

23 maggio 2022 3:47

ITALIA: Truffe. Attenzione ai call center che vi chiedono subito Sì

Questa volta non si tratta solo di telemarketing selvaggio, ma di una vera e propria truffa. Sotto accusa ci sono diverse società Call Center che addestrano i loro operatori per chiudere più contratti possibili con metodi alquanto discutibili.

Stiamo parlando di una nuovo raggio che si sta diffondendo a macchia d'olio in queste ultime settimane. Soprannominata la truffa del "sì", sta mietendo parecchie vittime tra gli utenti che si trovano poi con contratti attivati a loro insaputa.

In pratica, un operatore vi contatta e chiedendovi: "Parlo con il signor Rossi?", oppure: "Parlo con la signora Rossi?", cerca di farvi dire "sì". Si tratta di una vera e propria truffa che serve poi alla società Call Center per realizzare una falsa registrazione per concludere un contratto.

Infatti, con abile maestria creano un file audio dove sembra proprio che voi stessi abbiate confermato con la vostra voce l'attivazione di quella determinata offerta o di quello specifico abbonamento. Ma come ci si può proteggere?

Call Center: mai rispondere sì

È chiaro che, spiegata così velocemente, questa truffa sembrerebbe essere più vicina a una favola che a un pericolo reale. Tuttavia, esperti in frodi telefoniche stanno allertando tutti perché gli operatori Call Center utilizzati a questo scopo sono veri e propri professionisti.

Non si tratta quindi di personale improvvisato, ma di criminali travestiti da società Call Center ben addestrati che sanno il fatto loro. La truffa non si ferma solo al "sì" iniziale, che un utente potrebbe anche evitare di pronunciare, ma prosegue con domande e affermazioni ben selezionate.

Durante la conversazione, infatti, è difficile che la vittima si accorga del tranello, ma esiste uno schema preciso di affermazioni che questi operatori devono spingere l'utente a pronunciare per poi essere utilizzate nella creazione del file audio che, alla fine, diventerà la falsa prova di un accordo commerciale tra le due parti.

Ecco perché Roberto Rustichelli, presidente di AGCM, ha chiesto esplicitamente che siano solo i contratti firmati per iscritto a essere commercialmente validi e non le registrazioni telefoniche che possono omettere informazioni importanti o, come in questo caso, essere create appositamente ex novo:

"Dobbiamo fare in modo che il vincolo contrattuale possa sorgere solo a seguito della conferma dell'offerta, da parte del consumatore, per iscritto.

Consigli per non cadere nella trappola del sì".

Ad ogni modo, attualmente, questa proposta, insieme alle nuove regole per i Call Center contro il telemarketing selvaggio, non è ancora stata approvata e quindi risultano validi i contratti registrati telefonicamente. Tuttavia, esistono dei consigli per evitare di cadere in questa trappola soprannominata del "sì". Ad averli esposti è stato Vincenzo Paladino, presidente di Udicon Emilia-Romagna, l'associazione che ha scoperto questa recente truffa: *"Tutelarsi è tanto facile quanto cadere nel tranello: basta pensare a quante telefonate pubblicitarie riceviamo ogni settimana. Va evitato quindi, se possibile, di pronunciare la parola "Sì", cercando piuttosto di variare le risposte alle domande usando altre espressioni per accertarsi con chi si sta parlando. Il nostro consiglio [...] è quello di prestare sempre la massima attenzione ed eventualmente di bloccare il numero da cui avete ricevuto la chiamata".*

(Osvaldo Lasperini, Punto-Informatico.it del 22/05/2022)

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

La sua forza economica sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile

DONA ORA (<http://www.aduc.it/info/sostienici.php>)