

L'intervista Parla l'amministratore delegato di **Ing Direct**, la società che ha portato in Italia i conti «online» a costo zero

«Oltre ai tassi guardate anche a spese e semplicità»

Bernd Geilen: rendimenti adeguati ai tempi. Per offrire di più dovremmo rischiare e «tradire» la nostra missione

Le banche online sono state costrette a limare i rendimenti perché non vogliono far correre ai loro clienti rischi eccessivi. I tassi di breve termine che prevalgono sui mercati non permettono infatti di pagare oggi gli stessi rendimenti sui depositi che erano possibili ancora un anno fa. La riduzione può non fare piacere, ma è un esempio di maturità del settore».

Bernd Geilen, amministratore delegato di **Ing Direct** Italia, la banca che ha «inventato» i conti di deposito online, fa il punto sul calo dei rendimenti e sulla minaccia alla difesa del capitale rappresentata dai primi segnali di risalita dell'inflazione.

Perché le banche online non possono offrire una remunerazione più elevata?

«L'unico modo per offrire rendimenti più alti sarebbe quello di investire in attività rischiose oppure a scadenza più lunga. Noi puntiamo invece sul finanziamento di attività sicure, come i mutui ipotecari, e di conseguenza dobbiamo offrire ai clienti i rendimenti correnti di mercato».

Tuttavia l'inflazione ha raggiunto ad aprile l'1,5% e rischia di erodere il valore dei capitali in deposito...

«I risparmiatori non dovreb-

bero fare troppi confronti fra rendimento e inflazione. Lo scorso anno, quando l'inflazione era negativa, sono stati premiati da interessi più alti perché il mercato lo consentiva.

Se il costo della vita dovesse aumentare stabilmente anche i rendimenti tenderanno ad adeguarsi».

Che cosa fare per adesso?

«I conti vincolati a 12 mesi, in generale, riescono a pareggiare il tasso di inflazione e di conseguenza i rendimenti permettono di salvaguardare il valore reale del capitale».

Pensa dunque che l'aumento dei prezzi di aprile sia un fenomeno passeggero?

«Dico solo che il tasso di inflazione è molto volatile e può variare anche sensibilmente da un mese all'altro. Per adesso non c'è il rischio di una ripresa della corsa dei prezzi».

Che cosa dovrebbe chiedere un risparmiatore a una banca online...

«I risparmiatori farebbero meglio a non guardare soltanto al rendimento immediato dei loro depositi, ma anche ai costi e alla semplicità».

Pensa che sia un errore inseguire le promozioni di tasso che periodicamente si incontrano sul mercato?

«Credo che questa scelta non porti vantaggi nel lungo

periodo. Ai risparmiatori interessano di più le banche in grado di offrire buoni prodotti di base, come i conti correnti, i mutui e prodotti di investimento sicuri».

Qualcuno tuttavia sceglie in base alle offerte...

«Solo il 10% del totale della clientela fa le sue scelte a partire dalle offerte e dalle promozioni di tasso sui depositi. Il re-

stante 90% chiede alla banca un'offerta stabile e attraente, con una gamma completa di prodotti *low cost* e di buona qualità. Per quanto ci riguarda le spese di marketing sono diminuite e puntiamo ad offrire una gamma di servizi sempre più ampia e di facile accessibilità».

Il mercato dell'internet banking è ormai maturo?

«I tassi di crescita della raccolta sono diminuiti rispetto al passato, ma il numero dei clienti continua ad aumentare. L'Italia, secondo una ricerca dell'unione europea è solo al 24° posto, dopo la Polonia, nella classifica della diffusione dell'internet banking. Per questo penso che ci siano ancora margini di sviluppo interessanti per questo settore via via che gli italiani prenderanno maggiore confidenza con le nuove tecnologie».

M. SAB.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Non c'è il rischio di un ritorno dell'inflazione. E se i prezzi saliranno, i tassi si adegueranno



Bernd Geilen

