



Er I fortsat det naturlige førstevalg for det lokale erhvervsliv?

For ikke længe siden var det, at være kunde i det lokale pengeinstitut, højt værdsat i det lokale erhvervsliv. Vi blev valgt som den foretrukne bankforbindelse for vores nærhed, vores hurtighed, og fordi erhvervskunden oplevede værdien ved at være ”stor hos den lille”.

Det billede har ændret sig, og i dag fokuserer det lokale erhvervsliv anderledes – småt er ikke nødvendigvis længere godt, når de vælger bankforbindelse:

Er vi dygtige nok? Er vi sikre nok? Kan erhvervskunden regne med os – også i morgen?

Og hvad med prisen? Tvivlen hos erhvervskunden kan synes uberettiget – men den er der!

Udover at vi måske ikke længere er det naturlige førstevalg for det lokale erhvervsliv, opleves vi måske også en anelse dyrere end de landsdækkende banker?

LokalVækst er ny måde at tænke og agere lokal erhvervsbank på -

- *Vi vil udnytte vores lokale tilstedeværelse i et omfang og på en måde, de store banker ikke magter lokalt.*
- *Fra finansiel leverandør til forretningspartner*
- *Fra kreditgiver til lokal udviklingsmotor*

Kreditkasketten skal fortsat være skruet rigtig på, men vi skal samtidig kunne agere på kundernes hjemmebane med værktøjer og bistand, der skaber synlig værdi for vores lokale erhvervskunder. KORT SAGT...

Vi vil lave flere forretninger til en fornuftig pris med lavere risiko gennem LokalVækst.

Kontakt os på 7020 9339 – og lad os mødes.



- ✓ Er et joint venture – Hald & Lie har rammen, men vi skaber og udvikler indholdet sammen
- ✓ Er nye erhvervskunder, mere udlån flere forretninger og bedre indtjening - for kunderne og for pengeinstituttet
- ✓ Er ”værktøjskassen” for SMV’er i vores hjemmemarked
- ✓ Er DET tilbud til vores lokale erhvervsliv de store banker ikke kan udleve lokalt
- ✓ Er profil & professionalisme – skabt og udført lokalt – af de lokale – til de lokale