

che riusciremo a fare un cambiamento in termini di crescita e qualità dei servizi».

Alcuni associati Fimaa, presenti in sala, hanno infatti, colto l'occasione per avere chiarimenti ed esporre le proprie difficoltà riscontrate con BNL negli anni passati e le perplessità in merito alle loro esigenze, tra le quali: velocità di esecuzione delle pratiche, agevolazioni per i clienti extracomunitari, forte sinergia e serietà.

«La BNL di oggi - ha dichiarato Peppino Stancati, responsabile di Distretto - non è più quella di tre o quattro anni fa. Ora ogni agenzia ha un proprio addetto che si occupa dell'accesso al credito ed in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza e questo semplifica di molto tutto il processo. Stiamo migliorando e scendiamo in campo in prima persona. È certo, però - ha concluso - che anche il l'agente immobiliare o il mediatore creditizio dovranno porsi nelle condizioni di favorire l'ottimizzazione dei tempi.

Innanzitutto, è opportuno, fare una prima valutazione della domanda e stabilire se la richiesta soddisfa i criteri stabiliti dalla banca e poi, in seconda battuta, consegnare tutti i documenti necessari nel più breve tempo possibile. Ci capita spesso, infatti, che il finanziamento tarda ad essere erogato proprio per l'incompletezza della documentazione che viene consegnata a singhiozzi».

«Abbiamo una tracciabilità di tutte le pratiche - ha affermato Vincenzo Piro, responsabile Clientela individuals Calabria BNL - e con le erogazioni contestuali si potrà snellire l'iter burocratico. Siamo lieti di stare al fianco di FIMAA e fare business assieme. Il cambiamento c'è e ci stiamo mettendo la faccia, dateci fiducia». Giancarlo Vinacci, amministratore delegato MedioFimaa Italia, è rimasto colpito dalla presenza di una platea così gremita. «E' un grande passo aver avviato la convenzione - ha detto Vinacci - in una città come Catanzaro che, nonostante le difficoltà e la crisi disastrosa del 2009, per livelli di crescita si pone agli stessi livelli di città metropolitane commercialmente e numericamente molto più avanzate. Dati e statistiche dimostrano che, nel nostro paese, in tema di finanziamenti, BNL è un partner di altissimo livello ed in tutta Italia stiamo erogando mutui, in media, per quindici milioni di euro al mese. Stiamo lavorando bene. È una scommessa per la Banca ed una nuova opportunità per il cliente».

La sala, gremita, ha visto la presenza anche del presidente Fimaa di Reggio Calabria, Giandomenico Polimeno che ha auspicato una sinergia ancor più intensa tra Banca ed operatore e di molti associati Fimaa delle provincie di Catanzaro, Cosenza e Vibo Valentia.

