

Giorgio Urbinati, segretario provinciale organizzativo della Fabi di Rimini

BANCHE

Leggi dopo

Fabi verso il Congresso 2027 | Giorgio Urbinati: «Il credito deve saper rispondere ai ritmi dell'economia riminese»

di Redazione Milano Finanza

10 settembre 2026, 16:30

Ultimo aggiornamento: 16:34

I grandi gruppi bancari puntano sulla digitalizzazione, mentre gli istituti locali mantengono un approccio tradizionale. Entrambi i modelli convivono per rispondere alle esigenze di un'economia stagionale e dinamica

Collega il tuo account

Aggiungi

Milano Finanza alle tue fonti preferite su Google per non perderti i nostri contenuti

Pubblicità

Turismo, commercio e servizi fanno di **Rimini** un'economia dinamica, ma anche caratterizzata da una marcata **stagionalità**. Una peculiarità che si riflette sulle esigenze finanziarie di imprese e famiglie e richiede al sistema bancario capacità di **adattamento**, rapidità e conoscenza del territorio. In questo scenario convivono modelli diversi, dai grandi gruppi sempre più orientati verso servizi digitali e consulenza agli istituti locali che mantengono un rapporto più tradizionale con la clientela. A raccontare come sta evolvendo il credito nella provincia è il segretario provinciale organizzativo della **Fabi** di Rimini, **Giorgio Urbinati**.

Domanda. Rimini ha un'economia fortemente legata al turismo e caratterizzata da una marcata stagionalità. Come incide questa peculiarità sul rapporto tra banche, imprese e territorio?

Risposta. La stagionalità rende particolarmente importante la capacità delle banche di conoscere il territorio e di rispondere alle esigenze di imprese e famiglie in momenti diversi dell'anno. Turismo, commercio e servizi hanno necessità che cambiano rapidamente e richiedono un sistema bancario capace di accompagnarle. In questo contesto il rapporto diretto con la clientela continua ad avere un valore importante, perché conoscere le caratteristiche dell'economia locale consente di offrire risposte più adeguate e di sostenere concretamente l'attività delle imprese.

D. Sul territorio convivono grandi gruppi nazionali e istituti fortemente radicati a livello locale. Cambia il modo di rispondere alle esigenze della clientela?

R. Assistiamo a scelte organizzative differenti. I grandi gruppi bancari nazionali hanno puntato con decisione sulla digitalizzazione, sulla riduzione dell'operatività di cassa e su un modello sempre più orientato alla consulenza. Gli istituti a maggiore vocazione territoriale continuano invece a mantenere una presenza più diffusa e un rapporto più tradizionale con le piccole e medie imprese e con i risparmiatori. In alcuni centri della provincia vengono sperimentate anche formule più flessibili, con aperture modulate e servizi organizzati in modo diverso. Sono modelli che possono convivere, purché l'evoluzione dell'offerta non riduca la capacità di rispondere alle diverse esigenze della clientela.

D. I nuovi modelli di filiale stanno cambiando anche il lavoro dei bancari. Che cosa osservate nella provincia?

R. Negli ultimi anni anche nel Riminese le riorganizzazioni hanno modificato profondamente il lavoro nelle filiali. La diffusione dei modelli cashless e la concentrazione degli organici non significano una riduzione dell'attività, anzi cambiano piuttosto la natura e la distribuzione del lavoro. I bancari sono sempre più impegnati nella consulenza, nell'assistenza alla clientela e nel supporto a commercianti e persone meno abituate all'utilizzo dei canali digitali, oltre che nella gestione delle apparecchiature automatiche. Per questo ogni riorganizzazione deve tenere conto dei carichi di lavoro e delle professionalità necessarie per garantire un servizio di qualità.

D. In questo nuovo modello organizzativo quali sono gli aspetti che richiedono maggiore attenzione sul fronte del lavoro?

R. L'innovazione tecnologica e l'introduzione dell'intelligenza artificiale rappresentano un passaggio importante per il settore, ma devono essere governate senza comprimere la qualità del lavoro. Uno dei temi più delicati resta quello delle sollecitazioni commerciali legate al collocamento dei prodotti finanziari e assicurativi. Gli obiettivi aziendali non possono tradursi in pressioni che incidono sulla serenità dei lavoratori o alterare il rapporto con la clientela. Innovazione, risultati e produttività devono procedere insieme alla tutela delle persone, alla sicurezza dei processi e al rispetto dell'etica professionale.

