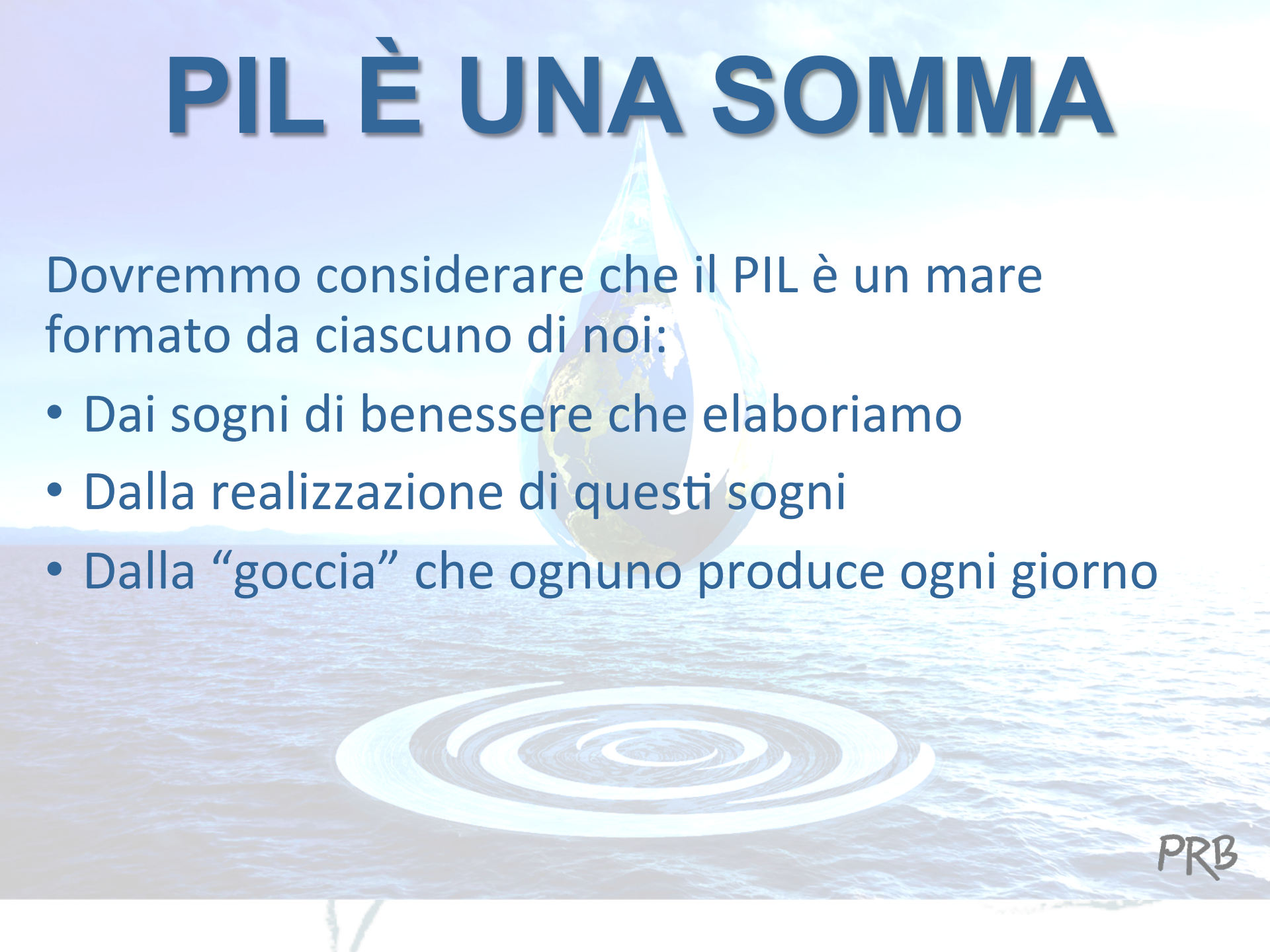


PIL È UNA SOMMA



Dovremmo considerare che il PIL è un mare formato da ciascuno di noi:

