Vai all'articolo https://www.milanofinanza.it/news/fabi-verso-il-congresso-2027-salvatore-messina-trapani-il-credito-non-perda-il-rapporto-con-le-piccole-202611032045072936

FTSE MIB -0,01% | SPREAD 113,31 | DOW JONES -0,38% | DAX -0,45% | MF Investor | Class 40 NEW

ABBONATI -20% Sfoglia il giornale

MILANO FINANZA

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 | Salvatore Messina (Trapani): «Il credito non perda il rapporto con le piccole imprese del territorio»



Salvatore Messina, coordinatore Fabi di Trapani

BANCHE

Leggi dopo

Fabi verso il Congresso 2027 | Salvatore Messina (Trapani): «Il credito non perda il rapporto con le piccole imprese del territorio»

di Redazione di Milano Finanza

03 novembre 2026, 20:00 Ultimo aggiornamento: 20:45

Il coordinatore della Fabi di Trapani richiama l'attenzione sul ruolo delle banche per l'economia locale, tra agroalimentare, turismo e piccole attività produttive. Al centro dell'intervista anche intelligenza artificiale, organizzazione del lavoro e contrattazione nazionale

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

Agroalimentare, turismo e piccole imprese rappresentano componenti importanti dell'economia trapanese, un territorio ampio e articolato nel quale il rapporto diretto con gli istituti di credito continua ad avere un valore significativo. La progressiva digitalizzazione dei servizi bancari e le riorganizzazioni dei gruppi stanno modificando le modalità di relazione con la clientela, ponendo nuove questioni anche per chi lavora nelle filiali. **Salvatore Messina**, coordinatore della **Fabi di Trapani**, analizza le conseguenze di questi cambiamenti e il ruolo dell'organizzazione sindacale nella tutela dei lavoratori, con particolare attenzione alle specificità del credito cooperativo e alle prospettive del rinnovo contrattuale.

Domanda. Quanto conta oggi il rapporto diretto con le banche per un'economia come quella trapanese?

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - DW1002

Risposta. Conta moltissimo, soprattutto in una provincia nella quale il tessuto produttivo è costituito in larga parte da piccole imprese e attività legate all'agroalimentare e al turismo. La concessione di un finanziamento a una famiglia, la valutazione di un progetto imprenditoriale o la gestione dei risparmi richiedono conoscenza del territorio, capacità di ascolto e responsabilità professionale. Sono aspetti che non possono essere affidati esclusivamente a una procedura informatica o a un risponditore automatico. L'innovazione può certamente semplificare le attività burocratiche e rendere più efficienti i servizi, ma non deve indebolire il rapporto fiduciario tra banche e clientela. La presenza e la professionalità dei lavoratori bancari continuano a rappresentare un elemento essenziale per l'economia locale.

D. L'intelligenza artificiale sta modificando anche l'organizzazione del lavoro bancario. Quali conseguenze vede per i dipendenti delle filiali?

R. L'intelligenza artificiale può rappresentare un'opportunità importante per semplificare le attività e migliorare l'efficienza, ma è fondamentale comprendere come queste innovazioni incidano concretamente sul lavoro quotidiano. Le nuove tecnologie devono essere strumenti di supporto alle decisioni dei bancari, senza sostituirne la responsabilità e la professionalità. È necessario prestare particolare attenzione alle conseguenze sull'organizzazione delle attività, sui carichi di lavoro e sulle competenze richieste. Anche per questo la formazione continua assume un ruolo decisivo: tutti i colleghi devono essere messi nelle condizioni di affrontare i cambiamenti. I benefici dell'innovazione devono tradursi anche in un miglioramento delle condizioni di lavoro, non soltanto in una maggiore produttività per le aziende.

D. Come si sviluppa l'attività della Fabi in una provincia geograficamente così estesa e caratterizzata da realtà bancarie differenti?

R. Il nostro impegno si fonda sulla presenza costante nei luoghi di lavoro e sulla capacità di rispondere alle esigenze delle diverse realtà aziendali. Nonostante i processi di uscita dal settore, la Fabi a Trapani continua a registrare una crescita delle adesioni. Un contributo determinante arriva dal lavoro svolto dai nostri dirigenti sindacali nella Banca di credito cooperativo Don Rizzo di Alcamo, dove l'incremento delle adesioni alla Fabi testimonia la stima e la fiducia che le lavoratrici e i lavoratori riconoscono quotidianamente alla nostra attività. È un risultato particolarmente significativo, che conferma la solidità del rapporto costruito nel tempo con i colleghi del credito cooperativo. Possiamo inoltre contare su due rappresentanti sindacali territoriali, operativi in Intesa Sanpaolo e UniCredit, che assicurano una presenza costante nelle agenzie di un comprensorio molto vasto. È un'attività quotidiana che ci permette di intervenire tempestivamente sulle questioni che riguardano i lavoratori.

D. Quali questioni emergono maggiormente dal confronto quotidiano con i bancari e come si collegano al rinnovo del contratto nazionale?

R. Le pressioni commerciali, i carichi di lavoro e l'adattamento ai nuovi modelli organizzativi sono tra i temi che incontriamo più frequentemente nella nostra attività. L'autonomia della Fabi ci consente di affrontarli partendo dalle esigenze concrete delle colleghe e dei colleghi, senza condizionamenti. Il rinnovo del contratto nazionale deve offrire risposte sul piano economico, attraverso la tutela del potere d'acquisto delle retribuzioni, ma anche su quello normativo, con regole che garantiscano condizioni di lavoro sostenibili. Continueremo a rafforzare la nostra presenza nelle filiali, perché tutelare la professionalità dei bancari significa anche contribuire alla qualità e alla trasparenza dei servizi offerti ai cittadini. (riproduzione riservata)

Condividi

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - DW1002

Altre news della sezione Banche

Video Vedi tutti

VIDEO
Wall Street aspetta esito voto Usa, Apple pesa sul Dow e le altre news da Wall Street
00:02:52

VIDEO
Binance, furto da 6,3 mld $. Il co-CEO: "Gli hacker hanno usato falsi colloqui di lavoro e strumenti AI"
00:00:54

VIDEO
BCE, la legacy di Lagarde e i possibili scenari dopo il voto USA
00:14:22

VIDEO
Cyber attacchi, quanto è preparata l'Italia? L'analisi di Iezzi (Zenita Group)
00:00:58

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

ANNUALE MENSILE

PROMO -20%

SITO ILLIMITATO + MFGPT LIGHT

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

79,20 € per 1 anno

~~99,00/anno~~

ABBONATI

- Tutti i contenuti digitali di Milano Finanza
- Market Driver: le notizie operative in tempo reale
- Newsletter e webinar premium
- MFGPT Piano light di MFGPT (30 crediti/mese)

PROMO -20%

SITO ILLIMITATO + MFGPT PRO

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

158,00 € per 1 anno

~~198,00/anno~~

ABBONATI

- Tutti i contenuti digitali di Milano Finanza
- Market Driver: le notizie operative in tempo reale
- Newsletter e webinar premium
- MFGPT Piano pro di MFGPT (600 crediti/mese)

PROMO -20%

SITO ILLIMITATO + QUOTIDIANO DIGITALE + MFGPT LIGHT

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

PROMO -20%

SITO ILLIMITATO + QUOTIDIANO DIGITALE + MFGPT PRO

Il quotidiano digitale, l'accesso al sito, alla borsa e alle newsletter, il piano pro (600 crediti/mese) di MFGPT e l'accesso al The Wall Street Journal

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - DW1002