

Poste L'ingresso nei telefonini e la banda larga

E Sarmi ora vuole una rete all'altezza dei servizi hi-tech I piani sull'e-commerce

Ma le Poste Italiane potrebbero essere interessate a lavorare con la rete Telecom in maniera più concreta? Non sono in molti a sapere che sulla base dei contratti in scadenza già nel 2010 il gruppo guidato da Massimo Sarmi dovrebbe diventare «autosufficiente» dal punto di vista infrastrutturale: cavi e router per far funzionare la rete degli uffici, insomma, non dovranno più essere affittati. E per la fibra ottica? Se proprio se ne sentirà la mancanza, c'è già un mercato considerato soddisfacente.

In ogni caso, il dossier Telecom-Poste non è mai arrivato sulla scrivania di Sarmi. Si tratterebbe di studi delle banche d'affari. Esercizi che gli esperti fanno in continuazione per sondare il mercato e valutarne le potenzialità. Fa parte del loro lavoro. Anche se sembra che le carte abbiano fatto comunque un rapido passaggio negli uffici del ministero dello Sviluppo. Ma che senso avrebbe dal punto di vista industriale un'alleanza tra i due ex monopolisti?

Chi lo conosce sa che Sarmi punta ad alleggerire più che ad appesantire il Mammoth Poste tradizionali. La partita vera è quella dei servizi. «La rete è un'infrastruttura, una commodity di un'area ormai esaurita», racconta una fonte vicina all'azienda. Il progetto del gruppo è invece quello di offrire una piattaforma globale di servizi ad alto valore aggiunto che Sarmi ha già costruito pezzo dopo pezzo: e-commerce, ma non solo. Manca ancora qualche passaggio finale ma l'obiettivo è l'integrazione tra sistemi di pagamento, logistica, presenza «militare» sul territorio e comunicazione elettronica. A questo si aggiunge che le Poste hanno anche già la licenza sulla telefonia mobile essendo il primo operatore mobile virtuale sul mercato italiano e anche quella per la trasmissione dati. Insomma, come scherzano nel

quartier generale del gruppo, per come stanno adesso le cose «il vantaggio ci sarebbe, ma per Telecom». Il tutto, chiaro, al netto di eventuali pressioni e ragioni politiche ma anche di progetti concreti per mettere a fattor comune e valorizzare il know-how delle due aziende.

La verità è che esistono già due Poste in Italia: quella tradizionale, percepita da tutti, ad alta intensità di capitale umano. E quella nuova ad alto potenziale di innovazione fatta di un intreccio unico di servizi finanziari, telefonici e logistici. E, certo, questa nuova anima è quella più interessata allo sviluppo della banda larga in Italia. Proprio questa settimana il manager ex Tim ha ritirato il premio all'innovazione

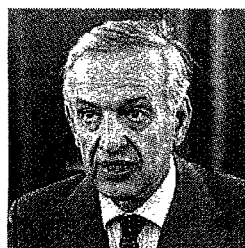


Immagine Economica

Online Massimo Sarmi di Poste italiane

ad Hannover, il Postal Technology International Award 2009 vinto in qualità di miglior service provider in competizione con aziende del calibro di FedEx. Potenzialmente tutto il commercio elettronico e i servizi alle aziende potrebbero convergere sulla piattaforma gestita dal centro tecnologico che le Poste hanno costruito nella Capitale. La forza è quella del brand: la garanzia anche psicologica data dal marchio alle famiglie. Già adesso la maggior parte delle transazioni fatte sul commercio elettronico passano dai 5,5 milioni di carte prepagate PostePay in attesa che i postini vengano abilitati al pagamento elettronico entro breve per permettere anche il pagamento a pacco ricevuto. E il sistema di pagamento via cellulari per i micropagamenti sta incominciando a diffondersi (1,3 milioni di sim con 70 milioni le transazioni complessive fino ad ora). Non è un caso che anche Amazon sta pensando di sbarcare in Italia, come ha svelato il vicepresidente mondiale Diego Piacentini solo pochi giorni fa al tavolo dell'Aspen Institute a Cernobbio.

MASSIMO SIDERI

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La rivoluzione, dalla Sim alla Card

DA MILANO
GIUSEPPE MATARAZZO

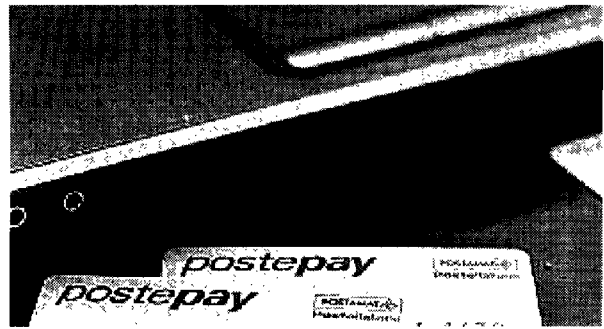
Una vera e propria banca. Potrebbe essere questa la sfida futura di Poste italiane, dopo un decennio rivoluzionario sul fronte della governance e dei servizi. Il telegrafo di Marconi la posta in bicicletta prima e nei furgoni poi, il primo Cap (nel 1967), il Ministero delle Po-

Con la trasformazione in Spa, nel 1998, Poste Italiane ha moltiplicato i propri servizi: dai recapiti e i libretti di risparmio ai prodotti finanziari e di telefonia

ste e dei telegrafi, i francobolli, sembrano tutti simboli di un'era lontana. Eppure sono passati pochi anni. Le innovazioni comunicative e tecnologiche hanno trasformato completamente le Poste. Così, da rigida struttura statale, con la trasformazione nel 1998 in società per azioni, Poste - guidata dal 2002 dall'Ad Massimo Sarmi - è diventata una compagnia che fa utili e offre i servizi i più di-

versificati, con prodotti d'avanguardia sul fronte dei recapiti, dei pagamenti, dei servizi finanziari e persino della telefonia mobile. Un'evoluzione legata - e questo è il punto di forza - a una capillare diffusione territoriale. In ogni paese c'è una piazza, un campanile e di certo un ufficio postale, punto di riferimento per la comunità. Oltre 14mila gli sportelli in tutta Italia.

L'attività che i cittadini associano a Poste Italiane è innanzitutto quella «recapiti», con la gestione delle spedizioni in Italia (ancora di fatto in regime di monopolio, in attesa della completa liberalizzazione del mercato prevista in Europa dal 1° gennaio del 2011). Qui le offerte sono diverse sia per le lettere che per i pacchi. La prima novità è arrivata nel 1999 con il lancio della Posta Prioritaria: l'assicurazione della consegna della corrispondenza il giorno dopo la spedizione. Per passare poi al «postino» telematico dotato di palmare, che a richiesta porta i servizi postali fino a casa, o a «Dimmiquando», la raccomandata... ad appuntamento, che arriva nel giorno e nell'ora prefissato. Nel maggio del 2000 la svolta sul fronte dei prodotti finan-



ziari: arriva BancoPosta, un conto corrente postale che ha tutte le caratteristiche di un conto bancario. E poi la carta prepagata Postepay, polizze assicurative, obbligazioni, fondi comuni di investimento, prestiti personali e mutui, che si sono aggiunti alla tradizionale offerta di libretti di risparmio postale e di buoni fruttiferi. Servizi di recapiti e finanziari che sono sbarcati anche on line, facilmente gestibili dal sito www.poste.it. A novembre 2007, Poste Italiane è entrata nel settore della telefonia mobile come operatore virtuale con il brand PosteMobile. Con una particolarità: le funzionalità presenti sulla Sim di Poste Italiane trasformano il telefonino in uno strumento che dialoga con tutti i servizi di Poste (trasferi-

re denaro con bonifici e postagiro, ricaricare la Sim dal proprio conto, pagare bollettini, inviare telegrammi, effettuare la ricarica del cellulare, verificare il saldo e gli ultimi movimenti del conto BancoPosta). Oltre un milione le Sim vendute. Per la sua diffusione nel territorio Poste è diventato anche il partner ideale della Pubblica Amministrazione per la creazione e il potenziamento delle reti «amiche»: 5.740 sportelli attivi, dov'è possibile, tra le altre attività, rinnovare il passaporto, pagare i contributi Inps e per gli immigrati chiedere il rilascio e il rinnovo del permesso di soggiorno. Un universo insomma sempre più variegato. La vecchia lettera col francobollo è ormai da museo. Il futuro è tecnologia e multidimensionalità.



LA NOVITÀ**Postepay Twin Visa, la carta raddoppia: così trasferire il denaro è più facile**

Al via, da ieri, in tutti i 14mila uffici postali le nuove Postepay Twin Visa, le «carte gemelle» che permettono di trasferire denaro in modo semplice, veloce e sicuro in tutto il mondo «da carta a carta», senza l'uso del contante. Sono state pensate – affermano da Poste Italiane – per i genitori che hanno figli che studiano in un'altra città o all'estero e per gli stranieri che inviano denaro al Paese d'origine. Le Twin sono due carte prepagate Postepay, aderenti ai circuiti Postamat e Visa Electron: la prima carta è nominativa, mentre la seconda è al portatore. La loro associazione permette di trasferire denaro dall'una all'altra al costo di un solo euro. Acquistando il kit, il cliente – spiegano inoltre le Poste – può anche aderire alla promozione PosteMobile e usufruire del piano telefonico dedicato agli stranieri che vivono in Italia per le chiamate al Paese di origine, a condizioni convenienti.

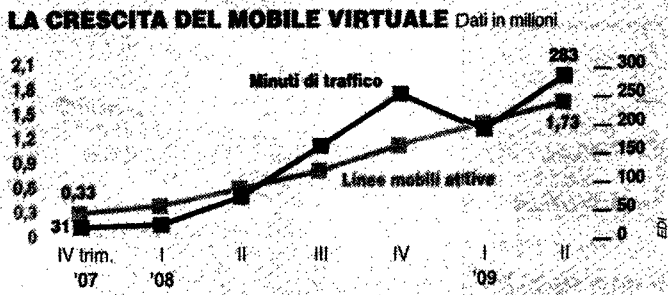


Rapporto / TELEFONIA MOBILE

LOSCENARIO / Sono positivi i risultati di un settore in pieno fermento, che è partito in ritardo nel nostro Paese ma che ora cresce e continuerà a farlo ad una media del 3% annuo

La volata degli operatori virtuali

Poste e Coop guidano la corsa di un mercato che è "raddoppiato" in soli sei mesi



Un'ulteriore spinta arriverà dalle novità sui servizi di pagamento attraverso il "mobile"



Nella tabella qui sopra compaiono le quote di mercato degli operatori virtuali in Italia: come si vede le Poste sono leader assolute

I NOMI

Ecco l'elenco di quelli attivi in Italia

Non esiste una lista ufficiale degli operatori mobili virtuali attivi in Italia: quella che segue compare nel portale specializzato del settore MvnoNews.com. Al momento gli attivi in Italia sono Auchan A-Mobile, BT Mobile, Carrefour UNO Mobile, Conad Insim, Coop Voce, Daily Telecom Mobile, Digital Italia Mobile, ERG Mobile, Fastweb Mobile, Lycamobile, Mtv Mobile, Noverca Mobile, Poste Mobile, Smart Pinoy - PLDT, TelePass Mobile, Tiscali Mobile.

