è piaciuto il suo tratto elegante e ho percepito



immediata spontaneità e simpatia. Io ero appena arrivata a Bra, dopo aver vissuto a Varese per tanti anni, e lui mi è stato prezioso, salvandomi, grazie alla sua professionalità, da un cattivo investimento, per non chiamarla catastrofe, legato alla Fiat. Da quel momento è iniziato un percorso in crescita che continua ancora adesso, dopo oltre 20 anni».

consigli. Qual è il segreto di questo successo che non ha tempo, ma si basa sulla dinamicità del mercato?

«Gli inizi sono stati durissimi. A 23 anni chiedere alle persone soldi da investire, non è stata una cosa semplice, ma per fortuna ho incontrato persone disponibili che, affidandomi

cutore. Ho capito che è importante ascoltare e comprendere il profilo psicologico del cliente, le sue necessità, i suoi bisogni, le sue esigenze, i suoi sogni, i suoi desideri. Il segreto sta nel mettersi al servizio del risparmiatore a 360 gradi, spendendo tutte le proprie competenze, stando vicino al cliente

clienti per fare quella che in gergo si definisce "manutenzione ordinaria/straordinaria" dei loro portafogli. Un giorno alla settimana, poi, è mirato allo sviluppo di nuova clientela, oppure all'organizzazione di convegni o di eventi legati alla sensibilizzazione verso l'educazione finanziaria».

In una professione come la sua, e sono gli stessi clienti a chiederlo, il mantra è: mai fermarsi. Quali sono i progetti futuri?

«Il primo in calendario è l'ampliamento del mio ufficio e, nell'ambito del passaggio generazionale della ricchezza, quello di potenziare il servizio già oggi offerto di pianificazione patrimoniale e successoria. Nell'ambito, invece, dell'educazione finanziaria, ho deciso che nei prossimi anni dedicherò sempre più tempo all'organizzazione di convegni, conferenze e seminari destinati al pubblico dei risparmiatori. Nella nostra agenda attuale stiamo lavorando a un incontro sull'incubo "bail-in" in programma il 27 maggio, alle 18, presso l'hotel "Cavalieri" di Bra».

In un mondo sempre più interconnesso e competitivo, qual è il valore dell'investimento e

Nella foto: Sergio Contegiacomo con le collaboratrici Alice Milano (a sinistra) e Michela Sordo. Fra le prossime iniziative in cantiere figura l'incontro di approfondimento sul "bail-in" bancario in programma il 27 maggio, alle 18, presso l'hotel "Cavalieri" di Bra

della sua tutela?

«Le banche per decenni hanno rappresentato un punto fermo nella testa del risparmiatore: l'idea di banca è sempre stata associata a quella di sicurezza ("Si sa, tanto le banche non possono fallire..."). Questa convinzione diffusa e radicata trae la sua origine nel 1936, anno in cui re Vittorio Emanuele III disciplinò la difesa del risparmio con un regio decreto, dichiarando che le banche non avrebbero più potuto fallire e che lo Stato sarebbe intervenuto a tutela dei depositi. Dal novembre 2015, però, giorno in cui il governo Renzi, recependo la direttiva europea numero 59/2014, ha approvato il cosiddetto decreto "Salvabanche", è finita un'era, quella delle banche sicure per legge e garanzia dello Stato, ed è iniziata l'epoca delle banche che possono fallire e che, fallendo, coinvolgono an-



una parte dei loro risparmi, mi hanno dato la possibilità di iniziare a lavorare. Inoltre, non essendo "figlio d'arte" e nemmeno "ex bancario", sono letteralmente partito da zero. Il successo, anche se io preferisco definirlo fortuna, nella mia professione risiede nella relazione, e soprattutto nella capacità di entrare in empatia con l'interlo-

soprattutto nei momenti difficili dei mercati finanziari».

Quali sono le dinamiche pratiche caratterizzanti della sua professione, signor Contegiacomo?

«Tutti i giorni mi ritaglio almeno due ore per l'autoformazione e per gli indispensabili aggiornamenti professionali. Il resto del tempo lo riservo all'assistenza fisica e/o telefonica dei

che chi ha dato loro fiducia. Si chiama "bail-in", salvataggio dall'interno, ed è entrato in vigore il primo gennaio di quest'anno. Dall'inizio del 2016, quindi, ed è bene tenerlo a mente, tutto è cambiato, e ogni certezza è stata spazzata via. Fino a oggi abbiamo scelto la banca in funzione della distanza da casa, in base alla comodità. Da oggi dovremo scegliere in base alla solidità; dovremo saper scegliere la banca più lontana dal fallimento. Dobbiamo cominciare a occuparci del nostro risparmio come non abbia-

Sergio Contegiacomo dal 1991 svolge la professione di "financial advisor". Oggi opera per conto di "Allianz Bank", prestigioso gruppo bancario/finanziario internazionale. A fianco dell'attività principale, coltiva numerosi interessi e ha scritto il libro "La mente, lo spirito e l'anima del denaro-Tu sei la tua vera ricchezza!"

mai dovuto fare. Mai così prima di adesso!».

