



Simona Borsalino



Le banche “a km 0” hanno un senso?

La comodità e le abitudini non è detto siano i punti di riferimento migliori per i nostri risparmi

> CHI È 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 in 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

Le emozioni sono reazioni affettive che insorgono in seguito a uno stimolo ambientale senza alcun controllo, ma soprattutto sono parte integrante di ogni persona e, pur modificandosi nel tempo, restano alla base di ogni azione dell'essere umano. È altrettanto vero che, quando si tratta di denaro, il nostro cervello non funziona affidandosi alla sola razionalità. Le emozioni entrano in gioco nelle individuali scelte economiche, da quelle semplici di tutti i giorni, a quelle più complesse ed impegnative. Le più recenti ricerche in tal senso hanno confermato come le emozioni intervengano anche nelle decisioni che a prima vista appaiono dettate dalla razionalità, ovvero da un'attenta analisi dei costi e benefici.

Sergio Contegiacomo, “financial advisor” di Allianz Bank, in questo secondo appuntamento su “IDEA” desidera guidarci nella comprensione dei meccanismi dei processi decisionali in contesti economici finanziari. E lo fa, nel corso del nostro incontro avvenuto nella sua sede braidese, ponendoci una sem-

plice domanda: “Con quale criterio scegliamo la nostra banca?”.

Molti di noi, istintivamente, risponderanno per comodità.

«Facciamo un esempio concreto: quando vi trovate in mezzo alla strada, ma avete le strisce pedonali a 10 metri, cosa fate? Attraversate di fronte», rimarca Contegiacomo. «Questa soluzione è la più comoda, quella che fa spendere meno energie. In fondo ogni individuo predilige lavorare a “risparmio energetico”. In verità la mente opta istintivamente per le scorciatoie, esattamente come nel caso della coda per pagare il conto al supermercato, che stimola la ricerca della cassa con meno persone, quindi più veloce, meno impegnativa...».

Esempi concreti che la mente percorre anche nella scelta della propria banca?

«Direi proprio di sì. Riporto tre casi recenti. Il primo è relativo a un mio cliente che candidamente ha ribadito di aver scelto il proprio istituto di credito oltre 30 anni or sono, quando gli venne accreditato il primo stipendio. Da allora, per fiducia, non si è mai posto le domande: “Ma questo istituto è adatto per me? Mi

offre i servizi di cui ho bisogno?”.

La seconda testimonianza riporta ad un diverso criterio di scelta: la familiarità o tradizione. L'esempio lampante in questo caso è l'ammissione: “Mio papà andava in questa banca, io vado allo stesso istituto, perché già conosco o perché mi è familiare”. Ultimo, ma assai comune caso, la comodità, la vicinanza nell'accedere allo sportello. A me piace sempre ricordare che nella vita tutte le cose che sono comode prima o poi ci presentano il conto... Basterebbe chiedere a coloro i quali, magari, avevano il propri risparmi o le obbligazioni presso il Monte dei Paschi di Siena, scelto perché c'era una filiale comoda sotto casa, no?».

Alla luce di queste verità, quali sono, allora, i criteri a cui affidarsi per scegliere con razionalità la propria banca?

«Premesso che in Italia ci sono acclarati vuoti culturali sulla finanza enormi, in quanto possediamo una cultura finanziaria che è più indietro di molti Paesi africani, non ci devono stupire le notizie di cronaca che riportano eclatanti casi in cui le banche “sguazzano” nella

Sergio Contegiacomo (nella foto in alto) sa ascoltare, capire e condividere con i propri clienti, nella massima riservatezza, storie, valori e obiettivi. Per maggiori informazioni: sergio.contegiacomo@allianzbankfa.it, oppure presso la sede, in via Principi di Piemonte 41, a Bra (tel. 0172-44191)

nostra ignoranza, spesso legata anche a una buona dose di superficialità. Conoscere il direttore della filiale presso cui conserviamo i nostri risparmi non mette al riparo, non tutela. In concreto, se avessimo un problema al cuore, andremmo dal cardiologo che ha lo studio sotto casa nostra? La risposta è no, perché prima di certo cercheremmo il professionista più qualificato, ma soprattutto effettueremo una ricerca in grado di evidenziare la storia personale, quanti gli interventi eseguiti, le competenze mediche, oltre a tutta una serie di valutazioni specifiche per ridurre al minimo il rischio di errore. Ecco, dovremmo fare così anche per i nostri soldi. Un recente studio ha evidenziato come l'italiano medio dedichi un mese per comprare l'automobile e non dedichi mezz'ora al semestre per i propri investimenti. Questo mi pare drammatico. Bisogna sapere quali sono i criteri corretti per fare scelte giuste. I quali sono soprattutto tre: la tua banca è un vaso di coccio o un vaso di ferro? E poi: da chi è composto il Consiglio d'amministrazione? Un altro elemento: la tua banca fa utili o non fa utili? Va bandita, in questo ambito, la pigrizia: non è più il momento storico per proseguire questo atteggiamento».

Approfondiamo meglio questi tre aspetti...

«Per capire se la propria banca sia un vaso di coccio o un vaso di ferro occorre analizzare dati e numeri.