STEFANO CARLI

Roma

Trovare un settore economico che ha raddoppiato il suo valore in sei mesi è già una notizia. Se poi i sei mesi in questione sono i primi del 2009, in piena recessione, per di più in Italia, il paese che, tra i grandi dell'Ue, ha visto forse la maggior depressione del pil, la notizia è ancora più interessante. E poco importa che si tratti di un'unicchia apparente, visto che stiamo parlando dell'1% di un mercato, se il mercato è quello della telefonia mobile italiana. Insomma, a fine 2008 gli operatori mobili virtuali valevano l'1% del mercato totale dei cellulari. Le stime non ufficiali che si possono calcolare a partire dai dati provvisori di fonte AgCom, permettono di parlare di una quota di mercato che sarebbe ormai arrivata a superare il 2%. E, a conferma del fermento che percorre il settore, si fa un po' fatica a tenere il passo tra parecchie nuove entrate, qualche uscita e forse un primo accenno di consolidamento.

L'Italia è indietro come penetrazione degli operatori mobili virtuali rispetto al resto d'Europa, perché da noi questo mercato si è aperto più tardi - spiega Fabio Mungo, responsabile dell'area innovazione della telefonia mobile di Accenture - E infatti continuerà a crescere a una media annua del 3% anche nei prossimi anni. Può sembrare poco ma stiamo parlando di mercati saturi: per esempio nei paesi scandinavi la crescita è nulla. E anche in Francia e Germania le cose non vanno meglio».

Un mercato che cresce, dunque, ma lo fa a due velocità, polarizzandosi in alto e in basso. La crescita è infatti guidata dai due maggiori operatori, quelli che fin dall'apertura, nel 2007, hanno messo

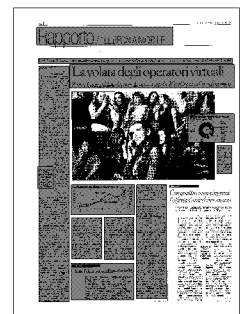
le Poste e la Coop. Poste fa da sola la metà del mercato (55%) con oltre un milione di sim attive. La Coop, con 300 mila sim, ha una quota del 16%. Ma sono numeri che aumentano ancora se si passa dal conto delle sim a quello del traffico trasportato: in questo caso la quota di mercato di Poste sale a 59% e quella di Coop oltre il 20%. Il mercato si sta insomma concentrando. E non attorno ad una categoria particolare: ci sono operatori della grande distribuzione che vanno bene e altri meno. Quindi i fattori di successo sono diversi. Da una parte c'è, per esempio in vista una ormai quasi certa uscita, quella di Conad, che pur forte di circa 60 mila sim starebbe per cederle alle Poste.

Dall'altra ci sono gli altri giganti della grande distribuzione, come Auchan e Carrefour che danno soprattutto l'idea, in questa fase, di presidiare il settore anche in vista di possibili prossimi sviluppi nei sistemi di pagamento mobili.

«Vanno bene quegli operatori che sono riusciti ad individuare

una componente di offerta da integrare verticalmente con la telefonia - spiega Filippo Renga, responsabile dell'Osservatorio sul Mobile Marketing del Politecnico di Milano - Quanto al mercato in sé, più che un consolidamento parlerei di un ripensamento, di un riposizionamento di alcuni operatori».

Insomma, è un mercato complicato. Che si può segmentare in tre o quattro categorie. In primo luogo ovviamente le telecom e gli internet provider che arricchiscono del mobile la loro offerta su rete fissa: Bt, Fastweb e ora Tiscali. Poi gli operatori della grande distribuzione, come si è detto. Infine gli operatori 'etnici'. A questi si può aggiungere una quarta categoria



di operatori 'misti', come Ergo Telepass. Entrambi gestiscono un business 'a rete': Ergo nella distribuzione, con le sue pompe di benzina; Telepass con la sua rete dati che gestisce sistemi di accesso e pagamento. Per entrambi il modello basico di operatore virtuale offre la possibilità di metter piede in un nuovo mercato a costi di accesso molto bassi. In cambio arricchiscono le loro strategie. Ergo fidelizzando i clienti della sua benzina. Telepass per accelerare la sua mutazione di immagine, da quella tradizionale di 'casellante autostradale' a quella più innovativa di gestore di servizi immateriali.

Per tutti gli operatori che non siano le Poste (perché già li hanno, unici nel panorama italiano e forse europeo), dalla grande distribuzione agli 'etnici', la nuova frontiera è data dai nuovi servizi di pagamento sul mobile, dove si potrà estendere il ruolo delle sim card dei telefonini alle funzioni di autenticazione degli utenti e validazione delle transazioni. In tal senso le ultime direttive Ue sul 'plastica money' promettono una accelerazione del settore dopo anni di stallo.

E proprio un altro fronte regolamentare è certamente all'origine dell'accelerazione del settore in Italia negli ultimi mesi: la nuova regolamentazione del trasferimento degli utenti mobili da un operatore all'altro portandosi dietro il proprio numero di telefono. E' un provvedimento su cui l'Autorità per le tlc ha molto battagliato negli ultimi mesi. L'obiettivo era quello di portare a tre giorni il tempo complessivo del passaggio di operatore, bloccando così le operazioni di trattenimento messe in atto dagli operatori 'lasciati'. Una pratica che stava bloccando sostanzialmente il mercato per più di una ragione: perché quello italiano è ormai tutto un mercato di sostituzione, sia nei terminali che negli operatori e ogni utente conquistato da un operatore è un utente perso da un altro. E soprattutto perché gli operatori più soggetti a subire l'uscita di utenti sono i due maggiori, Tim e Vodafone, e quindi con maggiore capacità di reazione. Non a caso proprio Tim e Vodafone avevano fatto ricorso al Tar contro la delibera AgCom, che è dello scorso dicembre. Tra ricorsi e sospensive si è andati avanti con le pratiche di passaggio che iniziavano a sveltirsi progressivamente ma sempre in un quadro di incertezza normativa che è finita solo lo scorso 11 settembre. E in vista della campagna di Natale questo potrebbe dare un ulteriore impulso alla crescita dei 'virtuali'.

Tlc. Calabrò chiede un progetto rapido per la realizzazione dell'infrastruttura in fibra ma gli operatori restano divisi

L'Agcom accelera sulla rete

Authority in campo per gestire la transizione - Il ruolo di Poste e Cdp



Il garante. Corrado Calabrò, presidente dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni

LE VALUTAZIONI

Bernabè: «Se c'è un progetto alternativo lo valuteremo»

Bertoluzzo (Vodafone):

«L'infrastruttura deve essere unica»

Antonella Olivieri

CAPRI Dal nostro inviato

Cacciato dalla porta principale, il tema dello scorporo delle rete Telecom rientra dalla finestra. Argomento sottinteso nel dibattito sull'ipotesi di far decollare un nuovo progetto nella fibra ottica, che spiega la divergenza di posizioni tra gli operatori alternativi, disponibili a investire in una società comune, e l'ex monopolista, determinato a seguire la propria strada. Nel mezzo l'invito dell'Authority ad agire in tempi rapidi per una soluzione di sistema che fornisca al Paese l'infrastruttura tecnologica di cui ha bisogno. Il dibattito si è riaperto ieri al convegno organizzato da Between a Capri con l'intervento del presidente dell'Agcom, Corrado Calabrò, seguito da una tavola rotonda a cui

anno partecipato tutti i principali soggetti economici interessati: Franco Bernabè, ad di Telecom Italia; Paolo Bertoluzzo, ceo di Vodafone Italia; Luigi Gubitosi, ad di Wind; Gina Nieri, consigliere Mediaset e Stefano Parisi, ad di Fastweb. In sostanza la questione è: è possibile immaginare una formula consociativa per costruire l'infrastruttura in fibra ed è possibile realizzarla senza partire dall'esistente, cioè la rete Telecom? Il presidente Agcom non è però entrato nel merito, si è dichiarato aperto a tutte le soluzioni, ma non ha rinunciato a tracciare la via per superare la condizione di arretratezza tecnologica di un Paese, dove 2,7 milioni di cittadini sono ancora tagliati fuori dai servizi in banda larga di prima generazione e dove il 90% di chi vi ha accesso usufruisce di velocità di trasmissione inferiori ai 10 megabit, quando invece altrove si viaggia ormai a 50 mega o più.

«Serve un progetto, da realizzare con il contributo di tutti - ha sottolineato Calabrò - Ma occorre far presto, perchè di tem-

po se n'è già perso molto. E l'Italia, a differenza di tutti gli altri Paesi europei, non ha ancora un piano di realizzazione di reti di nuova generazione con un obiettivo di copertura, limitato o ambizioso che sia».

Calabrò ha ricordato che resta ancora sulla carta il finanziamento statale da 800 milioni, non ancora approvato dal Cipe, che di fatto blocca i 200 milioni che gli operatori telefonici si erano impegnati a investire nelle zone economicamente meno profittevoli. Ma il punto è andare oltre e impegnarsi per un progetto più ampio. Che necessita una «cabinina di regia», perchè altrimenti «le diverse iniziative rischiano di risolversi in uno spezzatino». Dunque, due sono le vie: o l'operatore dominante finanzia in toto il progetto, oppure un gruppo costituito da «operatori di tlc, media companies, investitori finanziari, produttori di hardware» forma una società-veicolo «aperta anche alla partecipazione del capitale pubblico». In questo secondo modello i diversi

partecipanti manterrebbero autonomia di business offrendo i propri servizi, ma utilizzando un'infrastruttura comune in un contesto regolato. L'Agcom - che si candida a svolgere un ruolo di «pivot del processo di transizione» - «valuterà insieme agli operatori, le opzioni regolamentari che, garantendo la concorrenza, incoraggino maggiormente e remunerino adeguatamente gli investimenti in fibra».

L'interesse non manca. Tra i soggetti pubblici che potrebbero essere naturali interlocutori, Calabrò ha menzionato le amministrazioni locali, le Poste, e la Cassa depositi e prestiti. «Se è garantito un equo ritorno nei tempi previsti dalla legge», se ne può parlare, ha colto la palla al balzo Franco Bassanini, presidente del-



la Cassa, che, ha ricordato, è ricca di liquidità e potrebbe agevolare anche l'intervento di istituzioni internazionali come la Bei o la China development bank. Salvo poi precisare che le decisioni strategiche spettano all'azionista e cioè al Governo. Sul versante privato, proprio giovedì N-gwib Sawiris ha incontrato il presidente del Consiglio Silvio Berlusconi e lo stesso Calabrò, manifestando la disponibilità di Wind a investire nello sviluppo dell'infrastruttura. E Gubitosi ha confermato che l'interesse è per le città medio-grandi.

