

Vai all'articolo <https://www.milanoфинanza.it/news/fabi-verso-il-congresso-2027-de-marchi-padova-un-tessuto-produttivo-dinamico-ha-bisogno-del-sostegno-202610121649273203>

FTSE MIB ▼ -0,76%
SPREAD ▼ 106,82
DOW JONES ▼ -0,09%
DAX ▼ -0,41%
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 | De Marchi (Padova): «Un tessuto produttivo dinamico ha bisogno del sostegno delle banche»



Emanuele De Marchi, coordinatore Fabi di Padova

BANCHE

Leggi dopo

Fabi verso il Congresso 2027 | De Marchi (Padova): «Un tessuto produttivo dinamico ha bisogno del sostegno delle banche»

di Redazione Milano Finanza

12 ottobre 2026, 16:10 Ultimo aggiornamento: 16:49

In un contesto produttivo con oltre 90mila aziende, le banche padovane devono bilanciare tecnologia e conoscenza diretta delle imprese. De Marchi spiega come cambia il lavoro bancario

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

Una provincia fortemente produttiva, oltre 90mila imprese e un'economia con una marcata vocazione all'export. È in questo contesto che cambia anche il lavoro delle banche padovane, chiamate a confrontarsi con imprese prevalentemente piccole, nuovi strumenti digitali e modelli organizzativi sempre più strutturati. **Emanuele De Marchi**, coordinatore della Fabi di Padova, analizza l'evoluzione del rapporto tra credito ed economia locale e le conseguenze che i cambiamenti del settore producono sull'attività quotidiana dei bancari.

Domanda. Padova ha un tessuto produttivo composto soprattutto da imprese di piccole dimensioni. Che cosa chiedono oggi queste realtà alla banca?

R. Chiedono innanzitutto interlocutori capaci di conoscerne l'attività e comprenderne le esigenze. Parliamo di un territorio con oltre 90mila aziende e una forte propensione all'export,

nel quale molte imprese hanno dimensioni contenute. Per queste realtà il rapporto diretto con la banca continua ad avere un valore importante, perché non tutto può essere letto attraverso procedure standardizzate o strumenti automatizzati. Tecnologia e dati sono ormai parte integrante dell'attività bancaria, ma la conoscenza dell'impresa e del contesto nel quale opera resta essenziale per costruire una relazione efficace.

D. In un sistema bancario sempre più digitalizzato, c'è ancora spazio per modelli di relazione molto legati al territorio?

R. Certamente, e nel Padovano lo vediamo anche nel ruolo svolto dalle banche di credito cooperativo e dagli istituti di piccole e medie dimensioni. La digitalizzazione ha cambiato le abitudini della clientela e offre strumenti molto utili, soprattutto a una popolazione giovane che li utilizza con grande naturalezza. Questo però non elimina la necessità di avere interlocutori capaci di conoscere le caratteristiche dell'economia locale. I due modelli non devono necessariamente contrapporsi, possono rispondere a esigenze diverse e integrarsi.

D. Come è cambiato, invece, il lavoro nelle filiali padovane?

R. Negli ultimi anni la rete e gli organici si sono ridotti e questo ha modificato l'organizzazione dell'attività nelle agenzie. In circa dieci anni il settore ha perso sul territorio oltre 1.200 addetti tra pensionamenti ed esodi non sostituiti. È un cambiamento che inevitabilmente incide sulla distribuzione delle attività e sui carichi di lavoro. Per questo diventa ancora più importante avere un'organizzazione equilibrata, che permetta alle persone di lavorare con professionalità e di dedicare alla clientela l'attenzione necessaria.

D. Quali sono oggi gli aspetti che incidono maggiormente sul lavoro quotidiano nelle agenzie?

R. Sicuramente i carichi di lavoro, soprattutto dove la riduzione degli organici si accompagna a una forte spinta sui risultati commerciali. Nelle agenzie bisogna conciliare l'operatività quotidiana, l'assistenza alla clientela e il raggiungimento degli obiettivi. Questi ultimi fanno parte dell'attività bancaria, ma le modalità con cui vengono assegnati e verificati devono essere compatibili con la professionalità delle persone. Una pressione eccessiva rischia di appesantire il clima di lavoro e di incidere anche sulla relazione di fiducia con il cliente, che deve restare basata sulla trasparenza della consulenza.

D. Il digitale sta modificando anche il ruolo professionale del bancario?

R. Sta modificando strumenti e modalità operative, ma proprio per questo la professionalità delle persone acquista ancora più valore. La tecnologia deve essere un supporto al lavoro, non qualcosa che impoverisce competenze e responsabilità. Quanto più aumentano gli strumenti digitali e automatizzati, tanto più diventano importanti capacità di valutazione, esperienza e relazione con il cliente. È su questo equilibrio che bisogna lavorare, perché innovazione e qualità del servizio devono procedere insieme. (riproduzione riservata)

[Condividi](#)

Altre news della sezione Banche