BANCA MPS È SUL TERRITORIO PER UNA CONSULENZA CORPORATE A 360 GRADI

Presenza capillare, servizi innovativi e grande attenzione al cliente. Ecco come la banca senese punta a rafforzare il rapporto con le aziende. Ce ne parla Francesco Fanti, Responsabile Area Mercati e Prodotti Corporate di Banca Mps

Alla luce della sua esperienza, come stanno evolvendo le aziende italiane e le esigenze degli imprenditori?

Nel 2017 abbiamo letto segnali incoraggianti, con una ripresa generale delle aziende. I risultati del primo semestre mostrano come la base delle Pmi sia tornata a crescere sia in termini di redditività che di rafforzamento delle basi finanziarie, con performance più apprezzabili per le società di medie dimensioni. Crescono gli ordinativi, con aspettative ai massimi livelli dal 2010, e aumenta la spesa in ricerca e sviluppo. Al contempo la politica monetaria della Banca centrale europea ha ulteriormente ridotto il costo del debito delle Pmi, che hanno registrato un margine più contenuto nel rapporto tra oneri e debiti finanziari.

Tuttavia, abbiamo ancora della strada da fare per raggiungere i livelli dei partner internazionali: in questo senso, risulterà decisivo il potenziale espresso dal nuovo Piano nazionale Impresa 4.0 presentato lo scorso settembre, per il rilancio dell'industria e della competitività attraverso l'innovazione.

L'evoluzione in chiave tecnologica, la digitalizzazione e l'automatizzazione dei processi produttivi saranno i driver per la crescita delle aziende italiane, creando al contempo nuove opportunità di impiego in settori con elevato valore aggiunto.

Qual è il vostro approccio al cliente?

Banca Mps ha adottato un approccio fortemente incentrato sulla relazione e sul contatto con la propria clientela del mondo aziende. L'ambizione è quella di essere fortemente presenti sul territorio come banca di riferimento per la nostra clientela, offrendo prodotti e servizi specialistici pronti a cogliere le esigenze delle nostre controparti a 360 gradi.

Questo si sostanzia in prima battuta attraverso la messa in atto di un modello di servizio proattivo, che si basa su una rete di gestori con un portafoglio numericamente variabile in funzione della complessità delle relazioni, ma che di solito non deve superare le 80 aziende per mantenere con esse un contatto frequente. Ai gestori si affianca il supporto fornito dagli specialisti interni ed esterni dislocati sul territorio.

Come siete organizzati sul territorio?

La nostra organizzazione sul territorio è basata sull'esistenza di 6 aree territoriali (Antonveneta, Nord Ovest, Lombardia Sud ed Emilia Romagna e Marche, Toscana, Centro-Sardegna e Area Sud e Sicilia), all'interno delle quali sono state costituite tre filiere commerciali dedicate a seguire le diverse tipologie di clientela: Retail, Corporate e Private Banking.

La filiera Corporate è articolata sul territorio attraverso una rete capillare di centri specialistici. In particolare, ci sono circa 100 Centri Specialistici focalizzati sul mercato Pmi.

All'interno dei centri sono presenti i gestori della relazione, per un numero complessivo di circa 450 team di gestione. I centri specialistici costituiscono il fulcro nel governo della relazione con la clientela di tale segmento. Al fianco dei gestori esiste inoltre una rete di specialisti dedicati a fornire assistenza e servizi alla clientela in materia di Estero, Finanza strutturata, Leasing & factoring, Monetica ed assicurazioni.

Di estrema importanza riveste, inoltre, il tema dello sviluppo in estensione, per il quale sono stati costituiti dei nuclei dedicati con target clientela "prospect" a medio/alto potenziale.

Come risponde Banca Mps alle diverse esigenze delle aziende, con quali servizi?

In prima battuta ci preoccupiamo di essere al fianco delle nostre aziende per soddisfare i diversi bisogni tipici dell'attività di impresa: gestione della liquidità, finanziamenti, protezione dai rischi finanziari, assistenza nella gestione degli incassi e pagamenti, supporto nei servizi estero e internazionalizzazione e infine, non ultimi, la digitalizzazione e l'innovazione.

MONTE DEI PASCHI DI SIENA
BANCA DAL 1472

Codice abbonamento: 089587

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Warrant Group Srl

Francesco Fanti,
Responsabile Area Mercati e Prodotti Corporate di Banca Mps

Proprio l'innovazione costituisce oggi il driver principale per la crescita delle Pmi attraverso cui Banca Mps si fa trovare al fianco delle aziende per migliorare la gestione del business.

Quali sono i vostri servizi di punta in questo momento?
Banca Mps vanta servizi molto innovativi dedicati alle aziende. Possiamo, ad esempio, citare il servizio di Internet Corporate Banking "PasKey Aziendaonline", fortemente focalizzato sulla semplificazione dell'accesso ai servizi online e all'aumento del livello di sicurezza. Con questo servizio è possibile effettuare sia operazioni informative che disposizioni di pagamento ed incasso. Il servizio consente l'operatività multi-banca e multi-azienda e permette una forte personalizzazione dei livelli di accesso e di operatività.

Tra i servizi di "PaskeyAziendaOnline" citiamo la fatturazione elettronica, che permette la gestione digitale delle fatture. Abbandonare la gestione cartacea per passare a quella telematica evoluta comporta un notevole risparmio di costi e i tempi di lavorazione - sia ciclo attivo che ciclo passivo - si accorciano.
Tra i servizi di punta per le aziende, Banca Mps può inoltre vantare la Piattaforma Corporate Advisory (PCA), attraverso la quale possiamo supportare le aziende nell'analisi del loro posizionamento competitivo storico e costruire quello prospettico con un business plan a 3-5 anni.

IMPRESA 4.0 - LE OPPORTUNITÀ DA COGLIERE

Banca Monte dei Paschi di Siena è l'unica banca del sistema che si propone alle aziende con un modello di business innovativo sulla finanza agevolata, che è in grado di integrare i servizi di un partner qualificato come Warrant Group, società del gruppo Tecnoinvestimenti, per far cogliere le opportunità di Industria 4.0 (adesso Impresa 4.0) alle nostre aziende. Sono, infatti, indispensabili competenze tecniche specialistiche, perizie, analisi e asseverazioni che normalmente non sono appannaggio delle banche.
Siamo partiti subito, abilitando la Rete nella prima parte del 2017, per poter garantire alle nostre imprese l'immediata fruibilità dell'agevolazione dell'iperammortamento 250%. Insieme ai nostri partner incontriamo le aziende clienti e prospect che riceveranno, entro 48 ore dalla visita, il "Check Up gratuito" con analisi di prefattibilità, contenente le opportunità di agevolazione effettivamente ottenibili tra tutte quelle disponibili a livello Ue, Stato e Regioni.
Successivamente al ricevimento del "Check Up gratuito", l'azienda potrà avvalersi del servizio di assistenza Mps sulla finanza agevolata "chiavi in mano", che può coprire tutte le attività necessarie per ottenere le agevolazioni, dalla predisposizione della domanda e relativa documentazione, alla presentazione, fino alla rendicontazione e alla perizia tecnica asseverata.
Con questo modello di business, la finanza agevolata Mps fornisce un servizio esclusivo alle proprie aziende clienti e prospect (circa 18,9 milioni di euro i benefici economici percepiti dalle aziende clienti nel 2017 e ricorrenti per altri 4 anni) e aiuta la rete a intercettare occasioni qualificate per lo sviluppo commerciale sulle aziende che investono (es. finanziamenti, leasing).

Codice abbonamento: 089587

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Warrant Group Srl