- Dai sogni di benessere che elaboriamo
- Dalla realizzazione di questi sogni
- Dalla “goccia” che ognuno produce ogni giorno

GOCCIA DI "PIL"



WORK

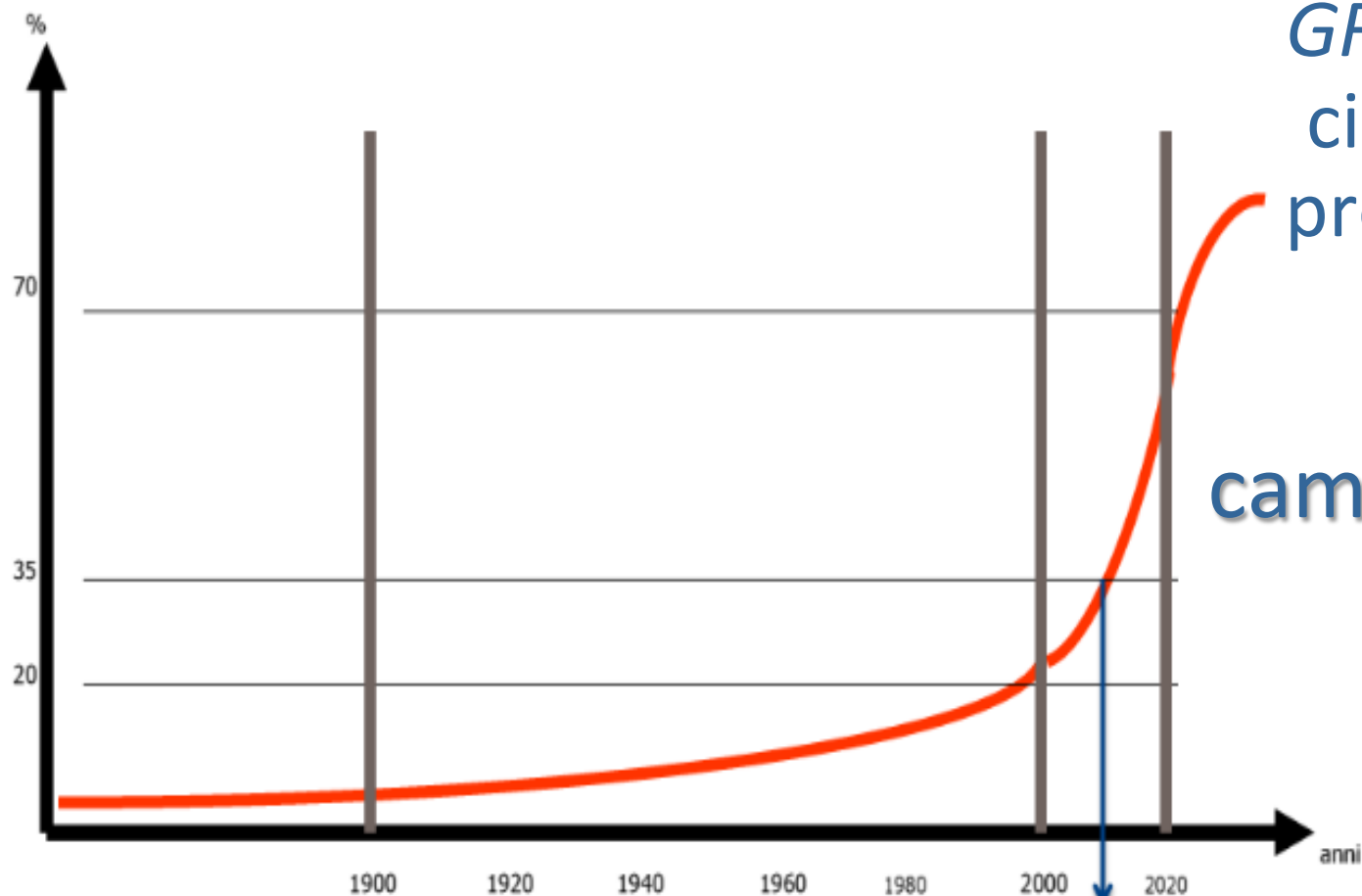
O

Continuerà così?