D. Guardando ai prossimi anni, quale equilibrio dovrà trovare il sistema bancario riminese?

R. Dovrà riuscire a innovare mantenendo la capacità di interpretare un'economia con caratteristiche molto specifiche come quella riminese. Digitalizzazione e intelligenza artificiale possono migliorare i servizi e rendere più efficienti molti processi, ma il loro valore dipenderà da come saranno utilizzate e dalla capacità di accompagnarle con competenze adeguate. In un territorio fortemente legato al turismo, al commercio e ai servizi servono banche capaci di adattarsi rapidamente alle esigenze dell'economia senza perdere la qualità della relazione con imprese e famiglie. La sfida sarà proprio questa: utilizzare l'innovazione per rafforzare, e non indebolire, il rapporto tra banca, lavoro e territorio. (riproduzione riservata)

Condividi

Altre news della sezione Banche

I rischi degli squilibri Usa-Cina per i mercati e l'economia globale

di Francesco Ninfole

Intesa Sanpaolo, i soci dicono sì all'aumento per l'opas Mps. Messina rassicura Siena e Generali: tuteleremo identità e indipendenza

di Andrea Deugeni e Luca Gualtieri

Borse oggi in diretta | Ftse Mib sulla parità, pesano Moncler e Prysmian. Spread a 87 punti

di Francesca Gerosa e Giulia Venini

La Bce aumenta i tassi al 2,5%. Lagarde: rischi al rialzo per l'inflazione nell'Eurozona

di Francesco Ninfole

Mutui, con il rialzo Bce il variabile costerà 600 euro in più nel 2027 per un finanziamento da 126 mila euro

di Raffaele Crocitti

Intesa Sanpaolo, l'opas sul Montepaschi alla prova dei soci

di Andrea Deugeni e Luca Gualtieri

Video

Vedi tutti →

VIDEO

Mutui, Bce alza i tassi. 600 euro in più il variabile nel 2027

00:02:30

VIDEO

Intesa SP ok ad aumento per OPAS su MPS

00:02:09

VIDEO

Bce attesa per rialzo tassi e focus sull'inflazione

00:39:57

VIDEO

Wall Street in rosso, Nasdaq e Dow Jones in calo

00:02:13

Anticipa i mercati.
Scegli gli strumenti giusti per investire senza sbagliare.

ANNUALE

MENSILE

SITO ILLIMITATO + MF GPT LIGHT

Accesso al sito, alle newsletter e il piano light (30 crediti/mese) di MF GPT

89,00 € per 1 anno

99,00 €/anno

ABBONATI

Tutti i contenuti del sito

Market Driver: le notizie operative in tempo reale

Newsletter e webinar premium

MF GPT Piano light di MF GPT (30 crediti/mese)

SITO ILLIMITATO + QUOTIDIANO DIGITALE + MF GPT LIGHT

Il quotidiano digitale, l'accesso al sito, alla borsa e alle newsletter, il piano light (30 crediti/mese) di MF GPT e l'accesso al The Wall Street Journal

229,00 € /anno per sempre

ABBONATI

Quotidiano digitale

Borsa in tempo reale

Accesso al The Wall Street Journal

Tutti i contenuti del sito

Market Driver: le notizie operative in tempo reale

Newsletter e webinar premium

MF GPT Piano light di MF GPT (30 crediti/mese)

Milano Finanza

Home

Notizie

Mercati

Patrimoni

MF Fashion

Gentleman

CNBC Live Video

Redazione

Shop

Edicola

Sfoglia il giornale

Abbonamenti a Milano Finanza

Magazine

Libri

Atlanti e Speciali

Tagliamare

ItaliaOggi

Informative

Termini e condizioni di vendita

Termini e condizioni dell'app

Norme

Note sull'utilizzo dei dati

Info Panieri MF Italy

Trasparenza

Privacy MF Italian Legal Rating

Siti del Gruppo

Class Agorà

Campus

Comparatore polizze

Class TV Moda

Up TV

MF Investor

MF Italian legal ranking

Lavora con noi

Supporto

Help

Faq

Chi siamo

Contattaci

Privacy Policy

Modifica i settings della privacy

Informativa cookie

Milano Finanza Interattivo © Milano Finanza 2026 Partita IVA 08931350154

Responsabile della Protezione dei dati personali - Milano Finanza Editori S.p.A. - via M. Burigozzo 5 - 20122, Milano, email: dpoo@class.it

Chiedi a MF

Riassumi articolo

Fai una domanda