

Tassi che battono i Bot: è corsa ai conti on line

DA MILANO CLAUDIA LA VIA

Agli italiani piace la banca on line. Piace di più in questo periodo di bufera in Borsa, anche perché offre conti remunerati in grado di proteggere dall'inflazione e, in alcuni casi, di superare persino i ritorni di un Bot. Sempre più famiglie, dunque, usano Internet per fare bonifici, pagare tasse e bollette, comprare e vendere titoli, o anche solo per consultare l'estratto conto. Secondo l'ultimo rapporto della società di consulenza Kpmg, nel primo semestre 2007 i conti on line superavano gli 11 milioni, con un incremento di quasi il 12% rispetto al semestre precedente. Inoltre, il 20,5% dei conti correnti tradizionali è ormai accessibile anche on line e, grazie al decreto Bersani, anche il pagamento delle imposte sul Web ha registrato un incremento del 200%.

Le previsioni, poi, sono tutte al rialzo. Come confermano i dati Abi-Prometeia, entro il 2010 circa il 57,5% dei conti tradizionali sarà multicanale, ossia conti correnti abilitati per

telefono, Internet e *mobile banking*. «Il fattore distintivo di una banca oggi è la capacità di offrire su tutti i canali i servizi disponibili in modo facile e sicuro, garantendo l'utilizzo di credenziali uniche di accesso per il cliente», spiega Vincenzo Fiore, amministratore delegato di Auriga, società specializzata in soluzioni software per le banche.

Nonostante i numeri positivi, resta ancora forte la richiesta di assistenza dedicata e di una consulenza finanziaria più estesa. In questa direzione hanno iniziato a muoversi i principali *player* del mercato, come FinecoBank, che offre sul canale virtuale tutti i servizi di una banca tradizionale oltre a una piattaforma integrata, dove il cliente può scegliere in tempo reale di effettuare operazioni di trading di qualsiasi tipo in autonomia o con l'assistenza di uno specialista finanziario on line. Una risposta di ultima generazione è anche l'«assistente virtuale», come quello realizzato da Webank.it: una figura in computer grafica che dialoga con i clienti, li guida nella navigazione e li supporta nelle operazioni.

«Il mercato dell'on line banking è in forte crescita anche grazie alla diffusione delle tecnologia e alla maggiore competizione tra le banche. I clienti cominciano a capire che l'on line banking è una modalità per avere un ottimo servizio, sicuro e a costi molto competitivi», sottolinea Danilo Troncarelli, Senior Manager di Accenture Management Consulting. La concorrenza scatenata sul Web ha favorito infatti la corsa ai rendimenti negli ultimi mesi, a tutto vantaggio della clientela. Molti conti correnti prevedono l'apertura a zero spese e in cambio un rendimento superiore al 4% circa rispetto ai Bot con scadenza a tre e sei mesi. L'alternativa è comunque un tasso di interesse competitivo, come nel caso di Webank.it, che propone, a chi sceglie di intrattenere un rapporto con la banca esclusivamente on line, un'offerta ad hoc e un tasso d'ingresso del 5%. La sicurezza rimane il principale ostacolo per la piena diffusione della finanza on line. Le banche stanno promuovendo iniziative di formazione perché – nonostante l'elevato livello di sicurezza del servizio offerto – chi non conosce i rischi e non adotta le più elementari accortezze, può facilmente andare incontro a spiacevoli sorprese.

e-banking

Più di 11 milioni i rapporti bancari sul Web. Entro il 2010 circa il 57,5% dei conti tradizionali sarà multicanale

