

Vai all'articolo <https://www.milanofinanza.it/news/fabi-verso-il-congresso-2027-meacci-prato-e-pistoia-la-qualita-del-lavoro-migliori-anc-he-il-rapporto-202610121626198513>

FTSE MIB ▲ 0,48%
SPREAD ▲ 109,43
DOW JONES ▲ 0,44%
DAX ▲ 0,68%
MF Investor
Class 40 NEW

ABBONATI Sfoglia il giornale

Usa l'AI per avere risposte veloci e approfondite

Chiedi a MF

HOME CHIEDI A MF NOTIZIE OPINIONI MERCATI MF FASHION GENTLEMAN CLASS CNBC CLASS TVMODA EVENTI SHOP NEWSLETTER

Italia Mondo **Finanza** Economia Tecnologia Salute Politica MF Visual Orsi & Tori MF Newswires Dossier WSJ

Home / News / Banche / **Fabi** verso il Congresso 2027 | Meacci (Prato e Pistoia): «La qualità del lavoro migliori anche il rapporto con il cliente»



Riccardo Meacci, coordinatore della Fabi di Prato e Pistoia

BANCHE

Leggi dopo

Fabi verso il Congresso 2027 | Meacci (Prato e Pistoia): «La qualità del lavoro migliori anche il rapporto con il cliente»

di Redazione Milano Finanza

12 ottobre 2026, 16:10 Ultimo aggiornamento: 16:29

La qualità del servizio bancario dipende da un'organizzazione che rispetti la professionalità dei dipendenti. L'importanza di obiettivi compatibili con il benessere lavorativo

[Aggiungi](#) Milano Finanza alle tue fonti preferite su Google per non perderti i nostri contenuti

Il lavoro in banca è cambiato profondamente anche a **Prato e Pistoia**, dove riorganizzazioni, riduzione delle reti e degli organici hanno modificato attività, carichi e modalità di relazione con la clientela. A raccontarne gli effetti è **Riccardo Meacci**, coordinatore della **Fabi** di Prato e Pistoia, una struttura che dalla sua costituzione nel 2017 segue da vicino l'evoluzione delle condizioni di lavoro nelle due province e che ha scelto anche di misurare il clima aziendale attraverso un'indagine tra i dipendenti.

Domanda. Come descriverebbe oggi il lavoro nelle banche di Prato e Pistoia?

Risposta. È cambiato molto, perché sono cambiate le banche e il modo di lavorare. In questi anni le riorganizzazioni hanno ridisegnato la rete e modificato attività e organizzazione. Le uscite sono state gestite volontariamente attraverso il Fondo di solidarietà e senza

licenziamenti, ma la riduzione degli organici ha inevitabilmente inciso sul lavoro quotidiano. Oggi il punto è fare in modo che l'organizzazione tenga conto delle persone che lavorano nelle strutture, con carichi sostenibili, obiettivi coerenti e il tempo necessario per seguire bene la clientela. Perché la qualità del lavoro incide direttamente anche sulla qualità del servizio che una banca riesce a offrire.

D. Quali sono gli aspetti che incidono maggiormente sul benessere di chi lavora in banca?

R. Ci sono diversi fattori e proprio per capire meglio quanto incidessero abbiamo realizzato, nel 2024, un'indagine tra i bancari di Prato e Pistoia, alla quale hanno partecipato 373 lavoratrici e lavoratori. È emerso un quadro articolato: da una parte un forte senso di appartenenza all'azienda e la percezione, per molti, che il proprio lavoro sia apprezzato; dall'altra alcuni segnali di disagio, soprattutto legati alle modalità con cui vengono gestiti determinati momenti dell'attività lavorativa. Il 57,9% dei partecipanti, per esempio, ha dichiarato di vivere con difficoltà gli incontri di verifica con la propria direzione. Avere questi dati ci permette di individuare meglio le criticità e di affrontarle nel confronto con le aziende.