Ma il nodo resta il perimetro della rete. Per Bertoluzzo, trattandosi di un «monopolio naturale», la rete deve essere unica. Per Parisi l'intervento ha senso nella misura in cui Telecom l'accetta. Bernabè, scettico sulla logica del «condominio», ha ribadito che Telecom ha un proprio piano di investimenti. «Se a fianco dei nostri interventi, si sviluppa anche un'altra iniziativa la esamineremo, e magari ci parteciperemo anche», ha concesso. Ma il concetto che «Telecom è la rete», e Telecom è un soggetto privato, non è cambiato. Sarà da vedere se e come sarà possibile conciliare i diversi fronti in una formula economicamente valida per tutti. Calabrò non si è espresso ufficialmente sul punto, ma la considerazione è che se la posizione di Telecom resta questa sarà inevitabile ragionare sulla fattibilità di un'infrastruttura parallela.

TELECOMUNICAZIONI**L'Authority rilancia:
«Rete infrastrutture,
ci vuole una società»***Bassanini (Cdp): «Pronti a investire coinvolgendo anche Bank of Cina, se ci saranno le condizioni»***Maddalena Camera**

Il presidente dell'Authority per le tlc Corrado Calabrò rilancia l'idea di una società veicolo che si occupi delle infrastrutture di base, e apprezza la disponibilità espressa dal presidente della Cassa depositi e prestiti (Cdp), Franco Bassanini, di investire nella nuova infrastruttura. A Capri in un convegno di due giorni organizzato da «Between» sulla banda larga Calabrò ha dunque cercato di smuovere le acque su questo fronte, giudicato cruciale per lo sviluppo del paese. E dato che uno studio ha messo in luce che la velocità di accesso alla rete è quasi sempre inferiore a quanto promesso dai gestori, Calabrò ha cercato di riportare l'attenzione sulla necessità di realizzare una rete di nuova generazione proponendo che l'Autorità possa fare da cabina di regia.

«Mi è sembrato di cogliere intenzioni convergenti degli operatori - ha detto Calabrò - e mi pare importante la disponibilità espressa da Bassanini di fare entrare la Cdp. Non chiudo comunque a nessuna evoluzione. Non voglio mettere paletti agli operatori». La strada per la nuova rete sembra comunque ancora molto accidentata anche se il presidente

di Cassa depositi e prestiti, Bassanini, oltre ad ipotizzare un coinvolgimento da parte delle Regioni e di Poste Italiane ha parlato anche di possibili investimenti nelle infrastrutture di base per le tlc in Italia anche «di Bank of China con cui abbiamo rapporti - ha detto - e della Bei, se ci saranno progetti validi e sostenibili». Tra sogni e promesse c'è un dato certo: dei 1,4 miliardi stanziati dal

MOLTO INTERESSATI**I concorrenti di Telecom vogliono partecipare ma chiedono regole certe**

piano del sottosegretario alle tlc Paolo Romani per la rete di nuova generazione ancora non si è visto un euro. Lo ha detto l'amministratore delegato di Telecom Franco Bernabè. «La nostra società - ha detto - prosegue con gli investimenti. Condivido comunque l'idea di Bassanini. Di creare una società prevalentemente pubblica che investa nelle infrastrutture passive cioè cavi-dotti e canaline». In realtà l'idea di realizzare infrastrutture in cui tutti possono «mettere» la propria rete non è piaciuta a tutti.

«La rete può essere una sola

- ha detto l'ad di Vodafone Paolo Bertoluzzo - e deve essere realizzata dall'operatore dominante e aperta ai concorrenti che possono realizzare i loro servizi. Oppure si può investire tutti insieme in un progetto comune. Realizzare una rete in fibra è comunque conveniente dati gli alti costi di manutenzione di quella in rame». Luigi Gubitosi ad di Wind ha espresso la volontà della sua società di partecipare all'investimento «se si verificano le necessarie condizioni con una cabina di regia nazionale». Mentre Stefano Parisi di Fastweb è d'accordo con l'idea di una società pubblico-privata ma senza le Regioni. Tutti chiedono comunque con forza regole certe ma trovare un punto d'accordo non sarà facile. Basta vedere quanto è accaduto sull'ultima decisione dell'Authority di modificare il sistema di calcolo per l' unbundling ossia del canone all'ingrosso che gli operatori pagano a Telecom. «Siamo ai limiti dell'assurdo - ha detto Calabrò - da parte degli operatori alternativi ci sono state delle ingiustificate grida d'allarme: mi è sembrato un fuoco preventivo di sbarramento. Gli operatori concorrenti in Italia fruiscono di condizioni molto vantaggiose sul fisso e sul mobile».



Internet veloce «Si possono investire 14 miliardi»

Bassanini ai big della Rete: la Cassa depositi è pronta

DAL NOSTRO INVIATO

CAPRI — Dopo un anno di ipotesi, sussurri e grida, ecco quella che ha l'aria di essere una novità vera. Qualcuno la ricorderà come la «svolta di Capri». E, come spesso capita, arriva dall'esterno del mondo delle telecomunicazioni, tutto riunito al convegno di Between: per l'esattezza dal presidente della Cassa Depositi e Prestiti Franco Bassanini.

L'ex ministro propone che la Cdp investa nella creazione di una «società della Rete» — la Ngn, Next generation network, rete di prossima generazione — con l'obiettivo di realizzare l'infrastruttura a banda ultralarga in fibra ottica che porterebbe nelle case degli italiani l'accesso superveloce a Internet (fino a 100 mega). «Questa proposta, che avanza come presidente del centro studi Astrid — precisa Bassanini — dovrebbe ovviamente essere approvata dal ministro Giulio Tremonti». Ma la precisazione non toglie valore alla novità. Anzi.

La società, spiega Bassanini, stenderebbe la cosiddetta «fibra spenta» per poi affittarla agli operatori interessati a fornire servizi avanzati. «Naturalmente, la regolazione delle tariffe di accesso dovrebbe essere tale da garantire a Cdp un equo ritorno dell'investimento, coerente con lo statuto e spalmato nel tempo».

La Cassa inoltre potrebbe stringere alleanze internazionali con istituzioni finanziarie come la China Development Bank, interessate a conferire capitali aggiuntivi.

«Tutto ciò è fattibile — dice Bassanini — grazie all'enorme liquidità di cui la Cassa dispone: più di 140 miliardi in 3 anni, 14 dei quali da investire nel progetto rete. Tale abbondanza è dovuta al fatto che, diversamente dalla Caisse des Dépôts francese, alla Cdp è stato proibito di fare investimenti finanziari. Tale proibizione l'ha protetta dalla crisi, si è trasformata in un grande beneficio grazie al quale oggi saremmo in grado di colmare uno dei gap infrastrutturali del Paese, il meno costoso, e accelerare l'uscita dalla crisi».

Spiazzati da una proposta inattesa, che ha impedito loro di litigare sul presente (ad esempio sul canone di affitto della rete in rame), gli operatori sono stati costretti a improvvisare un ragionamento sul futuro. Cautamente positivo Franco Bernabè, capo di Telecom Italia: «La nuova ipotetica società dovrebbe avere una guida unitaria, quella della Cdp». Perplesso Luigi Gubitosi, Wind: «Dubito che sapremo stare in condominio». Ancor più scettico Stefano Parisi di Fastweb: «Vedo complicazioni a non finire nel rapporto tra la nuova rete e quella vecchia di Telecom». Paolo Bertoluzzo di Vodafone Italia fa una proposta concreta: «Perché non sperimentarla nella cablatrice di Roma?».

Edoardo Segantini

© RIPRODUZIONE RISERVATA



TELECOMUNICAZIONI

Rete, Bassanini: «Newco con Cdp, Poste e privati»

Alierta: siamo soddisfatti dell'alleanza coi soci di Telco. Verso il rinnovo del patto su Telecom

MILANO - Si va verso il rinnovo del patto di Telco, il veicolo che ha il 24,5% di Telecom e i grandi soci rinviano a novembre la definizione delle strategie. «E' molto redditizio l'alleanza industriale con Telecom», ha detto Cesar Alierta, presidente di Telefonica durante un investor conference svoltasi a Madrid, «stiamo realizzando i target delle sinergie» pari a 1,3 miliardi. La disponibilità degli spagnoli a restare nella compagnia azionaria del gruppo delle tlc precede di poche ore l'ipotesi di creare una società ha hoc per la rete di nuova generazione per

IL SI' DI BERNABE', VODAFONE E WIND

L'idea di una società comune riceve il benestare anche di Calabrò

l'accesso telefonico formata anche dalle Regioni, Poste, operatori locali e col sostegno di China Bank, recentemente contattata dal viceministro Paolo Romani. E' il presidente della Cdp Franco Bassanini che da Capri lancia questa proposta subito raccolta da Franco Bernabè, ma anche da Paolo Bertoluzzo (Vodafone) e Luigi Gubitosi (Wind) e condivisa dal presidente di Agcom Corrado Calabrò. «Se il governo lo riiterà opportuno», dice Bassanini, «metterà le risorse per un investimento strategico per il paese di cui sia assicurata un'adeguata remunerazione, in tempi medio-lunghi». Il soggetto promotore potrebbe esse-

re, per Bassanini, una newco «partecipata da Regioni, operatori e con una partecipazione della Cdp. C'è la disponibilità di China Development Bank a valutare investimenti in Italia». Pronta la risposta dell'a.d. di Telecom. «Condivido l'idea di Bassanini che si faccia un soggetto prevalentemente pubblico che investa nelle infrastrutture passive», cioè cavidotti e caniline, «ma dev'essere un soggetto pubblico a guidare». Bernabè ha aggiunto di essere contrario «allo scorporo della rete che resta di Telecom». Anche Wind è disponibile: «Siamo pronti a partecipare» ha ammesso l'a.d. Gubitosi, «se si verificano certe condizioni, ieri (giovedì, ndr) con Sawiris lo abbiamo spiegato a Berlusconi e ad altri ministri». Sulla stessa lunghezza d'onda l'a.d. di Vodafone Bertoluzzo: «una società della rete dovrà convogliare gli sforzi di tutti». L'ipotesi di newco per realizzare la rete di nuova generazione di accesso telefonico «che si occupi prevalentemente di infrastruttura passiva» riceve l'approvazione di Calabrò. Al presidente di

Agcom risulta che le Poste «hanno manifestato la disponibilità ad investire: ricevono ogni anno in deposito più di 300 miliardi di risparmi». Calabrò coinvolge anche le fondazioni, fondi di private equity e investitori. Tornando a Telefonica, Alierta ha rilanciato l'interesse per Hanesnet, «ma finora non abbiamo raggiunto un accordo sul prezzo». Bernabè ha risposto che «entro fine anno ci saranno risultati concreti sulle cessioni». Infine il manager ha aggiunto che «non si trova traccia» degli 1,4 miliardi previsti dal piano Romani per superare il digital divide.



