



Inbank, tecnologia di successo per il credito cooperativo

Un crescente numero di istituti bancari utilizza il servizio Inbank, che in questo modo ha superato 1,3 milioni di clienti attivi. Home banking del credito cooperativo è sicuro, semplice ed efficace. E piace sempre di più

I valori del credito cooperativo si sposano con la tecnologia. Il servizio di home banking Inbank serve circa 90 banche, tra cui Bcc Lodi, con un crescente successo presso i clienti. In quattro anni Inbank ha registrato accessi triplicati raggiungendo oltre 1,3 milioni di clienti attivi. Inbank, il servizio di home banking gestito da Allitude, azienda It e servizi del Gruppo Cassa Centrale, risponde in modo puntuale alle necessità dei clienti, sempre più esigenti, attenti ed evoluti. Sviluppo tecnologico, sicurezza delle transazioni e dei dati dei clienti, grafica e usabilità: questi i pillar che hanno guidato la progressiva evoluzione dello strumento. Per le Banche di Credito Cooperativo, la trasformazione digitale è avvenuta grazie a Inbank, marchio storico di uno strumen-

to che ha pionieristicamente permesso alle persone di compiere da remoto le principali operazioni bancarie. È nato infatti a metà degli anni Novanta, e già dal 1998 è noto con il nome Inbank. Ma oggi il servizio ha successo sempre maggiore non solo presso le banche del gruppo, ma anche presso istituti esterni, banche popolari, casse di risparmio e banche private. In Bcc Lodi la quota di incremento delle transazioni disposte da canale telematico è stata nel 2022 del 64,8 per cento, in crescita sul 61,3 per cento dell'anno precedente e soprattutto ben sopra il dato omologo del 2019, prima della pandemia, quando era nettamente inferiore al 50 per cento.

Il canale app mobile di Inbank complessivamente ha registrato una crescita sostenuta tra il 2019 e il 2023, con accessi mensili quasi triplicati da 4,2 milioni a oltre 16,5 milioni, con più di 1,3 milioni di clienti attivi e 86 banche servite. Questo risultato, oltre ad essere stato favorito da un cambiamento nelle abitudini dei clienti, è stato raggiunto grazie alle evoluzioni funzionali rese disponibili nell'ultimo biennio, tra cui il bonifico istantaneo e il pagamento Cbill con lettura del QR code, particolarmente apprezzate dagli utenti. Dal punto di vista dell'operatività, tramite la piattaforma Inbank, oggi vengono intermediati gran parte dei bonifici totali. In particolare, nell'ultimo quadriennio, è stato registrato un incremento di 5 volte il

numero di bonifici effettuati tramite app. Ma oltre all'innovazione tecnologica, Inbank abbraccia anche la sostenibilità ambientale. Il servizio ha rivoluzionato la gestione dei documenti bancari, consentendo ai clienti di riceverli in formato elettronico, con risvolti ambientali importanti: solo nel 2022, attraverso le sue diverse funzioni, Inbank ha evitato la produzione di quasi 49 milioni di documenti, risparmiando oltre 94 milioni di fogli di carta.

«Come Gruppo Cassa Centrale abbiamo in programma investimenti Ict per oltre 170 milioni di euro per accompagnare la trasformazione tecnologica e la transizione digitale delle nostre banche - dichiara Manuele Margini, Chief Information Officer di Cassa Centrale Banca e Amministratore Delegato di Allitude. - Stiamo lavorando per rendere più accessibili i servizi bancari e finanziari rendendo così anche il mondo delle Banche più aperto e inclusivo, alla portata di tutti. Il continuo miglioramento di Inbank ci consente non solo di digitalizzare l'esperienza dei clienti, ma anche di contribuire concretamente alla riduzione dell'impronta di carbonio del settore bancario». Questa evoluzione completa, senza snaturarlo, il



modello di credito cooperativo fatto di relazioni e prossimità. «Nel nostro modo di approcciare l'evoluzione il digitale è un mezzo e non il fine, la relazione è centrale nello sviluppo del rapporto con la clientela, che presenta però un'attitudine al digitale in evoluzione e deve trovare, al fianco della relazione e della consulenza personale, la disponibilità dei canali di cui sente la necessità - afferma Paolo Sacco, Chief Operating Officer di Cassa Centrale Banca -. In questo percorso, attraverso il canale privilegiato di Inbank, vogliamo migliorare la soddisfazione dei clienti attuali e favorire l'acquisizione di nuovi clienti, anche nelle fasce d'età più giovani».

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



071772