

Simona Borsalino

Il progetto che li accomuna si basa su una solida amicizia, così come sul reciproco rispetto applicato nella professione, sotto l'egida di un grande gruppo, con radici solide: Allianz.

Sono diversi, ma complementari, anche i temperamenti e gli stili: Sergio Contegiaco, braidese, "financial advisor", da 28 anni in sella al gruppo, oggi nella recentissima nuova "location" in piazza Roma 39, a Bra, e con un approccio olistico al cliente; Giorgio Messa, da 32 anni agente "partner", nell'ambito assicurativo, un punto di riferimento con "Alba90" e le sue sedi principali nella capitale delle Langhe, in corso Europa 81, e nella città della Zizzola, nei nuovi locali di via G.B. Gandino 57.

Insieme la loro professionalità darà origine a un ambizioso progetto voluto da Paola Pietrafesa, ad "Allianz Bank" e Giacomo Campora, ad "Allianz", che si concretizzerà in "Casa Allianz", un



luogo nel quale i clienti potranno trovare soddisfazione in ambito assicurativo e in quello della consulenza patrimoniale.

«In realtà», rimarcano Contegiaco e Messa, «i due mondi, quello assicurativo e quello bancario, sono diventati in questi ultimi anni attigui: non esiste più, tra loro, una netta separazione. Questo atteggiamento, peraltro sollecitato anche dalla nostra esperienza diretta sul campo, ci ha spinti verso una collaborazione sinergica, frutto del consolidato legame con "Allianz" che, occorre non dimenticare, è il "brand" assicurativo numero uno nella classifica di Interbrand dei cento marchi con più valore al mondo. Il brand "Allianz" si è piazzato al 43° posto nella classifica "Best global brands ranking" di quest'anno, guadagnando ben sei posizioni, vedendo aumentare il proprio valore del 12% rispetto al 2018 e posizionandosi in testa alla classifica come primo gruppo assicurativo in Europa per capitalizzazione con 95 miliardi di euro (stime "Bloomberg" del 24 ottobre 2019, ndr). La nostra sinergia è un reale e fattivo servizio a vantaggio esclusivo

patrimonio, così come le necessità assicurative, hanno tanti volti e le loro prospettive e opportunità vanno monitorate in virtù di molteplici aspetti. Per noi si tratta di una sfida quotidiana, resa più semplice dall'essere consci di avere alle spalle un solido gruppo e una professionalità che riesce a fornire risposte nelle diverse fasi della vita, in parallelo ai progetti e ai desideri di ciascuno. Siamo due esperti, con alle spalle team di lavoro che ope-

del cliente». «Entrambi abbiamo ben presente che non si può prevedere il futuro», rimarcano ancora Contegiaco e Messa, «ma è importante pianificarlo con cura perché sia più sereno. Entrambe le nostre figure professionali lavorano mettendo il cliente e le sue esigenze prima di ogni altra cosa. Sappiamo che il

La forza di 60 anni d'esperienza e competenza

SERGIO CONTEGIACOMO E GIORGIO

MESSA A BRA E AD ALBA SONO ATTIVI
DA LUNGO TEMPO IN CAMPO ASSICURATIVO E FINANZIARIO E RAFFORZANO LE SINERGIE

zato al 43° posto nella classifica "Best global brands ranking" di quest'anno, guadagnando ben sei posizioni, vedendo aumentare il proprio valore del 12% rispetto al 2018 e posizionandosi in testa alla classifica come primo gruppo assicurativo in Europa per capitalizzazione con 95 miliardi di euro (stime "Bloomberg" del 24 ottobre 2019, ndr). La nostra sinergia è un reale e fattivo servizio a vantaggio esclusivo

patrimonio, così come le necessità assicurative, hanno tanti volti e le loro prospettive e opportunità vanno monitorate in virtù di molteplici aspetti. Per noi si tratta di una sfida quotidiana, resa più semplice dall'essere consci di avere alle spalle un solido gruppo e una professionalità che riesce a fornire risposte nelle diverse fasi della vita, in parallelo ai progetti e ai desideri di ciascuno. Siamo due esperti, con alle spalle team di lavoro che ope-

rano nella convinzione di dover assolvere a una funzione precisa e dichiarata, con efficienza e razionalità, senza nascondere sorprese. Esperienza e competenza per dare valore alle nostre azioni, come dimostra anche la storia del gruppo che rappresentiamo».