«Una società mista per la banda larga». La proposta Cdp piace agli operatori telefonici

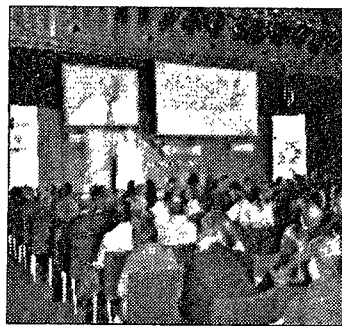
■■■ Per portare la connessione a banda larga nelle case di tutti gli italiani, si fa strada l'idea di una società mista pubblico-privata, partecipata da enti locali (le Regioni), operatori telefonici, e persino dalle Poste, con il finanziamento della Cassa depositi e prestiti. A lanciare l'idea è stato ieri il presidente della Cdp, Franco Bassanini, intervenuto a un convegno sulle reti di nuova generazione a Capri. «Se il governo lo riterrà opportuno metterà le risorse per un investimento strategico per il paese di cui - ha precisato Bassanini - sia assicurata una adeguata remunerazione, sia pure in tempi medio-lunghi». L'idea di un soggetto misto è piaciuta a Franco Bernabè, ad di Telecom Italia, secondo cui «è una delle opzioni possibili cui guardiamo con attenzione», a condizione che «sia a guida pubblica». Anche Vodafone «è disposta a investire», ha assicurato ieri l'amministratore delegato per l'Italia, Paolo Bertoluzzo. Non si tira indietro nemmeno Wind: l'ad Luigi Gubitosi ha spiegato che questa disponibilità è stata già espressa dal presidente della compagnia, Naguib Sawiris, nel corso di incontri «con esponenti del sistema Italia, dal presidente del Consiglio Silvio Berlusconi, a esponenti del governo e dell'Autorità per le comunicazioni».



IL MEETING A MESTRE

Le Poste premiano gli uffici migliori

Nel corso del Meeting dell'Area Nord Est di Poste Italiane ieri a Mestre sono stati premiati gli uffici postali che hanno raggiunto risultati di eccellenza nelle varie tipologie di servizi e prodotti che Poste Italiane mette quotidianamente a disposizione. In provincia di Belluno primi premi sono stati assegnati agli uffici postali di Caprile (per i servizi di Corriere Espresso Nazionale ed Internazionale); Sedico (per la qualità del servizio offerto); Ponte nelle Alpi (Postemobile) ed un premio speciale è stato riconosciuto all'ufficio di Farra d'Alpago per aver sventato una truffa basata sull'uso fraudolento di carte Postepay.



L'incontro di ieri mattina a Mestre

Uffici postali Farra da premio sventata la truffa

BELLUNO. nche alcuni uffici postali del Bellunese sono stati premiati a Mestre nel corso del meeting dell'area nord-est di Poste italiane. Un premio speciale è stato assegnato all'ufficio di Farra d'Alpago per aver sventato una truffa basta sull'uso fraudolento di carte Poste-pay. Altri 3 primi premi sono finiti in provincia. In cima alla lista gli uffici postali di Caprile (per i servizi di Corriere espresso nazionale e internazionale); Sedico (per la qualità del servizio offerto); Ponte nelle Alpi per Postemobile.

Il responsabile del nord est delle Poste, Roberto Minicuci, ha sottolineato che «i risultati di questi anni hanno dimostrato che Poste Italiane è indubbiamente un punto di riferimento per le persone e per le aziende ma è necessario andare ancora avanti per fornire risposte sempre più convincenti».



Reggio E.: accordo Telepark-Poste Italiane per pagare il parcheggio con un sms

12 ott 09



Adesso a Reggio Emilia con un sms è possibile pagare la sosta, acquistare e ricaricare la tessera del parcheggio. Il servizio esclusivo viene introdotto per la prima volta in Italia da PosteMobile grazie alla nuova tecnologia applicata sulla Sim del cellulare.

L'operatore telefonico del Gruppo Poste Italiane ha siglato un accordo con Telepark che darà il via al servizio in mobilità in 35 città italiane, tra le quali Reggio Emilia. Oltre a pagare la sosta tramite un sms, i reggiani possono acquistare o ricaricare dal cellulare la tessera prepagata Parkcard, associando la propria Sim PosteMobile al conto BancoPosta o alla Postepay.

Poste Mobile sviluppa dunque la propria strategia fatta di innovazione e semplificazione, lanciando i servizi di mobile commerce che a breve saranno estesi anche all'acquisto di biglietti per il treno, il bus e la metropolitana.

Il cellulare diventa un portafoglio elettronico con il quale è possibile inoltre pagare bollettini di conto corrente, spedire telegrammi, effettuare bonifici, trasferire denaro da e verso carte Postepay, controllare il credito residuo e ricaricare la Sim addebitando l'importo della ricarica sullo strumento di pagamento associato.

Poste Italiane per l'Abruzzo: 'Dona il resto' per la scuola De Amicis dell'Aquila**Fino al 30 novembre, in tutti gli uffici postali della Puglia
sarà possibile donare il resto di qualsiasi operazione per il recupero dello storico edificio**

Poste Italiane realizza una nuova importante iniziativa di solidarietà a favore della popolazione abruzzese colpita dal terremoto. Fino al 30 novembre, in tutti gli uffici postali pugliesi, i clienti potranno donare il resto di qualsiasi operazione effettuata allo sportello per finanziare il recupero della scuola Edmondo De Amicis, edificio storico dell'Aquila e punto di riferimento per le famiglie che vivono nel capoluogo abruzzese. "Dona il resto" dà la possibilità ai clienti di devolvere il resto di qualsiasi operazione - postale o finanziaria - effettuata in contanti all'ufficio postale e di aggiungere un'offerta libera fino a 10 euro.

La scelta di Poste Italiane di mettere a disposizione la rete degli uffici postali per finanziare la riapertura di una scuola resa inagibile dal terremoto, rientra nelle iniziative di responsabilità sociale promosse dall'azienda e intende assumere un particolare valore simbolico come segno di rinascita e speranza per i giovani dell'Aquila. I clienti potranno anche effettuare una donazione di qualsiasi importo effettuando un versamento sul conto corrente postale n. 97043541 intestato a "Comune L'Aquila - Ricostruzione edifici pubblici storici".

Dal giorno successivo al terremoto è attivo il conto corrente 10 40 0000 intestato a "Poste Italiane per l'Abruzzo" per la raccolta fondi a favore delle comunità colpite dal sisma che, a oggi, ha raccolto oltre 7 milioni di euro. La commissione pagata sui versamenti per le donazioni è stata devoluta sul conto "Poste Italiane per l'Abruzzo". Per raccogliere fondi a favore delle popolazioni terremotate l'azienda ha messo a disposizione la propria rete di 14 mila uffici postali, il sito Internet www.poste.it e PosteMobile, l'operatore di telefonia mobile del Gruppo.

Trasferire denaro, arriva la carta Poste Italiane-Visa

Poste Italiane e Visa inaugurano un nuovo sistema basato su carta prepagata per trasferire denaro, confermandosi leader nello sviluppo e nell'offerta e di prodotti e servizi di pagamento elettronici. Da oggi in tutti gli uffici postali della provincia sono disponibili le nuove Postepay Twin Visa, le "carte gemelle" che permettono di trasferire denaro in modo semplice, veloce e sicuro in tutto il mondo "da carta a carta", senza l'uso del contante. Pensate per i genitori che hanno figli che studiano in un'altra città o all'estero o per gli stranieri che inviano denaro al Paese d'origine, le Twin sono due carte prepagate Postepay, aderenti ai circuiti Postamat e Visa Electron: la prima carta è nominativa, mentre la seconda è al portatore. La loro associazione permette di trasferire efficacemente e in mo-

do conveniente denaro dall'una all'altra. Diventa estremamente economico trasferire denaro: il kit con le due carte Postepay Twin Visa è disponibile in tutti gli uffici postali al costo di 8 euro e permette di trasferire somme di denaro da una carta all'altra al costo di un solo euro. La carta Postepay nominativa viene attivata e caricata al momento dell'acquisto mentre la seconda Postepay, non nominativa, viene associata alla prima e consegnata al cliente in busta chiusa insieme ad un PIN, alle informazioni relative al prodotto in quattro lingue (italiano, inglese, francese e rumeno) ed ai codici di attivazione e di blocco della carta. Tale carta (non nominativa, scarica e inattiva) può essere inviata dal titolare della carta principale in tutto il mondo e da lui attivata con una semplice telefonata gratuita

al call center. Da quel momento la carta non nominativa potrà ricevere denaro (nei limiti previsti dalla normativa europea) ed essere utilizzata come una normale carta prepagata sia per pagamenti sia per prelievi. Condizioni molto convenienti anche per telefonare al Paese d'origine. Acquistando il kit Postepay Twin Visa, il cliente può anche aderire alla promozione PosteMobile e usufruire del piano telefonico "con il tuo paese" dedicato alla popolazione straniera che vive in Italia e di altri bonus relativi al traffico telefonico. Chi associa la Postepay alla Sim PosteMobile può accedere anche al mondo dei servizi semplificati e usufruire di ulteriori promozioni legate alle operazioni di ricarica Postepay, pagamento bollettino o invio di telegrammi effettuate tramite il menu della Sim.



Le nostre Poste, le prime nel nord-est



Le migliori di tutto il Triveneto: premiati gli uffici di Rovereto, di Avio e Terragnolo

Gli uffici postali di Rovereto centro, Avio e Terragnolo sono stati premiati ieri a Mestre nel corso del meeting annuale del nord est. Davanti ad una platea di 400 persone, in rappresentanza dei circa 1800 uffici postali delle tre regioni, l'ufficio postale centrale di Rovereto è stato premiato due volte: per i risultati conseguiti con il servizio di "raccomandata" e per la collocazione dei prodotti assicurativi "PosteVita". Riconoscimenti anche all'ufficio postale di Avio (buoni postali) e Terragnolo (PosteMobile). L'incontro ha rappresentato un importante momento di aggregazione e di confronto finalizzato, tra l'altro, a conoscere le nuove strategie aziendali per il miglioramento dei servizi alla clientela. Nel corso della manifestazione sono stati premiati gli uffici postali che hanno raggiunto risultati di eccellenza nelle varie tipologie di servizi. «I risultati conseguiti in questi anni - ha evidenziato il responsabile nord est Roberto Minicuci - hanno dimostrato che Poste Italiane è indubbiamente un punto di riferimento per le persone e per le aziende ma è necessario andare ancora avanti per fornire risposte sempre più convincenti e sviluppare ulteriormente il senso di fiducia che i cittadini hanno nei confronti di Poste, nelle grandi città e nelle migliaia di piccole realtà che compongono il nostro paese».