Nel suo "vademecum" esistono le cosiddette regole d'oro. Quali sono e in base a quale criterio le considera importanti?

«L'economia tradizionale ha sempre visto l'investitore come un essere razionale avente l'unico fine di massimizzare gli utili. Questa visione è molto ottimistica e ha prodotto descrizioni di scenari puramente teorici. Nella realtà, invece, l'investitore è un soggetto emotivamente coinvolto nelle decisioni che prende, spesso irrazionale e comunque orientato solo in teoria alla massimizzazione del profitto. Pertanto credo che le regole d'oro di un buon investitore debbano essere quelle di conoscere bene se stesso prima di investire (conoscere se stessi è più importante che conoscere i mercati finanziari); scegliere un bravo consulente ed evitare di farsi trascinare dall'emotività, di rincorrere i mercati, di seguire le mode».

Quanto conta nella sua professione la squadra, il team?

«Il consulente finanziario, un po' come il pilota di Formula uno, non potrebbe mai essere efficiente senza il prezioso supporto di tutto il suo team».

È evidente come nel dialogo aperto con i clienti sia fondamentale il linguaggio. E lei da questo punto di

vista è facilitato, essendo anche scrittore...

«Nel lavoro di consulente finanziario è essenziale essere ottimi comunicatori. Chi sa, in ogni settore, parla in modo semplice (senza usare i paroloni...) e soprattutto attraverso l'utilizzo di metafore rende fruibili e comprensibili a chiunque anche concetti complessi. Questo è il mio stile, e nel tempo questo approccio mi è servito».

Come riesce a far comprendere ai clienti il valore degli strumenti che propone?

«Poiché ogni prodotto/servizio finanziario risponde a un bisogno umano, la chiave di tutto sta nell'intervistare bene il risparmiatore».

È errato definirlo un "financial advisor" in grado di garantire una consulenza evoluta?

«Questo, in verità, bisognerebbe chiederlo ai miei clienti».

A parte la scrittura, quali sono le altre passioni di Sergio Contegiacomo?

«Mi piace praticare sport (calcetto, sci...), leggere (testi di filosofia, sociologia, psicologia...) e ricercare a 360 gradi nel mondo della metafisica».

Tre parole per definire a chi non la conosce, i valori per lei fondamentali nella vita...

«La rettitudine, la famiglia, l'amicizia, la libertà, l'integrità, l'onestà. Sono più di tre, ma per me sono basi fondanti per rapportarsi con il mondo».

Lei è "financial coach" e si occupa di "financial coaching". Che cosa vuol dire?

«Il "coaching" è un particolare

tipo di formazione che ha l'obiettivo di favorire un cambiamento e ampliamento delle potenzialità inespresse. Il significato della parola può essere derivato dalla parola francese "coche" che significa "cocchio", "carrozza", ovvero un mezzo che richiede un cochiere, una guida. Il "coach" è una "guida" che crede nelle infinite potenzialità di ogni essere umano. Il mio servizio di "financial coaching" si pone precisi scopi: evitare al risparmiatore errori comportamentali (comportamenti istintivi/emotivi); aumentare il livello di consapevolezza promuovendo consumi consapevoli e razionali; rimuovere le credenze limitanti sul denaro (il denaro è lo sterco del demone, per esempio), trasformandole in credenze potenzianti (il denaro è una benedizione, per esempio...) e aumentare i redditi».

Ha un suo motto?

«Sì, "kaizen", composizione di due termini giapponesi, "kai" (cambiamento, miglioramento) e "zen" (buono, migliore). La parola significa cambiamento in meglio, miglioramento continuo». Quale miglior auspicio!

Incontrando Sergio Contegiacomo si percepisce subito che la sua attenzione e professionalità sono doti intrinseche della sua personalità, ma anche il frutto di continui studi e approfondimenti legati al mercato finanziario e ai suoi risvolti.

Attuali, quanto altalenanti, spe-

Il servizio di "financial coaching" ha precisi scopi: evitare al risparmiatore errori comportamentali; aumentare la consapevolezza promuovendo consumi razionali; rimuovere le credenze limitanti sul denaro, trasformandole in credenze potenzianti; aumentare i redditi