«La mia prima sfida in qualità di "financial advisor", rimarca Sergio Contegiaco, «è costruire con il mio cliente il benessere sul quale stabilire l'armonia della famiglia, aiutandolo a guardare al domani con positività, grazie a una strategia che abbracci diversi ambiti: il

non perdere. I miei clienti hanno compreso il vantaggio di lasciarsi guidare verso scelte ponderate di natura patrimoniale anche in ottica successoria, per la tutela dei propri cari. Soluzioni, e mi preme sottolinearlo, "su misura" e che l'appartenenza al Gruppo Allianz mi permette di scegliere liberamente tra le migliori soluzioni a livello mondiale, potendo far affidamento su "asset manager partner" di assoluta eccellenza. Sempre però grazie a un'analisi che mi ha portato nel tempo a fornire un servizio informativo di educazione finanziaria. In

patrimoniale olistica. Solo una visione ad ampio raggio, quella che può garantire un team di professionisti, specialisti negli ambiti finanziari, successori, legali e assicurativi, fa della consulenza strategica patrimoniale la frontiera più avanzata per tutelarsi. Alla luce di queste considerazioni la collaborazione con Giorgio Messa e il suo team rappresenta per me la soluzione più idonea per pianificare e organizzare il patrimonio con la finalità di accrescerlo e metterlo in sicurezza preservandolo integralmente per scopi futuri. Crediamo nella

NELLE IMMAGINI: SERGIO CONTEGIACOMO (A SINISTRA) E GIORGIO MESSA CON I RISPETTIVI "STAFF" NELLE SEDI DI BRA E DI ALBA



MESSA A BRA E AD ALBA SONO ATTIVI

patrimonio immobiliare, gli investimenti, il futuro previdenziale. Tanti volti, tante sfumature, frutto del lavoro e dell'impegno nel tempo. Perché il denaro senza obiettivi e senza un progetto concreto è solo carta. Io sono convinto, per cultura personale, che il riuscire a offrire un servizio completo permetta di costruire o, meglio, pianificare una serenità, in tempi come quelli attuali, dove la conoscenza resta tra i fattori determinanti. Sapere di poter avere al proprio fianco un professionista che conosce i mercati finanziari e ti aiuta a interpretarli con lucidità, evitando eventuali mosse impulsive, dettate dall'emotività, mi sembra un'occasione da

questi 28 anni ho instaurato, con coloro che si affidano a me, un legame e ho dato a questo rapporto un "valore" che è alla base della mia scala di priorità. Mi piace far riflettere i clienti, prima di proporre soluzioni finanziarie, assicurative e di "asset management" su tre punti fondamentali: il contenitore, il contenuto e il gestore. Ecco perché spesso, per far riflettere, ma soprattutto per intraprendere le vie più adatte a raggiungere positivi obiettivi, effettuo una perizia asseverata, che rappresenta il risultato di un'analisi tecnica riferita ad una particolare situazione. È il mio modo per fornire tante risposte che hanno come perno la consulenza

singularità di ogni individuo e questa è davvero la nostra forza, il motore delle sinergiche azioni». Porre al centro dell'attenzione il cliente vale anche per Giorgio Messa e per il suo "staff". «Il mondo delle assicurazioni è radicalmente cambiato



negli ultimi anni», afferma Messa, «e la normativa per gli agenti di assicurazione è sempre più stringente. Molti hanno sentito parlare del Gdpr, ma meno nota è l'introduzione dell'Idd (Insurance distribution directive), una direttiva europea che pone il cliente al centro del rapporto intermediario-acquirente. La nuova normativa impone agli assicuratori di agire nel pieno interesse del proprio cliente, aumentando notevolmente la componente consulenziale della nostra professione. In sostanza l'assicuratore è tenuto a proporre soltanto i prodotti che effettivamente servono al potenziale contraente, in base alle effettive esigenze. Tutto ciò non ha comportato cambiamenti per "Alba90", dato che questo modo di fare ci appartiene da sempre. Ne è la riprova il fatto di poter contare su una clientela affeziona-