D. Proprio gli incontri di verifica chiamano in causa il tema delle pressioni commerciali. Quanto pesano oggi sull'organizzazione del lavoro?

R. Continuano a essere uno dei temi più delicati. Nessuno mette in discussione che una banca debba avere obiettivi commerciali e produrre risultati. Il problema nasce quando il budget finisce per prevalere sulla qualità del lavoro e sulla professionalità di chi deve rapportarsi ogni giorno con il cliente. Un bancario non è semplicemente chiamato a vendere un prodotto: deve valutarne l'adeguatezza, conoscere il cliente, rispettare regole molto stringenti e assumersi responsabilità precise. Le modalità con cui vengono assegnati e verificati gli obiettivi devono tenere conto di tutto questo.

D. Quando un obiettivo commerciale rischia di diventare una pressione?

R. Quando le modalità con cui viene assegnato e verificato finiscono per pesare eccessivamente sul lavoro quotidiano. I bancari operano già in un contesto complesso, con responsabilità importanti, regole da rispettare e clienti da seguire con attenzione. Sollecitazioni troppo frequenti possono creare tensione e rendere più difficile lavorare con la necessaria serenità. Gli obiettivi fanno parte dell'attività bancaria, ma devono essere compatibili con la professionalità delle persone e con la qualità del servizio offerto alla clientela.

D. Quanto conta, nell'attività bancaria, riuscire a guardare oltre il risultato immediato?

R. Conta molto, perché il rapporto tra banca e cliente si costruisce nel tempo. I risultati commerciali sono importanti, ma lo sono altrettanto la fiducia della clientela, la professionalità dei dipendenti e la qualità del servizio. Concentrarsi troppo sul breve periodo rischia di mettere in secondo piano questi elementi. Anche per questo riteniamo che una buona organizzazione del lavoro sia nell'interesse di tutti: dei lavoratori, dei clienti e della stessa banca, che ha bisogno di relazioni solide e durature.

D. A due anni da quell'indagine, qual è oggi il termometro del clima lavorativo?

R. Quell'indagine non voleva essere una fotografia da lasciare in un cassetto. Ci ha dato una base concreta per leggere meglio quello che accade nei luoghi di lavoro e ancora oggi, nel confronto quotidiano con i colleghi, ritroviamo alcuni dei temi emersi allora: carichi di lavoro, modalità di verifica dei risultati, pressioni commerciali e benessere delle persone. Le situazioni naturalmente cambiano da banca a banca e non vanno generalizzate. Il valore di quel lavoro sta proprio nell'averci dato uno strumento in più per individuare le criticità e affrontarle nel confronto con le aziende. (riproduzione riservata)

Condividi

Altre news della sezione Banche

Video Vedi tutti →

 VIDEO ▶
Nobel per l'Economia 2026 agli americani Hall e Woodford: l'analisi di Monacelli (Università Bocconi)
00:05:38

 VIDEO ▶
Wall Street celebra Columbus Day con apertura cauta e WTI in aumento
00:02:04

 VIDEO ▶
Trading Nation. Analisi del mercato americano con Giulio Bosani e opportunità di investimento
00:25:19

 VIDEO ▶
Salone Auto: Citroën 2CV elettrica e brand premium cinesi, le parole dei CEO di Citroën e di Zeekr Europe
00:01:05

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

ANNUALE

MENSILE

SITO ILLIMITATO + MFGPT LIGHT

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

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
- ✓ **MFGPT** Piano light di MFGPT (30 crediti/mese)

SITO ILLIMITATO + MFGPT PRO

Accesso al sito, alle newsletter e il piano pro (600 crediti/mese) di MFGPT

188,00 € /anno per sempre

ABBONATI

- ✓ Tutti i contenuti del sito
- ✓ Market Driver: le notizie operative in tempo reale ⓘ
- ✓ Newsletter e webinar premium
- ✓ **MFGPT** Piano pro di MFGPT (600 crediti/mese)