PREVISIONE ATTENDIBILE

© GFK EURISKO

L'EVOLUZIONE DELL'ISTRUZIONE SUPERIORE



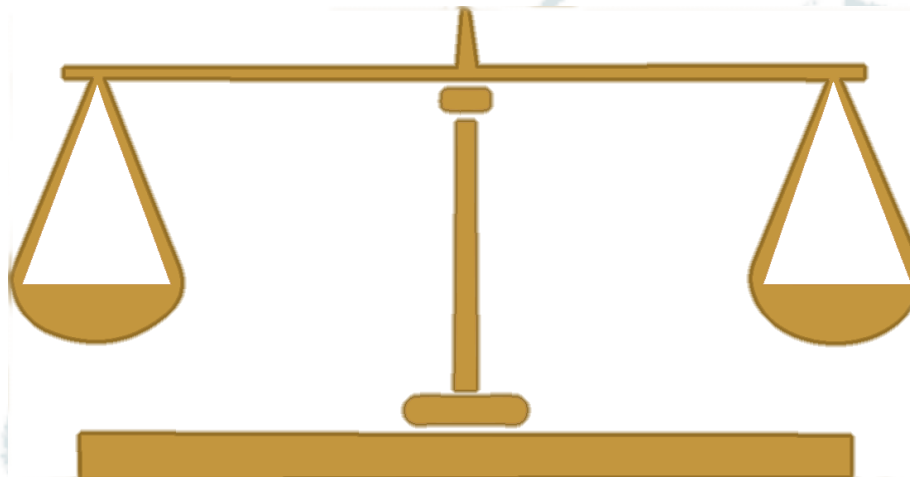
*Remo Lucchi di
GFK EURISKO*
ci ha appena
presentato la
previsione
di un
cambiamento
radicale

PRB

PENSARE OLISTICO

La proposta è: pensare in modo “olistico”

- Sostituire “*Confronto*” con “*Collaborazione*”
- “*Risorsa*” con “*Persona*”
- *Equilibrare* gli interessi (il ritorno deve essere commisurato ai benefici prodotti)
- “Guardare” alla persona



LE BUONE IDEE AFFERMANO SEMPRE

Bill Gates

(Business @lla velocità del pensiero – Mondadori 1999)



- “Abbiamo una buona idea,
 - se dopo due anni non siamo riusciti ad affermarla,
 - spesso la abbandoniamo
- Dopo cinque anni l’idea si realizza,
 - perché si sono create le condizioni di contorno
- Chi ha continuato a crederci viene premiato” PRB

CAMBIAMENTI IMPORTANTI

Questo modo di
pensare che
“guarda alla
persona”

- ha prodotto
interessanti
cambiamenti
- anche nella Banca



FILIALE OLISTICA

Ad esempio nella concezione della filiale

Settembre 2012, da un lavoro
per *Expo 2015*, nasce:



La filiale
“olistica”

PRB

CONCRETA

Un concetto innovativo recepito, nella parte architettonica, ad esempio da:

Banca Intesa San Paolo

Unicredit

Cariparma



PRB

CAMBIAMENTO TECNOLOGICO

Cambiamento
anche nel sistema
informativo



Collegare *armoniosamente* i processi gestiti
attraverso i documenti, rendendo intuitivo e
facile il lavoro per ogni livello di responsabilità

PRB

COMPETITIVO

Produrre vantaggio competitivo collegando tutti gli elementi in modo olistico



RISULTATI

Guardando alla persona, alle sue necessità, abbiamo realizzato un progetto ambizioso, che sul campo ha prodotto risultati eccellenti:

- Efficientamento
- Risparmi
- Visione precisa dell'organizzazione

TESTIMONIATI



PRB

BANCA TIRATA DAL CLIENTE

La Banca deve essere “tirata” dal cliente, adeguarsi e anzi precedere l’esigenza individuale

- Servizi efficienti
- Rapidità
- Digitalizzazione