

Intervista a Marco Marvulli, direttore della filiale di Pavia, e ad Hermes Bianchetti, vicedirettore generale vicario

“Imprese e famiglie, il sostegno di Banca Valsabbina con una presenza quotidiana e un rapporto diretto”

Un rapporto quotidiano e diretto con i clienti, sia che si tratti di privati e famiglie o di aziende. È la “filosofia” con cui opera Banca Valsabbina, il principale istituto di credito bresciano che da inizio anno è presente anche a Pavia con la dipendenza inaugurata nello storico Palazzo Devoti in viale Matteotti n.1. Una sede prestigiosa, in uno dei luoghi più caratteristici della città. A dirigere la filiale è Marco Marvulli, bancario molto conosciuto e stimato in provincia di Pavia.

Direttore, che attenzione riservate al mondo imprenditoriale?

“Per noi è fondamentale il rapporto con le piccole e medie imprese del territorio, così come con quelle di maggiori dimensioni. Garantiamo una relazione quotidiana con l'imprenditore, che spesso è anche nostro cliente a livello personale oltre ad esserlo per la sua azienda: a seguirlo è un unico gestore, per facilitare il dialogo e i servizi. In questo momento stiamo contattando le imprese che già ci conoscevano, alle quali proponiamo il nostro modello di banca che privilegia il contatto diretto come valore aggiunto e tratto distintivo”.



Marco Marvulli, direttore della filiale di Pavia

Che servizi proponete alle imprese della provincia di Pavia?

“Abbiamo la possibilità di garantire finanziamenti in tutti i settori dell'economia, a partire dall'agricoltura alla quale è riservata una particolare attenzione con un gestore che si occupa solo di

questo comparto, e un Settore Agricoltura che a livello centrale affianca le aziende del settore primario con una struttura dedicata. A tale proposito, sviluppiamo con particolare attenzione i rapporti con i produttori vitivinicoli dell'Oltrepò Pavese. Stiamo finanziando, con operazioni a medio e lungo termine, le imprese che vogliono effettuare investimenti per espandersi e anche quelle che desiderano riequilibrare i loro piani finanziari”.

Come impostate il rapporto con le imprese?

“Andiamo a parlare con gli imprenditori direttamente nelle loro aziende: è nostro desiderio essere al loro fianco anche fisicamente, per far sentire la nostra presenza e il sostegno che possiamo assicurare con i servizi finanziari proposti. Un dialogo dal quale emergono spesso le esigenze dei titolari delle imprese, alle quali cerchiamo sempre di venire incontro con risposte concrete. Il messaggio che vogliamo trasmettere al mondo imprenditoriale locale è che 'noi ci siamo'. Il nostro aiuto può infondere fiducia in una fase non semplice, nella quale è difficile pensare a nuovi investimenti conside-

rate le attuali condizioni di mercato con l'aumento dei tassi d'interesse: oggi indebitarsi costa di più rispetto ad un anno e mezzo fa”.

Cosa significa poter contare sulla presenza di un istituto di credito come Banca Valsabbina, in termini di servizi ma anche di consulenza?

“La nostra clientela, in ambito aziendale, è costituita soprattutto dalle piccole e medie imprese, che rappresentano l'asse portante dell'economia della provincia di Pavia così come di gran parte del panorama nazionale, anche se va sottolineato che i nostri servizi si adattano bene anche alle realtà più grandi. Prestiamo grande attenzione agli imprenditori che operano con l'estero, che hanno l'opportunità di avvalersi dei consigli di nostri specialisti di questo comparto”.

Insieme alle aziende, prestate grande attenzione anche alle famiglie.

“Certo, sono al centro della nostra attività. Garantiamo la gestione di patrimoni familiari significativi, così come il sostegno alle giovani

rette con noi, a partire proprio dalla scelta degli investimenti. Il colloquio personale, che fa parte del modello di 'banca tradizionale' e rientra nella nostra filosofia d'azione, non significa naturalmente che vengano trascurati i vantaggi offerti dalle nuove tecnologie: abbiamo sistemi che consentono di lavorare da casa con una piattaforma di trading online per la compravendita di titoli e fondi.

Però la nostra clientela sa che può sempre contattarci e parlare direttamente con noi. Abbiamo strumenti che ci consentono di fare una valutazione sulla base della profilatura del cliente e delle proposte di investimento adeguate al suo target. Possiamo contare su un numero consistente di prodotti, che ci permette di proporre quelli più adeguati a una persona o a una famiglia”.

A quali altre realtà vi rivolgete sul territorio?

“Banca Valsabbina tiene in grande considerazione anche il mondo del Terzo Settore, che a Pavia è particolarmente rappresentato: siamo a disposizione di tutti coloro che necessitano di servizi e consulenze”.

piano di sviluppo della banca persegue progetti innovativi, favorendo partnership strategiche e/o acquisizioni, con aziende legate al mondo Fintech, cogliendo così le opportunità legate al processo di innovazione digitale in corso, anche ricorrendo ad operazioni di finanza strutturata e integrata. È recente, ad esempio, il closing dell'operazione di acquisizione di quote da Arkios Italy per salire al 78% del capitale di 'Integrae Sim', intermediario milanese specializzato nella strutturazione di operazioni di Equity Capital Market sul mercato Euronext Growth Milan ('EGM') dove si posiziona tra i principali Global Coordinator, Euronext Growth Advisor ('EGA') e Specialist”.

Cosa garantisce, quindi, questa partecipazione?

“Integrae è in grado di fornire un'ampia gamma di soluzioni di 'corporate finance' per lo sviluppo delle imprese, agevolando il relativo accesso al mercato dei capitali su una 'piattaforma' di servizi efficienti e complementare al canale bancario tradizionale. La SIM offre servizi di consulenza ed assistenza a 360 gradi ed è inoltre leader assoluto per numero di 'Initial Public Offering' (IPO) sul mercato 'EGM' di Borsa Italiana, il segmento dedicato alle piccole e medie imprese in cerca di capitali per finanziare la crescita”.

Prestate, perciò, attenzione all'evoluzione e alle esigenze del mercato, anche investendo in nuove iniziative soprattutto nell'ambito delle nuove tecnologie applicate alla finanza?

“Sì, e in questo senso vanno le operazioni concluse nel corso dell'anno, con una particolare attenzione a quelle attive nel credito alle imprese, in linea con la strategia fintech adottata da Banca Valsabbina. Vanno ricordati l'investimento nella piattaforma NYP Techfin, con focus sui crediti commerciali verso la PA; l'acquisizione della fintech Prestiamoci, leader a livello nazionale nel P2P lending; l'aumento di capitale volto a rafforzare la partnership con il Gruppo NSA”.



Hermes Bianchetti, vicedirettore generale vicario



La sede di Banca Valsabbina a Pavia in v.le Matteotti

coppie e ai nuclei familiari che scelgono di fare i primi investimenti: un discorso che parte dai mutui, concessi con le garanzie della Consap, e arriva anche a importanti finanziamenti”.

Anche in questo caso privilegiate il rapporto personale?

“Nella relazione con le famiglie notiamo che i nostri clienti gradiscono il fatto di poter avere un confronto di-

Mi rivolgo ora al Vicedirettore Generale Vicario Hermes Bianchetti: come riuscite ad equilibrare il connubio fra la natura di “banca tradizionale” e i vantaggi garantiti dalla digitalizzazione?

“I clienti del nostro istituto hanno a disposizione tutti gli strumenti tecnologici per l'operatività quotidiana: questo vale per le aziende, così come per i privati. Il