

SPIEGA PIROVANO, VICEPRESIDENTE DI BANCA MEDIOLANUM: «SIAMO UN GRUPPO BANCARIO GRANDE MA SEMPRE MOLTO ATTENTO ALLA REALTÀ DEL TERRITORIO»

«La Banca moderna con forti radici ovunque»

I Family Banker garantiscono un rapporto personale, di fiducia e costante nel tempo con la clientela. E ogni anno organizzano oltre 6mila eventi in tutta Italia

«**M**ediolanum è una banca grande e 'locale' allo stesso tempo. È per eccellenza la banca del territorio» spiega Giovanni Pirovano, vicepresidente di Banca Mediolanum, vicepresidente dell'Abi (l'Associazione bancaria italiana), e attento conoscitore del tessuto economico e sociale del Paese, della realtà dei piccoli e grandi risparmiatori e investitori.

Mediolanum è un Gruppo bancario di primo piano ma che sul territorio «nei confronti di ogni singolo cliente si comporta come la banca locale di un tempo, per la vicinanza e il rapporto personale e diretto che può garantire, attraverso i nostri professionisti finanziari presenti ovunque in tutta Italia». Con la differenza, rispetto alle piccole banche locali, che è appunto un grande Gruppo. Con tutte le risorse, le soluzioni e i servizi bancari, le strutture di supporto e le capacità di un grande Gruppo internazionale. Con la formazione e l'aggiornamento costante, forniti a tutti i suoi professionisti finanziari. E in più è una banca molto tecnologica, multicanale e sempre all'avanguardia, ma con modalità facili e pratiche da utilizzare per tutti, per le operazioni quotidiane e nei servizi alla clientela.

«Siamo per eccellenza la banca del territorio, nelle grandi città come nei piccoli centri di provincia» sottolinea Pirovano, «perché i nostri professionisti finanziari, i Family Banker Mediolanum, vivono stabilmente e, nel corso degli anni, continuano a svolgere la loro attività professionale sempre nello stesso territorio, a diretto contatto con tutti i loro clienti. Spesso nei luoghi dove sono cresciuti e hanno sempre vissuto. Dove conoscono tutti e tutti li conoscono». E diventano, in questo modo, un punto di riferimento autorevole e stabile



Giovanni Pirovano

nel tempo, sul territorio. Attraverso un rapporto personale, diretto e di fiducia con la clientela. Un rapporto di fiducia che continua negli anni, in molti casi per più generazioni di una stessa famiglia. Un punto di riferimento, che si trasmette di padre in figlio.

«Ciò che il singolo risparmiatore, investitore privato o imprenditore ha sempre apprezzato molto nella presenza sul territorio della propria banca» rileva il manager, «è innanzitutto il rapporto diretto tra direttore di filiale, nel caso di una banca tradizionale, e cliente. E proprio questo tipo di rapporto tra direttore e cliente è svolto in maniera del tutto equivalente, ed eccellente, dai nostri Family Banker. Ma, in più, i nostri professionisti non sono soggetti al deleterio turn-over dei direttori di filiale delle banche tradizionali, che, soprattutto per quanto riguarda i maggiori istituti di credito, ruotano con una cadenza anche

triennale». Per cui in filiale, a ogni nuovo arrivo, dopo pochi anni, nei rapporti con la clientela si deve ricominciare tutto daccapo. Difficile, se non impossibile, in questo modo, costruire con ogni cliente un rapporto approfondito e duraturo nel tempo, di grande conoscenza, e di fiducia consolidata. E poi per le sorti di un direttore di banca sono essenziali innanzitutto i risultati di breve periodo. Prima di fare carriera e passare ad altro incarico, o prima di essere spostato altrove. «Per i nostri liberi professionisti, che non hanno la valigia in mano, e non sono lì di passaggio» fa notare il vicepresidente di Banca Mediolanum, «il loro successo professionale è direttamente collegato e proporzionale al successo e alla soddisfazione che riescono a costruire e ottenere con i loro clienti. Che sono, e restano sempre, clienti innanzitutto del professionista finanziario, prima ancora che della banca. Un'altra differenza fondamentale».

Per tutti questi motivi, Banca Mediolanum è molto radicata ovunque, in tutta Italia, e i Family Banker stanno diventando sempre più parte integrante del sistema locale e riferimento del tessuto imprenditoriale e produttivo del territorio per quanto riguarda le esigenze e le attività finanziarie, sia per le famiglie che anche per i percorsi imprenditoriali dei clienti. Ogni anno i Family Banker realizzano, con il supporto della Banca, oltre 6mila eventi, da Bolzano a Siracusa, da Cuneo a Cagliari e Taranto, tutti di alto livello. Oltre a essere sempre protagonisti di iniziative coinvolgendo, o in collaborazione con, le principali aggregazioni territoriali. Come le associazioni imprenditoriali, Confindustria, Rete Imprese Italia, Alleanza delle Cooperative, varie altre organizzazioni di rilievo, tra cui fondazioni, Lions e Rotary Club, e diversi Ordini professionali. «Sono altrettante occasioni per sviluppare ulteriormente la fitta rete di relazioni che sta alla base del nostro ruolo e della nostra attività» osserva Pirovano, «guardando al mondo, come fa un Gruppo di livello internazionale come il nostro, e allo stesso tempo sempre attenti alla realtà locale e vicini a ogni cliente».