PROGETTO POSTE ITALIANE

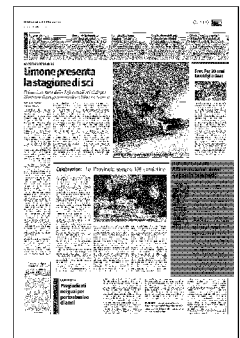
A Cuneo sono in arrivo 48 postini telematici



NUOVI SERVIZI

Il postino diventa un «piccolo ufficio postale» itinerante che rende più celeri le operazioni svolte direttamente a domicilio

CUNEO. Arriva a Cuneo il postino telematico: il progetto di Poste Italiane che rivoluzionerà il sistema di recapito della corrispondenza e offrirà ai clienti l'opportunità di ricevere a domicilio un ampio menù di servizi postali e finanziari. Il portalettere sarà dotato di un palmare che gli consentirà di rendere più efficienti e sicure le operazioni di consegna della posta registrata e permetterà ai clienti di pagare bollettini raccomandate e assicurate e di eseguire le operazioni di ricarica del telefonino PosteMobile. Aumenterà la capacità operativa e l'efficienza del portalettere, trasformandolo in un ufficio postale itinerante. Il privato, il professionista e le imprese potranno così disporre di servizi di corrispondenza «su misura» e poi pagare bollettini di conto corrente o eseguire operazioni finanziarie rimanendo comodamente a casa o in ufficio, utilizzando la carta Postepay, il Postamat o le carte di credito. I portalettere coinvolti sono 48. Con l'avvio del nuovo servizio, Poste Italiane apre la fase di ulteriore evoluzione e semplificazione che farà leva sull'adozione di strumenti telematici per rendere più rapido ed efficiente il lavoro degli addetti al recapito. L'uso dei terminali permetterà di automatizzare le attività svolte manualmente e di ampliare progressivamente la gamma delle opportunità offerte, con la possibilità di fornire anche servizi a valenza sociale, come la consegna di medicinali o il pagamento dei ticket sanitari e di pratiche amministrative. In una seconda fase il progetto prevede che il cliente possa concordare con il portalettere l'impostazione occasionale o periodica di quantitativi definiti di posta ordinaria o registrata. Il giorno successivo il postino consegnerà al cliente la ricevuta della corrispondenza spedita e il pagamento verrà fatto direttamente al postino.



Consumi. Il business delle transazioni da pc, telefonino e carte «contactless»

Micropagamenti sprint senza contare gli spiccioli

Una direttiva Ue facilita lo sviluppo della moneta elettronica

PAGINA A CURA DI
Enrico Netti

*** Pagamenti *sprint* alla cassa senza più dovere contare gli spiccioli e con meno monetine in tasca. Oltre alla possibilità di acquistare biglietti, pagare il parcheggio, l'autobus, la colazione al bar, acquistare beni e servizi fino al trasferimento di piccole somme di denaro "a distanza".

A cambiare gli scenari sarà l'avvento dei micropagamenti, la possibilità di saldare piccoli importi, fino a 30 euro, semplicemente appoggiando (senza dovere digitare il pin) a un apposito lettore una card di nuova generazione, il telefonino oppure inviando la disposizione per una rimessa all'estero "tra privati" con un sms o da un pc.

A stimolare questa rivoluzione è la Direttiva 2007/64/CE, relativa ai servizi di pagamento "digitali" che nell'Unione entrerà in vigore il 1° novembre e che dovrà poi essere recepita dai singoli stati tra cui l'Italia. La direttiva introduce la figura degli «istituti di pagamento», società di capitali che forniscono il servizio di pagamento con moneta elettronica senza avere i requisiti di una banca.

«Potremmo diventare un istituto di pagamento, ma non è necessario se si lavora con un partner finanziario» spiega Michele Palermo, responsabile Market & product innovation, consumer marketing della direzione domestic market operations di Telecom Italia.

Questa opportunità attira piccole realtà come, per esempio, Onebip e Noverca. «Siamo assolutamente interessati a diventare istituto di pagamento e ci concentreremo su un portafoglio di servizi per la

gestione delle operazioni di pagamento con il credito del cellulare» spiegano Diego Mortillaro, presidente di Onebip, e Marko Maras, amministratore delegato. Il ventaglio di servizi che sarà possibile pagare spazia dall'e-ticketing alle scommesse online, dai giochi di abilità alle rimesse tra privati. Mortillaro spiega che le commissioni saranno tra il 3 e l'8 per cento.

Ha l'obiettivo di diventare istituto di pagamento anche Noverca Italia. «Così potremo concentrarci sui mobile payment e offrire ai clienti il servizio di borsellino elettronico» dice Davide Carnevale, direttore marketing della società in cui sono presenti Intesa-SanPaolo e Acotel.

Quella dei micropagamenti è una via che ha imboccato anche Vodafone che, a breve grazie alla piattaforma di servizi "360", renderà possibile effettuare micropagamenti, spendendo del denaro che verrà addebitato sul

conto telefonico o prelevato dal credito del cellulare.

Punta invece ad allargare il proprio circuito di merchant il consorzio Movin'com la cui applicazione per il pagamento dal prossimo anno sarà sulle sim di Tim. «Come consorzio gestiremo i micropagamenti da almeno un euro oltre a quelli normali, lavorando su categorie orizzontali - dice Enrico Sponza, vicepresidente - con commissioni per il commerciante tra il 2 e il 3,5 per cento».

Il telefonino di evolverà in un borsellino? Sembra proprio di sì, ma gli operatori mobili, spiegano da Asstel, l'associazione confindustriale che rappresenta le imprese di tlc, puntano all'interoperabilità degli standard e a lavorare con le banche per creare soluzioni condivise.

«Una volta recepita la direttiva aziende come quelle della grande distribuzione e altri soggetti potranno offrire il servizio ed emettere delle card -

LA DIRETTIVA

La Direttiva 2007/64/CE favorisce la creazione di un'area di pagamento unica in euro (Sepa) per i sistemi di pagamento elettronici come i bonifici, gli addebiti diretti in conto e le transazioni con carta di pagamento. Entra nel merito dei micro pagamenti digitali: l'importo massimo per una singola operazione non deve superare i 30 euro o il limite, per una carta anonima, di spesa è di 150 euro. Gli Stati membri possono raddoppiare o ridurre questi importi nel momento di recepimento della normativa. Prevede la creazione nella Ue della nuova figura degli «istituti di pagamento» persone giuridiche non legate alla raccolta di fondi o all'emissione di moneta elettronica, che prestano servizi di pagamento in tutta la comunità. Svolgono attività più specializzate legate alla esecuzione dei pagamenti (bonifici, addebiti e carte) ma è loro vietato la raccolta di depositi. Disciplina la

concessione di linee di credito a breve termine (12 mesi), di carte di credito, anche revolving, connesse ai servizi di pagamento. Il venditore può fornire informazioni scritte o orali sulle condizioni di pagamento, ma su richiesta del cliente deve fornire note scritte. Dato che il consumatore è presente al momento del pagamento non è necessario fornire le informazioni sulla transazioni su carta o altro mezzo. L'accredito deve avvenire entro un giorno dalla conclusione della transazione. La direttiva afferma che la ripartizione delle spese tra venditore e compratore è efficace ma lascia aperta la possibilità che i costi restino a carico del venditore. L'accesso ai dati sui pagamenti fatti e l'estratto conto mensile dovrebbe essere gratuito. Si potrà rescindere dal contratto senza spese dopo un anno, con un termine di preavviso di un mese.



fanno sapere dall'Abi -. Nasceranno nuovi modelli di business mentre micropagamenti e mobile payment probabilmente impatteranno nella nostra quotidianità tra non meno di tre anni».

Queste card saranno contactless, come quelle dei circuiti Visa e Mastercard già presentate, mentre lo standard del Consorzio Barcomat sarà pronto il prossimo anno. Milioni di card di nuova generazione, appunto contactless, pronte a entrare nelle tasche degli italiani e un parco di pos, oltre 1,2 milioni, a cui aggiungere il relativo lettore. Un lettore che in più affiancherà la cassa di bar, panetterie, edicole, cinema e altri negozi. Rendendo realmente capillare la possibilità di non usare il contante perché queste card sono soprattutto facili da utilizzare e per il consumatore non hanno barriere tecnologiche. Basta appoggiare il "borsellino" al lettore per autorizzare il pagamento.

L'aggiornamento sarà diluito nel tempo e proprio per questo oggi sembra avvantaggiato l'utilizzo del telefonino. «Siamo impegnati nello sviluppo di occasioni di utilizzo del borsellino elettronico, dai biglietti del bus ai parcheggi e lavoriamo per realizzare convenzioni con merchant e partner» spiega Roberto Giacchi, ad di Poste Mobile. In prospettiva anche per Postepay, la carta prepagata ricaricabile di Poste Italiane, si preannuncia un futuro contactless. Oggi sono circa 50 mila i clienti che utilizzano la card di nuova generazione in aree sperimentali.

Ma come percepiscono i consumatori le opportunità offerte dai micropagamenti? «A preoccuparli è la sicurezza e non rinuncerebbero mai al pin - avverte Filippo Rerga, responsabile dell'Osservatorio mobile business della School of management del Politecnico di Milano - e chiedono che non aumentino le commissioni».

enrico.netti@ilssole24ore.com

« RIPRODUZIONE RISERVATA »

Inumeri



40,8 milioni

I POTENZIALI UTENTI

Sono circa 40,8 milioni gli italiani che potrebbero utilizzare i servizi di mobile payment

62 servizi

I SERVIZI NEL 2008

Erano 62 i servizi pagabili con micropagamenti e transazioni per poche decine di milioni

30 €

L'IMPORTO MASSIMO

Con una singola operazione di micropagamento non si deve superare l'importo di 30 euro

12 mesi

CREDITO A BREVE

Prevista la concessione di linee di credito a 12 mesi e carte di credito anche revolving

GLI AMBITI DI UTILIZZO INDIVIDUATI DA UNA RICERCA DEL POLITECNICO DI MILANO

TRASPORTI

■ Tra i settori dove gli italiani si mostrano più interessati all'utilizzo dei micropagamenti c'è quello del pagamento della sosta nei parcheggi. Sempre in tema di mobilità interessa la possibilità di acquistare i biglietti per i mezzi pubblici con il telefonino.



SPETTACOLI E SCOMMESSE

■ Una delle aree d'interesse è l'acquisto di biglietti a spettacoli ed eventi sportivi. In quest'ultimo ambito si potrebbero aggiungere le scommesse sportive, magari effettuate quasi contestualmente all'evento, e ci sarà anche spazio per le donazioni

INTRATTENIMENTO

■ Anche l'acquisto dei biglietti per cinema, musei e teatri potrebbe diventare uno dei campi d'applicazione per il mobile banking.



RICARICHE TELEFONICHE

■ Il leit motiv è non restare senza credito con il telefonino. Ecco perché la possibilità di ricaricare "a distanza" conquista il terzo posto tra quelle di maggior interesse per acquisti di ricariche.

