



## BNP Paribas - BNL è l'Emittente dell'anno

È il risultato dell'edizione 2011 degli Italian Certificate Awards (ICA). BNP Paribas - BNL si è anche piazzata al secondo posto per il "Miglior certificato a capitale protetto condizionato" e nella classifica per il "Premio speciale Certificate Journal", dedicato all'emittente che ha comunicato i propri prodotti nel modo più trasparente ed esaustivo agli investitori. BNP Paribas - BNL è inoltre salita sul terzo gradino del podio per il "Migliore certificato a capitale non protetto".

## Perché i Certificate BNP Paribas - BNL sono stati premiati agli ICA 2011

### Intervista a Cristina De Ville

**BNP Paribas-BNL è stata riconosciuta quest'anno come MIGLIOR EMITTENTE 2011. A che cosa è dovuto questo importante riconoscimento?**

BNP Paribas - BNL ha ottenuto il riconoscimento più importante tra i 17 emittenti attualmente attivi in Italia. Credo che il premio sia legato a due fattori, che rappresentano bene il nostro Gruppo:

- La dimensione internazionale, che permette di fare leva su una forte innovazione di prodotto e di servizio e su importanti economie di scala
- La dimensione locale, e in particolare la forte collaborazione fra l'attività distributiva della Rete BNL e i centri di sviluppo dell'offerta all'interno di CIB, che permette la creazione di servizi ad hoc, personalizzati sulla base delle esigenze della nostra clientela e dei gestori BNL.

**Interessante, ci può fare qualche esempio?**

BNL è l'unica banca al momento che ha un'offerta così differenziata e ampia di prodotti d'investimento: solo per quanto riguarda i Certificate, i clienti retail hanno a disposizione ogni mese ben 3 diverse proposte, a seconda del loro profilo rischio/rendimento. La clientela private, poi, oltre a questa offerta, ha accesso a Certificate pensati apposta per le esigenze di una clientela più sofisticata. E poi, ci sono tutti servizi dedicati.

**Cosa intende per "servizi dedicati"?**

Da tempo BNL non si limita a "vendere" prodotti d'investimento ma presta ai propri clienti un servizio di consulenza in materia di investimenti che, partendo dalla conoscenza del loro profilo e dei loro bisogni, soddisfa le loro esigenze legate al risparmio. In quest'ambito una delle sfide è anche quella di informare i clienti su quello che succede sui mercati, fare loro capire quali sono i rischi e le opportunità attuali. In questa direzione va ad esempio il "Mese di Borsa", una rivista totalmente gratuita, indirizzata alla nostra clientela, che contiene approfondimenti sulla situazione economica, interviste ad economisti e approfondimenti sui Cer-

## Paribas - BNL sono stati premiati agli ICA 2011

### neuve, responsabile marketing retail e private BNL



CRISTINA DEVILLENEUVE  
RESPONSABILE MARKETING  
RETAIL E PRIVATE BNL

l'andamento del Certificate con quello del sottostante, verificare scadenza, barriera e date di pagamento, ecc.

**A quale target di clientela si rivolgono i Certificate oggi?**

Grazie alla loro flessibilità e varietà, i Certificate sono adatti per tutti i tipi di clienti. Sta alla professionalità del gestore/consulente consigliare l'offerta più adatta al profilo del cliente.

**Quali sono i punti di forza dei Certificate?**

I Certificate sono prodotti d'investimento estremamente flessibili: i numerosi tipi di Certificate con livelli di protezione del capitale differenti, esposizioni a diversi sottostanti (azioni, indici, materie prime, ecc) e scadenze forniscono al gestore BNL svariati tipi di soluzioni in grado di soddisfare le esigenze dei clienti. Inoltre, i certificati d'investimento vengono quotati in Borsa Italiana o sul TLX, il che è una garanzia di liquidità e negoziabilità. In caso di immediate esigenze di

liquidità, è infatti sempre possibile vendere ai prezzi esposti in Borsa, una bella tranquillità in termini di efficienza e trasparenza.

**Quali sono le prossime novità che prepara BNL?**

Stiamo pensando ad un'emissione di Certificate che punti sulla diversificazione e sulla protezione totale del capitale. In questo momento di mercato gli investitori

“  
Da tempo BNL non si limita a "vendere" prodotti d'investimento ma presta ai propri clienti un servizio di consulenza

tificate in collocamento nel mese presso le filiali BNL. I nostri clienti possono scegliere di riceverla sia via email che in versione stampata.

**E per quanto riguarda il servizio "post vendita"? Molti clienti si lamentano del fatto che le banche sono molto attive in fase di vendita, ma non fanno poi "follow up".**

BNL sta sempre di più investendo in soluzioni anche tecnologiche che ci permettano di fare una vera e propria consulenza al cliente. Già oggi i nostri gestori avvertono i clienti che hanno in portafoglio un Certificate che ha pagato un coupon, ha rimborsato anticipatamente. Inoltre, i nostri clienti hanno a disposizione un sito dedicato [www.prodottidiborsa.com](http://www.prodottidiborsa.com), dove possono controllare le quotazioni in tempo reale, confrontare

sono infatti particolarmente prudenti: si rendono conto che possono incorrere in forti perdite. Inoltre molti investitori privati devono ancora prendere familiarità con il concetto di diversificazione: è compito dei gestori/consulenti fare capire che questo è uno dei principi basilari dell'investimento finanziario, in quanto permette di ridurre il rischio complessivo di portafoglio. Diversificare l'investimento su diverse attività, aree geografiche e settori permette di mitigare i differenti rischi e di massimizzare il rapporto rischio/rendimento.