

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

Parte oggi un ciclo di convegni sul tema del ricambio generazionale, competitività ed efficienza dei modelli organizzativi.

Treviso, 24 novembre 2005. *"Passaggio generazionale e modelli organizzativi delle aziende familiari"* è il titolo del convegno che BNL, tradizionalmente attenta allo sviluppo del sistema imprenditoriale, ha organizzato in collaborazione con Il Sole 24 Ore. L'incontro nasce dalla volontà della Banca di valorizzare ulteriormente il proprio rapporto privilegiato con le aziende, offrendo direttamente sul territorio un momento di approfondimento e confronto sulle tematiche della gestione d'impresa.

Sono previsti gli interventi, tra gli altri, di Gioacchino Attanzio, direttore generale AIDAF (Associazione Italiana delle Aziende Familiari), Mirco Casteller, segretario CNA (Confederazione Nazionale Artigianato) di Castelfranco Veneto, Toni Brunello di AtelierStudioCentroVeneto, oltre che di rappresentanti del mondo imprenditoriale locale. Per BNL sono presenti Francesco Simone, responsabile del Segmento Clientela Imprese – Mercato Retail, Divisione Commercial Banking e Alberto Galli, responsabile Mercato Retail Area Territoriale Triveneto. Modera Claudio Pasqualetto, giornalista de Il Sole 24 Ore. Assistono all'incontro oltre 200 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.

Prossimo appuntamento del ciclo di convegni BNL a Parma, i primi di dicembre.