FINANZA

■ Tramite telefonino cellulare gli italiani hanno mostrato un discreto interesse anche a effettuare operazioni un po' più complesse come il pagamento delle utenze domestiche, di bollettini postali e di prodotti assicurativi



IL PROBLEMA DELLA SICUREZZA

■ Tra le cause che frenano l'utilizzo dei servizi di mobile payment primeggiano il timore di commettere errori, che ci siano disguidi nei trasferimenti, oltre alla percezione di scarsa sicurezza dovuta alla paura del furto del cellulare e la perdita del pin.



Le Nazioni Unite e PosteMobile regalano un pasto ai bambini

19/10/2009

'Fill the Cup', la campagna del **Programma Alimentare Mondiale** che vede la collaborazione di **Poste Mobile** è finalizzata a fornire pasti scolastici ai 66 milioni di bambini che ogni giorno affrontano le lezioni senza aver assunto neanche un pasto. Lo spot è in onda dal 18 al 24 ottobre sulle reti Mediaset.



Una tazza rossa simbolicamente da riempire di cibo è l'emblema della campagna sociale 'Fill the Cup' che il **Programma Alimentare Mondiale** (WFP) lancia con **PosteMobile** in occasione della Giornata Mondiale dell'Alimentazione, il 16 ottobre.

La campagna dell'agenzia delle Nazioni Unite, in prima fila nell'assistenza alimentare, è finalizzata a fornire pasti scolastici ai 66 milioni di bambini che ogni giorno affrontano le lezioni senza aver assunto neanche un pasto.

Numerosi studi dimostrano come, senza un'adeguata nutrizione, i bambini abbiano più difficoltà a studiare. Eppure basta poco per ridare la speranza. Servono solo 20 centesimi di euro al giorno per nutrire un bambino durante le ore scolastiche offrendogli una tazza di porridge, di riso o di legumi e appena 40 euro per un intero anno scolastico.

Il WFP, che adotta il modello operativo della megacomunity di Booz & Company, ha poggiato la campagna sulla collaborazione con PosteMobile, l'operatore di telefonia mobile del Gruppo Poste Italiane, e sulla sponsorizzazione di Mediafriends che, dal 18 al 24 ottobre, manderà in onda lo spot della campagna sulle reti Mediaset.

PosteMobile, coerentemente con i principi e i valori etico-sociali propri del Gruppo Poste Italiane, ha quindi deciso di offrire un aiuto concreto ai bambini meno fortunati destinando al WFP e al programma 'Fill the Cup' di pasti scolastici parte del prezzo di acquisto di ogni SIM venduta negli uffici postali dal 16 ottobre al 31 dicembre 2009.

Il contributo alla campagna del WFP è interamente a carico di PosteMobile che non addebiterà alcun costo aggiuntivo ai propri clienti oltre quello della SIM.

Nel mondo sono ormai oltre un 1 miliardo gli individui che soffrono la fame. Il WFP calcola che siano necessari 3,2 miliardi di dollari all'anno per nutrire i 66 milioni di bambini durante le ore scolastiche. Di questa cifra, 1,2 miliardi di dollari servono per fornire un pasto a 23 milioni di bambini in Africa.

Il Programma Alimentare Mondiale fornisce pasti scolastici ad oltre 20 milioni di bambini in circa 70 paesi. Per la maggior parte di loro si tratta spesso dell'unico pasto consumato nell'arco dell'intera giornata.

Poste Italiane presenta la sua nuova campagna di solidarietà

Una tazza rossa simbolicamente da riempire di cibo è l'emblema della campagna sociale "Fili thè Cup" che il Programma Alimentare Mondiale (WFP) lancia con PosteMobile in occasione della Giornata Mondiale dell'Alimentazione, il 16 ottobre. La campagna dell'agenzia delle Nazioni Unite, in prima fila nell'assistenza alimentare, è finalizzata a fornire pasti scolastici ai 66 milioni di bambini che ogni giorno affrontano le lezioni senza aver assunto neanche un pasto. Numerosi studi dimostrano come, senza un'adeguata nutrizione, i bambini abbiano più difficoltà a studiare. Eppure basta poco per ridare la speranza. Servono solo 20 centesimi di euro al giorno per nutrire un bambino durante le ore scolastiche offrendogli una tazza di porridge, di riso o di legumi e appena 40 euro per un intero anno scolastico. Il WFP, che adotta il modello operativo della megacomunity di Booz & Company, ha poggato la campagna sulla collaborazione con PosteMobile, l'operatore di telefonia mobile del Gruppo Poste Italiane, e sulla sponsorizzazione di Mediafriends che, dal 18 al 24 ottobre, manderà in onda lo spot della campagna sulle reti Mediaset. PosteMobile, coerentemente con i principi e i valori etico-sociali propri del Gruppo Poste Italiane, ha quindi deciso di offrire un aiuto concreto ai bambini meno fortunati destinando al WFP e al programma "Fili thè Cup" di pasti scolastici parte del prezzo di acquisto di ogni SIM venduta in tutti gli uffici postali di Reggio e provincia, dal 16 ottobre al 31 dicembre 2009. Il contributo alla campagna del WFP è interamente a carico di PosteMobile che non addebiterà alcun costo aggiuntivo ai propri clienti oltre quello della SIM. Nel mondo sono ormai oltre un 1 miliardo gli individui che soffrono la fame. Il WFP calcola che siano necessari 3,2 miliardi di dollari all'anno per nutrire i 66 milioni di bambini durante le ore scolastiche. Di questa cifra, 1,2 miliardi di dollari servono per fornire un pasto a 23 milioni di bambini in Africa. Il Programma Alimentare Mondiale fornisce pasti scolastici ad oltre 20 milioni di bambini in circa 70 paesi. Per la maggior parte di loro si tratta spesso dell'unico pasto consumato nell'arco dell'intera giornata. Il WFP è la più grande agenzia umanitaria del mondo e l'organizzazione delle Nazioni Unite che combatte la fame nel mondo. Nel 2009, il WFP prevede di sfamare 108 milioni di persone in 74 paesi. Visita il sito

IL SERVIZIO

La sosta in parcheggio si paga con un sms
E la tessera prepagata si ricarica dal cellulare

A REGGIO con un sms è possibile pagare la sosta, acquistare e ricaricare la tessera del parcheggio. Il servizio esclusivo viene introdotto per la prima volta in Italia da PosteMobile grazie alla nuova tecnologia applicata sulla sim del cellulare.

Oltre a pagare la sosta tramite un sms, i reggiani possono acquistare o ricaricare dal cellulare la tessera prepagata Parkcard, associando la propria Sim PosteMobile al conto BancoPosta o alla Postepay.



POSTE ITALIANE

Maia Alta e Tirolo sportelli premiati

MERANO. Due uffici postali meranesi sono stati premiati a Mestre nel corso del meeting annuale del Nord Est. Sono gli uffici di piazza Fontana a Maia Alta (succursale Merano 3) e l'ufficio postale di Tirolo. I due uffici si sono classificati al primo posto nel Nord Est, nella loro categoria, per la distribuzione delle Sim Postemobile e nella collocazione dei prodotti assicurativi PosteVita. L'incontro ha rappresentato un importante momento di aggregazione e di confronto finalizzato, tra l'altro, a conoscere le nuove strategie aziendali per il miglioramento dei servizi alla clientela. Nel corso della manifestazione sono stati premiati gli uffici postali che hanno raggiunto risultati di eccellenza nelle varie tipologie di servizi e prodotti. Il responsabile Roberto Minicuci ha evidenziato il ruolo di Poste italiane nelle grandi città ma anche nelle migliaia di piccole realtà.



Una sim per dare un pasto ai bimbi denutriti

Iniziativa benefica per l'Onu avviata negli uffici postali del territorio

CARBONIA. Negli uffici postali del Sulcis Iglesiente, fino al 31 dicembre, acquistando una sim PosteMobile si può offrire un pasto ad un bambino.

Servono solo 20 centesimi di euro al giorno per nutrire un bimbo durante le ore scolastiche, offrendogli una tazza di porridge, di riso o di legumi e appena 40 euro per un intero anno scolastico. La campagna dell'agenzia dell'Onu World food programme (Programma alimentare mondiale) è finalizzata a fornire pasti scolastici ai 66 milioni di bambini che ogni

giorno affrontano le lezioni scolastiche senza aver assunto neanche un pasto. Poste ha quindi deciso di offrire loro un aiuto concreto destinando al programma "Fill the Cup" parte del prezzo di acquisto di ogni sim. «Il contributo — spiega Poste in una nota — è a carico di PosteMobile, che non addebiterà alcun costo aggiuntivo ai clienti oltre quello della sim». Nel mondo sono ormai oltre un miliardo gli individui che soffrono la fame. Il Wfp calcola che siano necessari 3,2 miliardi di dollari all'anno per nutrire i 66 milio-

ni di bambini durante le ore scolastiche: di questa cifra, 1,2 miliardi di dollari servono per fornire un pasto a 23 milioni di bambini in Africa.

Il Wfp fornisce pasti scolastici ad oltre 20 milioni di bambini in circa 70 paesi: per la maggior parte si tratta dell'unico pasto consumato nell'arco dell'intera giornata. È la più grande agenzia umanitaria del mondo e l'organizzazione delle Nazioni unite che combatte la fame nel mondo. Nel 2009, il WFP prevede di sfamare 108 milioni di persone in 74 paesi.

Giovanni Di Pasquale



Una sim per dare un pasto ai bimbi denutriti

Iniziativa benefica per l'Onu avviata negli uffici postali del territorio

CARBONIA. Negli uffici postali del Sulcis Iglesiente, fino al 31 dicembre, acquistando una sim PosteMobile si può offrire un pasto ad un bambino.

Servono solo 20 centesimi di euro al giorno per nutrire un bimbo durante le ore scolastiche, offrendogli una tazza di porridge, di riso o di legumi e appena 40 euro per un intero anno scolastico. La campagna dell'agenzia dell'Onu World food programme (Programma alimentare mondiale) è finalizzata a fornire pasti scolastici ai 66 milioni di bambini che ogni giorno affrontano le lezioni scolastiche senza aver assunto neanche un pasto. Poste ha quindi deciso di offrire loro un aiuto concreto destinando al programma "Fill the Cup" parte del prezzo di acquisto di ogni sim. «Il contributo — spiega Poste in una nota — è a carico di PosteMobile, che non addebiterà alcun costo aggiuntivo ai clienti oltre quello della sim». Nel mondo sono ormai oltre un miliardo gli individui che soffrono la fame. Il Wfp calcola che siano necessari 3,2 miliardi di dollari all'anno per nutrire i 66 milioni di bambini durante le ore scolastiche: di questa cifra, 1,2 miliardi di dollari servono per fornire un pasto a 23 milioni di bambini in Africa.

