

OCCUPAZIONE**Credito, nel fintech prevale il contratto del terziario**

Cristina Casadei — a pag. 11

Il Fintech dribbala i bancari e sceglie il contratto dei servizi

LAVORO**Zocchi (ItaliaFintech): «Posti a tempo indeterminato e a condizioni di mercato»****Sileoni (Fabi): «Chi fa attività bancaria usi il contratto dei bancari»****Cristina Casadei**

È un universo estremamente variegato per i servizi che offre, dai pagamenti al credito a privati e aziende, alle note spese, agli investimenti immobiliari. Pur essendo un mondo così frammentato da rendere difficile una mappatura precisa, della trasversalità delle Fintech che operano in Italia si ha una chiara rappresentazione in ItaliaFintech, associazione che rappresenta una trentina di società che hanno superato la fase di start up e hanno oggi una dimensione abbastanza rilevante. A lavorarci sono, come spiega il presidente di ItaliaFintech e amministratore delegato di October Italia, Sergio Zocchi, «circa 400 persone, assunte per lo più con contratti a tempo indeterminato, a condizioni di mercato e tipicamente con il contratto dei servizi. A questi bisogna aggiungere le 200 start up nate negli ultimi anni che ci porta a stimare in un migliaio i lavoratori del Fintech in Italia. Se usciamo dai confini italiani e guardiamo al mercato europeo i numeri sono molto più significativi. Ci sono realtà come per esempio Revolut o N26 che nei singoli paesi hanno un numero limitato di lavoratori ma nelle sedi operative nei paesi dove sono nate superano il migliaio di collaboratori e hanno importanti piani di espansione».

Prima gli Npl e oggi il Fintech hanno determinato la sperimentazione dell'uso del contratto del terziario in diverse società che fanno attività trasversali, in parte riconducibili all'ambito del credito, pur senza coprire l'intera attività bancaria. Nel caso degli

Npl la sperimentazione è stata presto abbandonata anche per via della forte opposizione dei sindacati del credito dove, tra l'altro, il contratto prevede i cosiddetti contratti complementari (articoli 3 e 4) che hanno un costo inferiore del 20% rispetto al contratto del credito tradizionale. Nel caso del Fintech, che si occupa di servizi riconducibili anche all'ambito del credito, va detto che si tratta di società che nascono con servizi pensati in chiave digitale e con strutture molto snelle. Se guardiamo ai fondatori e ai profili ricercati «sul mercato italiano i promotori sono per la maggior parte professionisti provenienti dal mondo finanziario e bancario con un'età media piuttosto elevata che hanno colto l'opportunità di mercato e hanno scelto di lanciarsi in iniziative molto innovative nel mondo finanziario - spiega Zocchi -. I collaboratori sono i profili più vari che vanno da quelli tecnologici per la parte che riguarda l'IT e le piattaforme, dove sono ricercati soprattutto data analyst e data scientist, fino ai professionisti provenienti dal mondo bancario e finanziario come supporto alla clientela retail e business».

Il segretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni, obietta però che «chi vuole avventurarsi nel territorio dei servizi bancari deve avere la licenza bancaria, applicare il contratto dei bancari e metterci la faccia. Quando si entra in banca ci si confronta con bancari in carne ed ossa che ci mettono la faccia: le banche italiane sono oggi un mondo molto regolamentato che garantisce chi ci lavora e i clienti. Dimensioni poco o non regolamentate non garantiscono né gli uni né gli altri». E l'innovazione? «Ben venga l'innovazione, ma questa è anarchia, non innovazione». L'interpretazione di Sileoni prende in considerazione diversi aspetti. «Se guardiamo alla questione dal punto di vista dei lavoratori va detto che i bancari, come prevede anche il contratto, fanno formazione e hanno percorsi di carriera più legati alle

specifiche competenze acquisite. Altri contratti non danno le stesse tutele e garanzie e gli stessi livelli retributivi del contratto bancario. Se invece ci mettiamo dal punto di vista del cliente non potrà trovare le stesse competenze e garanzie che trova in banca. Dietro il concetto di libero mercato non si può giustificare tutto, il libero mercato non è una garanzia né per chi lavora né per l'utente in generale. Chi fa attività bancaria deve avere il contratto dei bancari. Da questo punto di vista io ho un giudizio molto positivo di Illimity che applica il contratto dei bancari. Le banche, però, dobbiamo constatare che si prestano a una vera e propria mistificazione delle professionalità bancarie: ci sono infatti importanti gruppi bancari che danno la possibilità alle Poste di vendere servizi bancari in tema di carte di credito e di affidamenti».

Ritornando ad ItaliaFintech il panorama che si vede di qui è molto diversificato e «ogni operatore si è dotato di un modello di business suo e delle necessarie autorizzazioni ad operare, legate allo specifico tipo di attività - spiega Zocchi -. Ci sono alcuni soggetti vigilati da Bankitalia, altri da Consob, dipende dall'attività che svolgono. Un dato interessante è che in Italia sono oltre un milione i clienti serviti dalle società di Fintech». Con ritmi di crescita veloci. Il 2020, prevede Zocchi, «sarà un anno molto importante perché vedremo emergere delle significative collaborazioni tra Fintech e operatori tradizionali. Dopo una fase di prove di collaborazione questo sarà l'anno delle



reali integrazioni che porteranno cambiamenti sui modelli operativi. Le realtà Fintech hanno modelli di business molto innovativi che possono fare da stimolo per gli operatori più tradizionali e portare a un'accelerazione nell'innovazione che oggi è richiesta dal mercato».

Nelle banche tradizionali l'innovazione su questo fronte in parte è stata sviluppata in house, come fa il gruppo Intesa Sanpaolo attraverso la struttura dell'Innovation center o come ha fatto il gruppo UniCredit con Buddybank e Apple pay, solo per citare due casi, in altra parte, invece, l'innovazione entra anche attraverso il canale delle acquisizioni. È accaduto, per esempio, in Banca Sella che ha creato un vero e proprio ecosistema del Fintech, Fabrick, alimentato anche attraverso delle acquisizioni, come Vipera e Vipera Services, i cui dipendenti avevano il contratto del commercio e una

volta entrati nella nuova realtà hanno acquisito il contratto del credito.

Tra il 2018 e oggi nel nostro paese il Fintech ha portato un'ondata di forte cambiamento di cui nel credito si vedono chiari segnali. Abbiamo così assistito alla nascita della prima banca online, Illimity, fondata da Corrado Passera. Una banca senza filiali (fatta eccezione per quella di rappresentanza di Modena), in forte espansione sia nei tre filoni di business in cui opera (credito alle Pmi complesse, acquisto e gestione degli Npl, banca online) sia sul piano occupazionale: sono oltre 350 i cosiddetti "illimiters" che arrivano da 140 aziende, 10 settori e 15 paesi diversi, mentre sono 31 mila i clienti, 2 miliardi gli attivi, 1,1 miliardi la raccolta diretta da clientela. La scelta di Illimity però è stata chiara fin dall'inizio ed è stata quella di dare ai lavoratori il contratto del credito e di farsi rappresentare da Abi.

IL LAVORO NEL FINTECH

400

Gli addetti

Sono circa 400 i lavoratori che operano nelle 30 società che sono rappresentate da ItaliaFintech. I lavoratori hanno per lo più contratti a tempo indeterminato, a condizioni di mercato e con il contratto dei servizi

200

Le start up

Negli ultimi anni sono nate circa 200 start up nel Fintech. Si può quindi stimare che i lavoratori del settore in Italia siano così un migliaio. I clienti serviti sono invece già oltre un milione

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il confronto

