

# DEDICATO AI RISPARMIATORI

rassegna a cura di **Grazia Semeraro**

108

**Firenze, 19 Febbraio 2003.**

La campagna pubblicitaria enorme che la Ing Direct sta facendo del suo "Conto Arancio" non deve trarre in inganno chi avesse dei soldi non investiti sul proprio conto bancario, e fosse tentato di aderire a questa offerta. Perché, dai cartelloni per strada alle pagine sui giornali, ad una attenzione che non può che essere veloce e attirata dai giganteschi 6%, non corrisponde cosa realmente offra l'azienda olandese. Per l'eventuale rilievo di un messaggio pubblicitario ingannevole abbiamo già interessato lo specifico ufficio dell'Antitrust, che sta svolgendo la sua istruttoria. Rimane comunque l'enorme quantità di risparmiatori che potrebbero (giustamente) mostrare interesse all'offerta. Che, come gli stessi addetti della Ing Direct spiegano negli angoli della pubblicità o a chi si rivolge loro per migliori informazioni, non è il 6% l'anno, ma, al netto delle tasse è il 2,7% annuo (che, tra l'altro, può essere modificato dalla Inge in qualunque momento). Mentre quel 6% pubblicizzato come tasso concesso per il solo mese di

marzo, siccome è una percentuale annua, significa che per il mese di marzo il deposito frutterà uno 0,5% lordo in più. Come si vede sono numeri ben diversi da quelli che ci ven-

gono prospettati dal messaggio pubblicitario. Sono numeri e percentuali buone rispetto a tenere i propri soldi su un conto bancario "tradizionale", dove le spese sono comunque maggiori rispetto agli interessi "zero virgola" che vengono oggi dispensati. Ma non sono quelli per cui il risparmiatore vi si avvicina. Comprendiamo la strategia della Inge, perché sono sicuramente molte di più le persone che decidono di aprire il Conto Arancio attirati da quel 6% anche se alla fine diventa 2,7%, che non se avessero pubblicizzato direttamente il 2,7%. Comprendiamo, ma non condividiamo affatto. Perché un risparmiatore ben informato, sin dalle prime fasi del contatto, crediamo sia una condizione positiva per tutti, anche per chi deve vendere.

Ma evidentemente così non la pensano alla Inge.

Che ognuno ne tragga le dovute conseguenze e, soprattutto, sappia come e con chi ha a che fare.

*Vincenzo Donvito  
Presidente Aduc*

