

INDAGINE **ING DIRECT** CON GFK EURISKO

Risparmi, gli italiani battono la crisi

■ MILANO

RISPARMIARE è sempre più difficile, ma 6 famiglie italiane su 10 ci riescono ancora. Il 5% mette via addirittura più di 1.000 euro al mese, mentre la metà non supera i 200 euro, sicché la media per famiglia scende a 174 euro di risparmio mensile. In presenza di redditi stagnanti, la famiglie italiane sanno quindi «stringere la cinghia», adot-



tando comportamenti da formichine, come portare da casa il pranzo, prestare attenzione al resto, limitare l'uso della carta di credito, preferire biciclette pubbliche all'auto; e la metà, comunque, ha tagliato le spese superflue.

SONO ALCUNI dei dati che emergono dallo studio condotto dalla banca «della zucca» **Ing Direct** in collaborazione con Gfk Eurisko per elaborare un «indice di benessere finanziario» (ibf), indicatore sintetico che misura il livello di comfort degli italiani in relazione a sei variabili della finanza personale: risparmio, debito a breve, debito a lungo, reddito, asset e investimenti, bollette e pagamenti. «Conoscere i risparmiatori, i loro com-

portamenti, attitudini e sentimenti nei confronti della finanza personale è fondamentale per una banca che vuole offrire prodotti validi ai propri clienti» ha spiegato Alfonso Zapata, ceo di **Ing Italia**. L'indice verrà rilevato ogni quattro mesi per dare un senso dinamico all'indagine. Fin dalla sua prima edizione, presentata ieri a Milano, si nota comunque un «sentiment» in leggero miglioramento rispetto all'anno scorso, con una diminuzione dei pessimisti (ancora in maggioranza) e un lieve aumento di chi confida che il futuro sarà più generoso. Nel complesso, però, gli italiani godono di un livello medio di benessere finanziario anche se pesa l'incertezza, la preoccupazione cresce con l'età, il Centro e il Nord Ovest hanno una percezione di benessere superiore al Nord Est e, ovviamente, al Sud.

QUANTO alla gestione del risparmio, si chiede semplicità e costi trasparenti. Ciò, insomma, che «offre una banca low cost come la nostra» ha detto Zapata che intende più che raddoppiare la penetrazione del «conto arancio» in Italia nei prossimi 3-5 anni. **Ing Direct**, dopo 10 anni esatti di presenza nel nostro Paese, ha toccato 1.250.000 clienti, 23 miliardi di volume d'attività ed è oggi la prima banca diretta.

m.d.e.