“In primis” quanto capitale sociale ha rispetto alle esposizioni. E poi: questa banca è quotata o non è quotata? La Borsa è il mercato che prezza il valore della banca: se le quotazioni salgono, vuol dire che c'è fiducia in quella banca; se scendono, significa che c'è sfiducia. Un altro aspetto a cui porre attenzione: da chi è composto il consiglio di amministrazione. È importante conoscerne i nomi e cognomi per capire la loro storia. E poi indagare se c'è qualche macchia reputazionale... L'ulteriore elemento concerne gli utili. Se ci sono e si protraggono nel tempo, la banca è in grado di restituirmi i soldi che ho depositato, quindi è solida».

Tutto chiaro. Ma, da soli, si riesce a fare un'analisi? E, soprattutto, come possiamo occuparci del contenuto finanziario senza un aiuto, un supporto?

«La maggior parte delle banche italiane, che una volta erano istituti di credito ordinario, facevano una cosa basilare: raccogliere i soldi e prestarli. La banca aveva, dunque, una funzione importante: fare da collettore del denaro e prestarlo agli artigiani, ai commercianti, agli imprenditori, per farne sviluppare le attività. Nel tempo le banche, dal ruolo di “medico generico”, si sono messe a fare il “medico specialistico”, diventando la cosiddetta banca universale... Ma con quali prodotti e servizi gestiscono il portafoglio? Molto spesso fabbricano i prodotti,

«ANNI E ANNI DI COMPLETA FIDUCIA CHE NON È STATA MAI TRADITA»

Da quando Sergio Contegiacomo ha iniziato a svolgere la professione di “financial advisor” in nome e per conto di un prestigioso gruppo bancario/finanziario, alla sua professionalità si è affidata la signora Giuseppina Gariglio di Racconigi che racconta a “IDEA”: «Fino a quel momento i miei soldi erano investiti presso un altro “broker”. Da quando è subentrato il signor Contegiacomo, la mia situazione è stata seguita da lui. Non ho mai avuto alcun problema nei miei investimenti. Mi ha aiutata in un momento di difficoltà in cui

ero sola e avevo bisogno di qualcuno che mi sostenesse nel fare certe operazioni. Per me, nonostante la differenza d'età, è un amico. È un professionista di cui mi fido e quando ho bisogno di rivolgermi a lui lo faccio serenamente. Da quando l'ho conosciuto, ed era molto giovane, l'ho sempre trovato cortesissimo e corretto, pronto a indicare con esattezza i rischi che si possono correre a seconda che si voglia investire di più o di meno. In tutta onestà gli chiedo sempre di non rischiare troppo e lui sa darmi consigli per i giusti investimenti».



«MI HA SEMPRE DATO CONSIGLI VALIDI E SA MANTENERE LA PAROLA DATA»

Anche Bruno Demichelis (foto) di Caramagna Piemonte da molto tempo apprezza le qualità personali e professionali di Sergio Contegiacomo. «Lo conosco da 35 anni e al suo fianco mi trovo ottimamente», afferma il caramagnese. «I miei soldi hanno reso bene e se li avessi mantenuti in banca non sarei nella situazione in cui sono oggi. I suoi prodotti si sono dimostrati validi, così come i consigli che mi ha dato, sempre giusti. Le banche non facevano che propormi in continuazione gli stessi prodotti, mentre lui mi ha

consentito una rendita che non avrei avuto altrimenti. Apprezzo molto, da sempre, la sua onestà: conosco bene anche la sua famiglia, i fratelli, il papà e non posso che dire lo stesso di ognuno di loro. In genere ho molta cura dei rapporti interpersonali e per questo non è semplice mantenerne con me, ma nei suoi confronti ho grande fiducia. Sergio è capace di mantenere la parola data e oggi non è facile incontrare persone così!».



generando il cosiddetto conflitto d'interesse. Le più grandi banche italiane se non hai almeno 500.000 euro depositati presso di esse consigliano ai propri clienti, in “conflitto di interesse”, esclusivamente o preferibilmente i “prodotti della casa”. Sono sempre i migliori? La mia professione, la mia figura serve per accompagnare il cliente nelle scelte al fine di effettuare una verifica e un'analisi comparativa. Nella finanza esistono dei parametri per confrontare i prodotti...».

La sua figura professionale trasparente e ben 27 anni di esperienza sono la garanzia di essere in grado di suggerire soluzioni davvero su misura...

«La mia solidità si chiama Allianz Bank, mixata con la mia personale

capacità di analisi dei dati e delle soluzioni, oltre a un'autonomia nelle scelte. Sarà così anche nelle banche?».

Insinuare il dubbio è sempre positivo, perché induce a riflettere per eventualmente percorrere nuove vie...

«Sì, io la vedo così. Essere informati è importante, ecco perché segnalo la portabilità del conto corrente possibile grazie al decreto legge numero 3/2015. Una procedura veloce, visto che avviene in dodici giorni lavorativi, senza burocrazia e spese. Questo limite perentorio è valido per tutte le banche e anche per i pagamenti che sono appoggiati sul conto, come l'accredito dello stipendio, le utenze domestiche o le rate del mutuo».