

Novità dal Segmento Small Business di BNL

Dalla Banca ampliamento dell'offerta commerciale e nuovo modello di servizio per i Piccoli Operatori Economici

BNL INCONTRA LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Dopo il successo del primo incontro di Treviso, prosegue il ciclo di convegni su ricambio generazionale, competitività ed efficienza dei modelli organizzativi.

Parma, 6 dicembre 2005. Da BNL nuovo appuntamento con il mondo delle imprese: "Accrescere la competitività delle Piccole Medie Imprese" è il titolo del convegno che la Banca, tradizionalmente attenta allo sviluppo del sistema imprenditoriale, ha organizzato con il patrocinio di APIndustria e di CNA Parma, in collaborazione con Il Sole 24 Ore. L'incontro nasce dalla volontà di BNL di valorizzare ulteriormente il proprio rapporto privilegiato con le aziende, offrendo direttamente sul territorio momenti di approfondimento e confronto sulle tematiche della gestione d'impresa.

Intervengono, tra gli altri, Franco Mosconi, professore di Economia Industriale presso l'Università di Parma; Roberto Dallavalle direttore APIndustria; Domenico Capitelli, direttore CNA Parma, oltre che rappresentanti del mondo imprenditoriale locale. Per BNL sono presenti Francesco Simone, responsabile del Segmento Clientela Imprese - Mercato Retail, Divisione Commercial Banking e Antonio Gorieri, responsabile Mercato Retail - Area Territoriale Emilia Romagna. Modera Giorgio Costa, giornalista de Il Sole 24 Ore. Assistono all'incontro oltre 250 aziende locali.

Il Segmento Clientela Imprese BNL è la struttura della Banca dedicata allo *small business* (piccoli operatori economici) che vanta una clientela di oltre 135mila aziende. Comprende tutte le tipologie di impresa con un fatturato fino a 1,5 milioni di euro e i principali settori economici di appartenenza sono Commercio (28%), Agricoltura (27%), Servizi (18%), Industria (13%) e Edilizia (10%). Il Segmento BNL ha adottato recentemente un nuovo modello organizzativo con l'obiettivo di rafforzare il presidio su questa tipologia di clienti attraverso una relazione sempre più personalizzata, affiancando all'impresa un consulente specializzato capace di interpretarne le necessità del momento.

Nell'ambito del processo di riorganizzazione è stata inoltre ampliata la gamma dei prodotti a disposizione del cliente:

- ✎ **Credito Semplice BNL**, un nuovo prodotto che permette al cliente di accedere in tempi rapidi ad un finanziamento chirografario senza ipoteca fino a 75 mila euro, della durata massima di 5 anni, a tasso fisso o variabile con rata costante.
- ✎ **Strumenta BNL**, la nuova gamma di conti a pacchetto per l'impresa con un sistema di servizi integrati che unisce i vantaggi di un'ampia offerta bancaria, assicurativa, extra-bancaria, con il pagamento di un canone fisso mensile differenziato a seconda della configurazione scelta: in particolare "Strumenta BNL Full", con operazioni bancarie illimitate a cui si aggiungono sconti e agevolazioni sulle principali voci di costo dell'azienda, che rendono particolarmente conveniente il canone del conto corrente.
- ✎ **Web Leasing BNL**, la nuova procedura per perfezionare contratti di leasing automobilistico e strumentale direttamente in Banca, tramite il proprio gestore dedicato e grazie ad una piattaforma web che consente di chiudere l'operazione allo sportello, rapidamente e con semplicità.

I prossimi incontri sono previsti nel 2006.