

CREDITO E IMPRESE

FRANCESCO BOSIO
BISOGNA APPLICARE I PRINCIPI
DELL'ETICA OPPONENDOSI
AI CONFLITTI D'INTERESSE

LAVORO
ALLA GI.MA. DI GAMBASSI TERME
SONO A RISCHIO UNA VENTINA
DI POSTI DI LAVORO

Banche del territorio, la carta vincente «Sono gli istituti più vicini alla gente»

Il presidente di Cabel, Francesco Bosio, al convegno su crisi e opportunità

CABEL Holding ha riunito a Firenze duecento esperti del settore bancario per discutere di "Banca del territorio, quali opportunità dalla crisi?". Nel nostro Paese le banche sono 700, e quelle del territorio ne rappresentano una fetta importante. Se nel futuro delle 40 banche di taglia nazionale ne resteranno soltanto 10, la differenza sarà fatta dalla relazione e dai rapporti con i clienti: l'aspetto umano, in sostanza, come rinascimento della banca.

FRANCESCO BOSIO, presidente della Cabel, aprendo il convegno ha sottolineato proprio l'importanza della cultura di relazione, di una banca più vicina alle persone per uscire dalla crisi. «Anche Cabel è a un punto di svolta come le banche. Attraverso i suoi servizi ha realizzato un metodo, un processo, ha applicato una filosofia, una nuova proposta di fare banca». Perché solo applicando i principi dell'etica, opponendosi ai conflitti d'interesse, stando nel territorio con sempre maggiore efficienza e qualità, facendo squadra, valorizzando il rapporto umano e mettendolo in relazione con quello tecnologico, si possono ottenere quei risultati che porteranno le banche del territorio ad essere vincenti rispetto alla crisi. Chi aspetta solamente che la crisi passi, non ce la farà.

Anche per gli altri relatori, coordinati da Franco Locatelli, direttore della rivista Firstonline, la soluzione della crisi passa attraverso

LA CONSAPEVOLEZZA
«Anche Cabel è a un punto di svolta come il sistema bancario»

una riacquisizione della fiducia delle persone nei confronti del mondo bancario. E in questo le banche del territorio, da sempre caratterizzate per la vicinanza ai problemi del loro ambito territoriale e dei loro clienti, sono avvantaggiate. Certo, ci vuole anche efficienza. Le banche cooperative verranno accorpate senza tuttavia snaturare le loro radici storiche. Roberto Ruozi dell'Università Bocconi sulle banche del territorio si è detto ottimista, ma con un po' di prudenza, visto che la sfida è quella di riuscire a gestire e organizzare le risorse nel migliore dei modi, un compito non facile.

DANIELE CORSINI e Fabio Giuliani, rispettivamente amministratori delegati di Cabel Holding e di Cabel Industry, hanno parlato del ruolo della tecnologia nelle banche, della multicanalità e della sicurezza dei servizi. La macchina operativa della banca del territorio deve essere migliorata per assecondare anche nuovi obiettivi di business, con servizi esterni e con l'utilizzo di nuove figure professionali. Le sfide in questi settori non mancano certo: basti pensare all'offerta multipla e integrata di servizi per realizzare efficienza sul governo dei costi o più in generale elevata produttività, fattore essenziale di sopravvivenza e sviluppo.





CREDITO Francesco Bosio, il presidente di Cabel Holding, società di servizi bancari

Come la crisi cambia la banca

Il presidente di Cabel: «Bisogna essere più vicini alle persone»

► EMPOLI

«Banca del territorio, quali opportunità dalla crisi?» Dal convegno di Cabel Holding, presieduta da Francesco Bosio, un nuovo modo di fare banca. Il sistema bancario italiano conta a oggi più di 700 banche (sedi legali): il numero più alto in Europa. Le banche del territorio ne rappresentano un segmento importante e la Cabel ha proposto a Firenze un convegno che ha registrato duecento presenze tra rappresentanti di banche, enti e professionisti del settore.

Un convegno di alto profilo per la qualità dei relatori e dei contenuti esposti, nel quale sono stati affrontati a trecentosessantasei gradi i temi delle criticità bancarie e delle possibilità e strategie di ripresa dalla crisi, soprattutto in relazione alle banche del territorio. «Perché se la previsione è che delle 40 più grandi banche, ne rimarranno solo 10, e tenendo conto che i prodotti e i processi sono tutti



Francesco Bosio

imitabili - si spiega - quel che farà la differenza, la vera leva saranno la relazione e i rapporti con i clienti: l'aspetto umano come rinascimento della banca».

E quali le ricette? Partendo dal concetto che non si può andare avanti guardandolo lo specchietto retrovisore, ma si costruisce insieme gli interventi sono stati tutti volti a sottolineare che contro la crisi bisogna puntare sui punti di forza della

banca del territorio e riacquistare la fiducia delle persone.

Perché la banca è anche un sogno, perlomeno il luogo deputato a soddisfarlo: dal mutuo per la casa, allo sviluppo dell'attività, al risparmio per i figli. Francesco Bosio, presidente della Cabel, aprendo il convegno ha sottolineato proprio l'importanza della cultura di relazione, di una banca più vicina alle persone per uscire dalla crisi: «Anche Cabel, che è a un punto di svolta come le banche, attraverso i suoi servizi ha realizzato un metodo, un processo, ha applicato una filosofia, una nuova proposta di fare banca. Perché solo applicando i principi dell'etica, opponendosi ai conflitti d'interesse, stando nel territorio con sempre maggiore efficienza e qualità, facendo squadra, valorizzando il rapporto umano coadiuvandolo a quello tecnologico, si possono ottenere quei risultati che porteranno le banche del territorio ad essere vincenti rispetto alla crisi».