ANCHE SERGIO CONTEGIACOMO E GIORGIO MESSA SARANNO PROTAGONISTI DELLA SERATA DEL 18 NOVEMBRE AL SOCIALE DI ALBA INDETTA IN COLLABORAZIONE CON LA RIVISTA "IDEA"

ta, circa 14.000 referenze, attenti alle effettive garanzie, che fa domande e chiede consigli. E "Alba90", grazie ai servizi integrati e personalizzabili, risponde con la soluzione più adatta alle proprie esigenze scegliendo tra i diversi moduli di protezione in ambito infortuni, responsabilità civile, protezione del patrimonio e gestione delle emergenze in casa o in viaggio. Sono domande, in verità, oggi sempre più legate anche al tema della protezione, al come affrontare serenamente le spese che derivano da malattie o infortuni, assicurando cure di alta qualità, proteggendo nel contempo la stabilità economica e quella della famiglia. Dal ricovero in una clinica all'assistenza sanitaria, fino al sostegno ai cari in caso di prematura scomparsa: le soluzioni di "Alba90" sono pensate per aiutare quando più se ne ha più bisogno. Un altro tema molto attuale, che ci ha spinto in questi ultimi anni a collaborare molto con le associazioni, accentuando la nostra sensibilità verso i temi sociali ed etici è la non autosufficienza che in verità è una condizione che può riguar-

dare tutte le età. Si può diventare non autosufficienti, ossia incapaci di compiere in autonomia i fondamentali gesti quotidiani della vita, per infortunio, per malattia o semplicemente invecchiando. Risponde al problema della non autosufficienza con una protezione che offre una rendita importante ci pare un aiuto concreto e trattare l'argomento proponendo una riflessione sul futuro come quello che abbiamo in programma, in collaborazione con la rivista "IDEA", il 18 novembre al Teatro sociale di Alba, "Le sfumature della vita" insieme a Sergio Contegiacomo, a "Cascina Aquilone", a "Discesaliberi", al geriatra Mauro Fontana e al medico di famiglia Lorenzo Gola, e al contempo presentando soluzioni "long term care" davvero complete contro questo rischio così importante che oggi, in Italia, tocca milioni di persone ed evidenzia un problema sociale su cui non si può non riflettere a fondo».

«Altro tratto distintivo del nostro lavoro», prosegue, «è il fattore innovazione o, meglio, attenzione all'ambiente e al futuro: basti pensare che tutto lo "staff", composto da Gianni Vacchetto, Grazia Guglielmetto, Stefano Sartirano, Marco Dallorto, Mirna Odello e Umberto Zardo, ormai da anni ha pressoché abbandonato la carta in favore di dispositivi quali tablet e smartphone come supporto alla consulenza. Le condizioni di polizza e tutta la documentazione relativa ai contratti viene inoltrata al cliente con un semplice clic e lo stesso vale per gli avvisi di scadenza, ormai quasi tutti digitalizzati. Ridurre la carta, e gli sprechi, è per noi una piccola azione per assicurare un futuro

INVECCHIAMENTO E POSSIBILE NON AUTOSUFFICIENZA SONO I TEMI A CUI VA DEDICATA LA MASSIMA ATTENZIONE CONTANDO SU VALIDI ESPERTI

più sostenibile ai nostri figli». Rita Levi Montacini diceva: «Rare sono le persone che usano la mente... poche coloro che usano il cuore, uniche coloro che usano entrambi». Ebbene, conoscendo Sergio Contegiacomo e Giorgio Messa, capirete di poter contare su professionisti che intendono fare di onestà, integrità e attenzione alle esigenze dei clienti un valore che sappia durare nel tempo, basato su ascolto reciproco e su quel pizzico di lungimiranza, che aiuta a pensare al futuro con maggiore sicurezza!



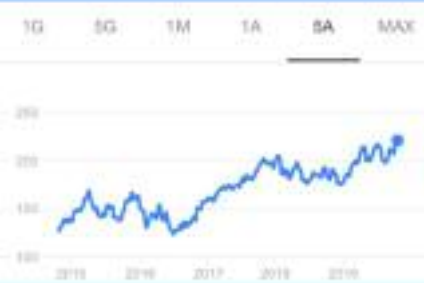
50 anni

DI PRIMATI E INNOVAZIONE CONTINUA

- 1970** Nasce il risparmio gestito con Dival
- 1975** Il primo programma volontario di previdenza
- 1981** Il primo fondo azionario RasFund
- 1984** Il primo fondo comune di investimento Gestiras
- 1990** RasBank la prima banca completamente telefonica
- 2007** I primi a distribuire Pimco in Italia
- 2009** Nasce Team all'interno della piattaforma Challenge Plus
- 2010** Lancio della firma grafometrica
- 2013** Nasce Allianz Bank Private. Avvio dei servizi di consulenza evoluta
- 2018** Nasce Allianz Wealth Protection

Allianz
ALV (ETR)

220,75 EUR +2,15 (0,96%)
25 ott, 15:10 CEST - Limitazioni di responsabilità



Apertura	221,45
Massimo	221,45
Minimo	220,50
Capitalizza.	93,78 Mld
Preco. P/E	12,76
Div. Immediati	4,08%