Vai all'articolo https://www.milanofinanza.it/news/fabi-verso-il-congresso-2027-davide-natale-bologna-i-budget-di-vendita-non-possono-prevalere-sulla-saliute-202611181714039213

FTSE MIB -1,32% | SPREAD 105,78 | DOW JONES -0,83% | DAX -1,19% | 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 | Davide Natale (Bologna): «I budget di vendita non possono prevalere sulla saliute dei bancari»



Davide Natale, coordinatore Fabi di Bologna

BANCHE

Leggi dopo

Fabi verso il Congresso 2027 | Davide Natale (Bologna): «I budget di vendita non possono prevalere sulla saliute dei bancari»

di Redazione di Milano Finanza

18 novembre 2026, 17:00 Ultimo aggiornamento: 17:14

Il coordinatore della Fabi di Bologna interviene sulle trasformazioni del settore bancario, tra digitalizzazione, ricambio generazionale e nuovi modelli organizzativi. Al centro le conseguenze dei budget di vendita sulle condizioni di lavoro, la distribuzione delle nuove assunzioni e le sfide del contratto nazionale

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

Il settore bancario bolognese attraversa una fase di trasformazione, tra innovazione tecnologica, riorganizzazione delle filiali e nuovi equilibri occupazionali. In una provincia caratterizzata da un tessuto economico dinamico, emergono questioni che riguardano soprattutto le condizioni di lavoro dei bancari e la distribuzione delle nuove assunzioni sul territorio. A richiamare l'attenzione su questi aspetti è **Davide Natale**, coordinatore della **Fabi** di **Bologna**, che sottolinea le conseguenze delle pressioni commerciali sulla salute dei lavoratori e sulla qualità della consulenza alla clientela.

Domanda. Come sta cambiando il settore bancario bolognese e quali differenze emergono tra i grandi gruppi e il credito cooperativo?

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - DW1018

Risposta. Operiamo in una provincia economicamente dinamica, dove il settore bancario mantiene complessivamente una buona solidità. Stiamo però assistendo a due tendenze differenti. Da una parte, i grandi gruppi nazionali e internazionali stanno trasformando profondamente le filiali, puntando sulla digitalizzazione e sui servizi automatizzati. Dall'altra, il credito cooperativo continua a investire nella presenza territoriale, aprendo sportelli anche dove le grandi banche hanno deciso di chiudere. Dopo anni di progressiva contrazione, la rete bancaria provinciale sembra aver raggiunto una fase di maggiore stabilità. È comunque importante mantenere alta l'attenzione, perché la presenza delle banche resta fondamentale per garantire servizi alle famiglie e alle imprese. Allo stesso tempo, bisogna vigilare affinché i processi di fusione non facciano perdere alle Bcc le caratteristiche e il rapporto con le economie locali che le contraddistinguono.

D. Gli accordi sul ricambio generazionale hanno favorito nuove assunzioni nei gruppi bancari. Quali effetti stanno producendo a Bologna?

R. Gli accordi sindacali raggiunti sul ricambio generazionale rappresentano un risultato importante, ma resta aperta la questione della distribuzione territoriale delle nuove risorse. A fronte delle uscite registrate nella nostra provincia, le assunzioni vengono spesso destinate ad altre aree del Paese, in particolare a Milano. Questo significa che gli organici locali non beneficiano pienamente del ricambio e che il personale rimasto nelle filiali deve continuare a sostenere carichi di lavoro elevati. È un problema che merita attenzione, perché la tenuta occupazionale non può essere valutata soltanto attraverso il numero complessivo delle assunzioni. Occorre considerare anche dove vengono inseriti i nuovi lavoratori e quali sono le effettive esigenze organizzative delle diverse realtà territoriali.

D. La digitalizzazione ha semplificato molte attività bancarie. Perché le condizioni di lavoro nelle filiali continuano a essere così difficili?

R. L'innovazione tecnologica ha certamente alleggerito alcune attività operative, ma i benefici non si sono tradotti in un miglioramento altrettanto significativo delle condizioni di lavoro. A incidere è soprattutto l'aumento delle pressioni commerciali. Oggi ai bancari non viene chiesto soltanto di raggiungere gli obiettivi di vendita, ma spesso di superarli continuamente. Questa ricerca costante di risultati, insieme alle esigenze di efficienza organizzativa, può compromettere il benessere psicofisico dei lavoratori. Le pressioni commerciali indebite rappresentano una criticità sulla quale la Fabi mantiene alta l'attenzione. Le conseguenze riguardano anche la qualità della consulenza: un bancario sottoposto a sollecitazioni continue non viene messo nelle condizioni migliori per svolgere la propria professione. Il problema, quindi, non è la tecnologia in sé, ma il modo in cui viene organizzato il lavoro.

D. In una provincia economicamente solida come Bologna, quali prospettive vede per il rapporto tra banche, famiglie e imprese?

R. La solidità del tessuto economico locale rappresenta certamente un elemento favorevole anche per l'accesso al credito. Bisogna però considerare l'evoluzione del contesto economico e, in particolare, l'andamento dei tassi di interesse. Eventuali aumenti potrebbero incidere sulla capacità di rimborso di famiglie e imprese e influenzare le politiche di erogazione dei finanziamenti. È importante che le banche continuino a sostenere le attività produttive e le esigenze delle famiglie, attraverso una valutazione attenta delle singole situazioni e una consulenza qualificata. In questo contesto, il rapporto diretto con la clientela e le competenze dei lavoratori bancari continuano ad avere un ruolo centrale.

D. Quali sono le priorità della Fabi di Bologna in vista del rinnovo del contratto nazionale e delle trasformazioni che attendono il settore?

R. Il rinnovo del contratto nazionale è un passaggio fondamentale per rafforzare le tutele economiche e normative dei bancari e valorizzarne le professionalità. Dovremo seguire con attenzione anche le operazioni di aggregazione tra i gruppi bancari, valutandone le

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - DW1018

conseguenze sull'occupazione, sull'organizzazione del lavoro e sui territori. A livello provinciale continueremo a garantire una presenza costante nelle aziende, attraverso il lavoro dei nostri dirigenti sindacali e dei collaboratori degli uffici, che offrono assistenza e servizi ai colleghi e alle loro famiglie. È un'attività quotidiana che ci consente di conoscere direttamente le difficoltà dei lavoratori e di intervenire per affrontarle. Il nostro obiettivo è continuare a rappresentare un punto di riferimento concreto, soprattutto nelle fasi di maggiore trasformazione e incertezza. (riproduzione riservata)

Condividi

Altre news della sezione Banche

Video Vedi tutti

VIDEO
Gens Aurea, crescono i ricavi, ma l'oro è ai minimi da oltre un anno
00:09:53

VIDEO
Conti record di Nvidia non bastano a borse UE, a Milano bene il tech, Stellantis ancora in calo
00:36:17

VIDEO
Piazza Affari chiude in calo nonostante i conti Nvidia
00:01:34

VIDEO
Dopo l'Ipo di Anthropic arriverà anche l'Ipo di Openai? Sam Altman: "prevediamo di quotarci anche noi"
00:00:56

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)

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - DW1018