Il Wfp fornisce pasti scolastici ad oltre 20 milioni di bambini in circa 70 paesi: per la maggior parte si tratta dell'unico pasto consumato nell'arco dell'intera giornata. È la più grande agenzia umanitaria del mondo e l'organizzazione delle Nazioni unite che combatte la fame nel mondo. Nel 2009, il WFP prevede di sfamare 108 milioni di persone in 74 paesi.

Giovanni Di Pasquale



Postini con il palmare

Cuneo - I postini diventano telematici. Da ieri, 15 ottobre, i portalettere cuneesi sono stati dotati di un computer "palmare" per "portare a domicilio i servizi dell'ufficio postale", recita lo slogan coniato da Poste Italiane per spiegare l'innovazione tecnologica. Una vera rivoluzione del sistema di recapito della corrispondenza.

Rosangela Giordana
continua a pag. 47



Servizio postale più rapido ed efficiente

Postini con il palmare

Segue da pag. 1

"Offriremo ai clienti l'opportunità di ricevere a domicilio un ampio menù di servizi postali e finanziari - spiegano i dirigenti di Poste Italiane -. Il portalettere, infatti, sarà dotato di un 'palmare' che gli consentirà di rendere più efficienti e sicure le operazioni di consegna della posta registrata e, a breve, permetterà di pagare bollettini, raccomandate e assicurate e di eseguire le operazioni di ricarica del telefonino PosteMobile". Soprattutto, "aumenterà ulteriormente la capacità operativa e l'efficienza del portalettere, trasformandolo in un piccolo Ufficio postale itinerante. Il privato, il professionista e le imprese potranno così disporre di servizi di corrispondenza su misura e pagare bollettini di conto corrente o eseguire operazioni finanziarie rimanendo comodamente a casa o in ufficio, utilizzando la carta Postepay, il Postamat o le carte di credito".

I portalettere cuneesi coinvolti in questa prima fase di attuazione del progetto sono 48. L'uso degli strumenti telematici mira a rendere più rapido ed efficiente il lavoro degli addetti al recapito. L'uso dei terminali permetterà di automatizzare attività finora svolte manualmente e anche di "fornire servizi come la consegna di medicinali o il pagamento dei ticket sanitari e di pratiche amministrative". In una fase successiva il progetto prevede che il cliente "possa concordare con il portalettere dotato di terminale l'impostazione occasionale o periodica di quantitativi definiti di posta ordinaria o registrata. Il giorno successivo il postino consegnerà al cliente la ricevuta della corrispondenza spedita e si potrà pagare il servizio direttamente al portalettere che potrà accettare pagamenti con pos o carta di credito". Inoltre, la tradizionale cartolina gialla che avvisa del mancato recapito di una raccomandata con un nuovo formato verrà sostituita: con il palmare, il portalettere stamperà l'avviso da lasciare al destinatario in cui saranno indicate tutte le informazioni necessarie al cliente per il ritiro del plico.



TECNORIVOLUZIONI IL CELLULARE DIVENTA CARTA DI CREDITO



SENZA DENARO
Il sistema di pagamento Tell Card di Visa in sperimentazione in Valtellina.

PAGHEREMO COL CELLULARE

MICROPAGAMENTI Arriva una rivoluzione per il commercio: il valore delle operazioni scalabili dalle Sim aumenta a 150 euro e le banche e i gestori di carte perdono il monopolio.

di Roberto Carminati

■ La data della svolta è fissata al 1° novembre. Per quella data entra infatti in vigore la direttiva europea, nota come *Payment service directive*, che dispone l'innalzamento dei limiti per i micropagamenti via cellulare dagli attuali 15 a 150 euro. Non solo. La nuova regolamentazione che l'Italia è pronta a recepire prevede che operatori diversi da banche e gestori di carte di credito possano attivare circuiti finanziari autonomi. I potenziali attori della partita sono diversi: dalle compagnie telefoniche alla grande distribuzione fino alle società nate per favorire le transazioni elettroniche online e, con i telefonini, offline.

Lo scenario è promettente. Nel 2012 il 3% dei 4 miliardi di utenti mondiali di telefoni cellulari utilizzerà un terminale mobile per gestire operazioni di pagamento. In Italia il mercato è già stato esplorato da **Poste Mobile** con l'applicazione «Semplifica» che ha generato un volume d'affari da 50 milioni in un anno

e mezzo. Le prospettive però sono molto più ampie. Secondo **Visa** soltanto il 53% degli italiani è in possesso di una carta di credito; ma le schede Sim attive sono superiori al numero dei residenti (156%). La parola passa alla tecnologia, perché i pagamenti via cellulare possono essere effettuati in tre modi. Si può associare una Sim a un circuito finanziario facente capo a una banca o a un'emittente di carte. Oppure si può ricorrere a cellulari di nuova generazione che integrano chip identici a quelli delle credit card. In questo caso, il telefonino dovrà passare nei pressi di un lettore simile a un Point of service (Pos) capace di leggere il chip senza contatto: si chiama Nfc e indica la comunicazione a corto raggio. Infine, con applicazioni software scaricabili e molto leggere, il cellulare potrà servire per scambi di denaro fra persone o fra gli utenti e i negozi online: è il fenomeno «mobile commerce».

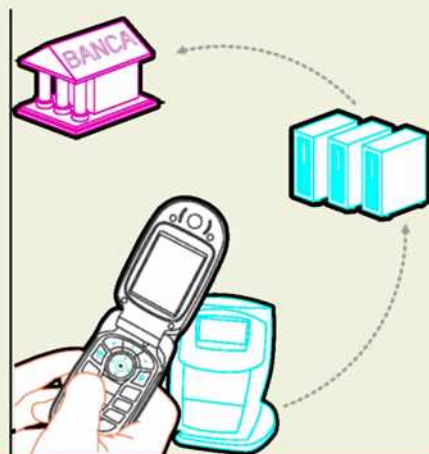
Sulle comunicazioni a corto raggio con

i Pos una delle prime sperimentazioni in Italia è partita a giugno 2008 su quasi 200 negozi della provincia di Sondrio. **Credito Valtellinese**, Visa e il partner tecnologico **Keyclient** hanno messo a punto una rete di Pos senza contatto e la banca sta per distribuire a 50 dei suoi dipendenti già in possesso di carte di pagamento contactless anche i telefoni con chip integrato. Il sistema si chiama «Telcard Mobile» e ha un tetto massimo di spesa pari a 15 euro.

BASSI IMPORTI. «Gli esercizi aderenti sono bar, edicole, piccoli ristoranti» dice a *Economy* Miro Fiordi, direttore generale di Credito Valtellinese «e le transazioni ideali per questo sistema sono di importo basso. Il metodo è rapido come il contante, mentre bancomat e carte sarebbero più scomodi».

Per Visa è il sentiero da battere: «Per arrivare al vero "mobile commerce" serve una vera convergenza fra web e tele-

COME TRASFORMARE IL TELEFONINO IN UNA CARTA DI CREDITO, IN TRE MOSSE



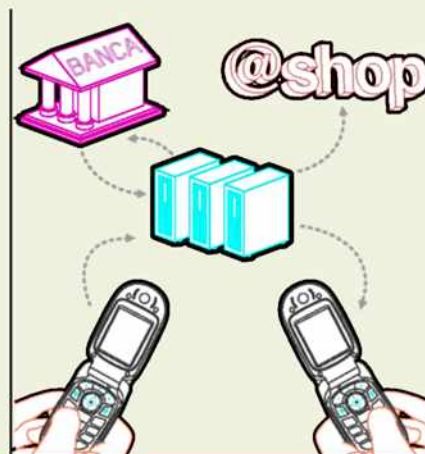
COMUNICAZIONE A CORTO RAGGIO

Grazie a telefoni di nuova generazione che integrano chip identici a quelli delle carte di credito alcuni istituti e negozi offrono la possibilità di pagare presso Pos evoluti che «leggono» il chip a distanza e scalano la somma necessaria all'acquisto.



L'E-COMMERCE ADESSO SI FA COSÌ

Alcuni servizi consentono di registrare un numero di telefono e una Sim su un sito per fare acquisti sui negozi online affiliati con un semplice clic. L'e-shop riconosce gli utenti e scala il credito dalla Sim o, dove è possibile, da un apposito conto in rete.



IL VERO COMMERCIO IN MOBILITÀ

Già oggi è possibile effettuare bonifici o trasferimenti di denaro da un cellulare a uno sportello virtuale abilitato o, in alcuni Paesi, fra due utenti. Poste Mobile, per esempio, integra nelle sue Sim un software per pagare telegrammi e altri servizi.

fonini» dice Guido Mangiagalli, responsabile Nuovi canali, «mentre Nfc è il procedimento con cui smaterializzeremo le carte per farle entrare nei telefonini».

Onebip, società milanese fondata lo scorso anno da Marko Maras e Diego Mortillaro, propone un modello differente, ma già in grado di attrarre circa 450 mila utenti in Italia e 750 mila globalmente, con una crescita di 3 mila iscritti al giorno. Dedicato per ora a servizi di scommesse, contenuti digitali e giochi online, il sistema chiede di registrare sul sito dell'azienda il numero di cellulare abilitato al pagamento per avere un nome utente e una password. Ogni volta che si compie un acquisto su uno dei siti affiliati al servizio, basta fare clic sul logo Onebip e la transazione, per un massimo di 15 euro, viene completata.

«Le normative ci hanno penalizzato» dicono i fondatori «ma il nostro obiettivo è un circuito di gestione del credito online per pagare vari servizi e trasferire denaro. Gli utenti lo richiedono e in alcuni dei 40 Paesi in cui siamo presenti è già realtà».

In Norvegia, per esempio,

si possono gestire sino a 3 mila euro al mese, mentre negli Usa e in alcune regioni dell'Asia i clienti Onebip possono creare un conto online collegato alla Sim.

Movincom riunisce 30 esercenti di diverse categorie merceologiche per un potenziale di 1.600 servizi, 650 dei quali sono già operativi, e ha attuato l'ecosistema di pagamenti mobili Be-Moov. Prevede di associare in banca o su uno sportello online un numero di cellulare a un conto, a un bancomat o a una carta di credito, oppure a strumenti di pagamento sicuro online come Paypal. Quando verrà lanciato sperimentalmente nel 2010 consentirà di pagare parcheggi e biglietti o abbonamenti di trasporto urbano.

«Il cellulare è l'evoluzione darwiniana delle carte di credito» dice il presidente Enrico Sponza «e Be-Moov permette di pagare un servizio solo inviando un Sms con un particolare codice di testo che garantisce il mio credito e l'appartenenza al circuito».

Movincom è alleata con operatori del trasporto in sei città, dove gli Sms scambiati fra utenti e consorzio valgo-

no come ricevuta di acquisto per i tagliandi dei mezzi. «Ma i nuovi cellulari» dice Sponza «abbinati a Be-Moov permettono di pagare con la tecnologia Nfc lo skipass in sette stazioni sciistiche». E dal 2010, le nuove Sim **Telecom** saranno integrate «di serie» con le applicazioni del consorzio.

Con un software scaricabile per BlackBerry e per i Pos degli esercenti la milanese **4Tech+** offrirà nel 2010 la possibilità di accoppiare un cellulare a un circuito di pagamento per ottenere un codice utente e un Pin: «I negozi inseriscono il nome utente nel Pos» dice Mario Bergantini, amministratore delegato, «e l'utente riceve un Sms di autorizzazione alla spesa. Componendo il Pin sul cellulare si dà il via all'acquisto. È a prova di furto, perché il Pin non compare mai sul telefonino».

Non sorprende che Poste Mobile sinora vinca la partita, perché possiede circuiti e strumenti di pagamento (Postepay e Bancoposta) e la rete di telefonia virtuale con **Vodafone**. L'applicazione di pagamento è caricata sulla Sim ed è legata al conto corrente. Quindi, oltre a pagare per trasporti e ricariche, i clienti possono accedere ai servizi online: dai bonifici ai telegrammi.

SENZA FILI

200

NEGOZI

Gli esercizi commerciali della Valtellina dove è partita la sperimentazione.

156

PER CENTO

Il rapporto tra carte Sim abilitate e abitanti in Italia.

Nuove offerte fino al 14 novembre

PosteMobile fa del telefonino un vero borsellino elettronico

Pagamento di bollettini, emissione di bonifici, giriconto e fra poco l'acquisto dei biglietti ferroviari: è arrivata la rivoluzione del denaro

PosteMobile è l'operatore di telefonia mobile del Gruppo Poste Italiane. La società è commercialmente operativa sul mercato dal 26 novembre del 2007 e sviluppa soluzioni di comunicazione, transazione e informazione mobile, integrate con il portafoglio di servizi del gruppo Poste Italiane.

SERVIZI. Ciò che differenzia PosteMobile da tutti gli altri operatori è proprio la capacità di offrire, accanto ai servizi mobili tradizionali a tariffe molto convenienti, una gamma di servizi unici nel panorama delle telecomunicazioni italiane. Grazie ai Servizi Semplifica, infatti, associando la Sim PosteMobile al proprio Conto BancoPosta, BancoPosta Click o alla Carta Postepay, direttamente dal cellulare è possibile pagare bollettini di conto corrente, spedire telegrammi, effettuare bonifici o giroconti, trasferire denaro da e verso carte Postepay, controllare il credito residuo e ricaricare la Sim addebitando il costo sul conto BancoPosta o sulla Postepay; controllare il saldo e gli ultimi tre movimenti del conto corrente o della Postepay associati alla Sim.

SOSTA IN CITTA'. Dal luglio scorso, grazie ad un accordo firmato con TelePark, PosteMobile ha introdotto, nelle città in cui è attivo il servizio TelePark, il pagamento della sosta, l'acquisto e la ricarica della tessera del parcheggio in mobilità grazie alla nuova tecno-

logia applicata sulla Sim.

Oltre a pagare la sosta tramite un sms, è anche possibile acquistare o ricaricare la propria tessera prepagata Parkcard dal cellulare, associando la propria Sim PosteMobile al conto BancoPosta o alla propria Postepay. Poste Mobile sviluppa dunque la propria strategia fatta di innovazione e semplificazione, lanciando i servizi di mobile commerce che a breve saranno estesi anche all'acquisto di biglietti per il treno, il bus e la metropolitana.

SEMPLIFICA. L'utilizzo dei Servizi Semplifica di PosteMobile è semplice e intuitivo. Tutti i servizi sono accessibili direttamente dal menu della SIM dall'icona PosteMobile, senza la necessità di connessione dati Wap o Web.

I servizi PosteMobile rendono il cellulare un mezzo che semplifica la vita di tutti i giorni, grazie alla possibilità di inviare e ricevere denaro, avere informazioni utili, fare acquisti e pagamenti.

La combinazione di competenze specifiche e di know how esclusivo di PosteMobile coniugata alla capacità di integrazione con i servizi BancoPosta rappresenta una case history di successo.

NUMERI. PosteMobile conta attualmente oltre 1 milione e 300mila Sim attivate. Circa, il 74 % dei clienti hanno deciso di associare la propria Sim al proprio strumento di pagamento BancoPosta (conto corrente e/o carta

Postepay). Sono circa 6 milioni le operazioni (tra dispositive e informative) eseguite dal telefonino. Questi numeri testimoniano il successo decretato dai consumatori alla esclusiva gamma di servizi disponibili con la Sim di PosteMobile e l'apprezzamento per l'innovativa integrazione tra telefonia e servizi postali e finanziari, che hanno trasformato il cellulare da semplice strumento di comunicazione in movimento in un autentico "portafoglio elettronico".

SICUREZZA. Per garantire la sicurezza delle transazioni effettuate col cellulare, il gestore telefonico del Gruppo Poste Italiane ha realizzato un sistema all'avanguardia a tutela del consumatore

tramite l'invio di messaggi cifrati e firmati digitalmente che consentono di proteggere le informazioni trasmesse, nonché di consentire le richieste irrevocabili dal possessore della Sim.

L'OFFERTA. I tre piani tariffari semplici, convenienti e senza scatto alla risposta disponibili nella versione Premium per chi associa la Sim al conto BancoPosta o alla carta Postepay, e nella versione Base, per chi non associa la Sim a uno strumento di pagamento. Il piano "500 OK!" particolarmente indicato per coloro che usano molto gli Sms, e il piano "500 con Tutti" studiato per parlare senza doversi preoccupare per i costi e il piano "Con Tutti"

un'offerta semplice per parlare e inviare Sms verso tutti a tariffe vantaggiose.

A breve il bouquet d'offerta verrà completato con l'offerta dati, una vantaggiosa soluzione per navigare in Internet a lungo col-

legandosi dal proprio pc sempre e ovunque.

OPZIONI. Le opzioni, tutte attivabili gratuitamente, sono: "Con Te" studiata per chi chiama spesso lo stesso numero PosteMobile (a soli a 16 cent ogni 30 minuti); "Con i Tuoi", studiata soprattutto per la famiglia, che a fronte di un canone di 5 euro al mese, offre 500 minuti di conversazione e 500 SMS gratuiti verso tutti i numeri PosteMobile in Italia oltre a 500 minuti al mese verso un numero di rete fissa nazionale; e "Con il Mio Paese new" dedicata a coloro che hanno l'esigenza di telefonare frequentemente dall'Italia verso un Paese estero. PosteMobile offre la possibilità di scegliere uno tra 44 Paesi da poter chiamare a tariffe convenienti, senza canone e senza scatto alla risposta.

PROMOZIONI. Le promozioni in corso sono diverse. "Promo 5 con 15": fino al 15 novembre 2009 PosteMobile regala un bonus di



10 euro di ricarica a chi attiva una Sim richiedendo contestualmente la portabilità del proprio numero da altro operatore. Infatti, con la promozione "Scon15" la Sim PosteMobile, acquistabile in tutti gli uffici postali, ha un costo di 5 euro e include 15 euro€ di traffico telefonico. Ancora attivabile fino al prossimo 31 dicembre, la "Promo Over 60" con la quale PosteMobile premia tutti i nuovi clienti di almeno 60 anni che acquistano una Sim PosteMobile richiedendo contestualmente la portabilità del proprio numero di cellulare di altro operatore regalando loro, a portabilità andata a buon fine, un bonus di traffico telefonico pari alla metà dei propri anni. Ancora fino al 14 novembre prossimo acquistando una Sim PosteMobile online sul sito www.postemobile.it e richiedendo contestualmente la portabilità del numero di cellulare del vecchio operatore, PosteMobile offre tutti i vantaggi del Piano Convenienza: chiamate nazionali verso tutti i cellulari e i numeri di rete fissa a soli 11 centesimi al minuto e SMS verso tutti i cellulari nazionali a 11 cent ciascuno. Senza canone e senza scatto alla risposta. Con tariffazione a scatti anticipati di 30 secondi.

MERCATO BUSINESS. Nel maggio scorso PosteMobile ha definitivamente fatto il suo ingresso nel mercato business con un'offerta prepagata studiata per rispondere alle molteplici esigenze delle Piccole e Medie Imprese e delle grandi aziende.

Il pacchetto "PosteMobile Business" contiene soluzioni trasparenti e personalizzabili per le reti mobili aziendali: i piani tariffari, a consumo e a canone, vengono costruiti in base alle effettive necessità di ogni

impresa. "PosteMobile Business" presenta inoltre servizi e opzioni a completamento dell'offerta come la rete aziendale con tariffe particolarmente vantaggiose riservate ai cellulari della stessa rete mobile aziendale e l'opzione Traffico Personale che consente di effettuare chiamate personali alle stesse tariffe riservate alle aziende addebitandone il costo su un borsellino privato prepagato del dipendente.

BLACKBERRY. Sulla Sim PosteMobile aziendale è inoltre possibile attivare il Servizio BlackBerry che consente l'accesso in mobilità a e-mail, dati, applicazioni e Internet direttamente da un terminale BlackBerry, scegliendo, a seconda delle esigenze, tra due modalità: Pm "BlackBerry Internet Service", cioè il servizio di push-mail dedicato a piccole e medie imprese che utilizzano una web mail per la propria attività e Pm "BlackBerry Enterprise Solution", la piattaforma di mobile office dedicata alle grandi aziende dotate di un proprio server di posta elettronica, che permette l'accesso diretto alla posta elettronica aziendale, alla gestione dell'agenda, alla rubrica, all'elenco attività, note, instant messaging, servizi e applicazioni web, applicazioni aziendali.

Anche nell'offerta rivolta al mercato business, PosteMobile si differenzia rispetto alle offerte degli operatori tradizionali. A breve l'offerta PosteMobile Business arriverà anche negli Uffici Postali in cui è presente l'Area Pt Business con una proposta dedicata ai liberi professionisti che siano titolari di partita Iva: un'offerta completa di piani tariffari a costi convenienti integrati a servizi innovativi utili alla professione.



Le Poste e la torta da 6 miliardi

MONEY TRANSFER Poste italiane e MoneyGram si preparano a conquistare il mercato del money transfer con un accordo che consentirà di inviare denaro in tutto il mondo via internet o con il telefonino, in 10 minuti e a prezzi compresi tra gli 8,50 e i 108 euro, per spostare cifre che potranno andare da un minimo di 65 a un massimo di 2.582 euro. Entrambi i servizi permetteranno i trasferimenti, ovunque e in qualsiasi momento, senza doversi recare in un ufficio postale o un punto vendita MoneyGram.

Per inviare il denaro via telefonino basterà una Sim Poste Mobile associata a un conto BancoPosta o a una carta Postepay. Per farlo via web sarà necessario un conto BancoPosta online. Il potenziale di questo servizio è enorme, visto che il mercato italiano del money transfer vale circa 6 miliardi l'anno. (P.V.)