

**Cavi ed elettronica.** Telecom potrebbe fare confluire nella nuova società anche le centrali telefoniche

# Si allarga il perimetro dello spin-off, anche le Poste in campo per la «newco»

## IL DOSSIER

Nella Newco anche l'ipotesi delle Poste accanto alla Cdp: Poste mobile, entrerà anche nella telefonia fissa e avrebbe interesse a essere socio

**Daniele Lepido**

CAPRI. Dal nostro inviato

■ Il "tormentone" sul possibile scorporo della rete di **Telecom Italia** si arricchisce di un particolare inedito e di un possibile nuovo attore. Da un lato la definizione del perimetro del network da conferire e dall'altro un potenziale partner come Poste Italiane che andrebbe ad affiancarsi alla Cassa depositi e prestiti nel novero degli investitori. Qual è però la rete che verrebbe scorporata?

Il network da far confluire nella nuova società potrebbe non essere solo l'infrastruttura passiva, quindi cavidotti, tubazioni e fibra spenta, ma anche le centrali telefoniche vere e proprie, quelle che contengono il "cuore" elettronico adibito alla trasmissione del segnale dentro le case: si tratta dei Dslam (Digital subscriber line access multiplexer), gli apparati che "accendono" i collegamenti internet Adsl. Un'inclusione necessaria, questa delle centrali, nel momento in cui l'architettura di rete scelta da Telecom per la realizzazione delle nuove autostrade digitali è l'Fttc, la fibra fino agli "armadi" (i famosi cabinet) che distano dagli edifici circa 300 metri e dai quali si collegheranno poi gli appartamenti ancora con il rame. Il risultato sarebbe un importante risparmio sulla gestione e sulla manutenzione della rete stessa, insieme con il trasferimento alla newco

dei nodi "pulsanti" di tutta la piattaforma tecnologica.

Sebbene non ci siano conferme ufficiali, l'ipotesi potrebbe piacere alle parti coinvolte: a partire dall'Agcom, l'autorità delle comunicazioni presieduta da Angelo Cardani. Prova ne è il fatto che ieri a Capri, al convegno organizzato da Between sulle telecomunicazioni intitolato "Italia + smart", uno dei commissari di punta dell'Authority, il professor Maurizio Decina, ha ventilato proprio la possibilità di uno scorporo "allargato", comprensivo dei nodi attivi della rete, con tuttavia la precisazione di parlare «a titolo personale e non per conto dell'Agcom». Ma tant'è.

L'altranovità riguarda il potenziale ingresso nella newco di un altro partner pubblico da affiancare alla Cdp. Tra i nomi papabili spunta quello di Poste Italiane, che controlla l'operatore virtuale con i numeri più importanti in Italia, Poste mobile, che nei prossimi mesi entrerà anche nella telefonia fissa e che avrebbe interesse a essere socio della rete alla quale già oggi si appoggia.

Eppure lo scorporo presuppone una precondizione senza la quale Telecom, probabilmente, disenterà qualsiasi tavolo. Lo spin-off dovrebbe, quindi, avvenire a fronte di un duplice beneficio regolatorio che riguarda da un lato la newco nella quale trasferire la rete, che sarà il soggetto attivo destinato a investire, e dall'altro la società di servizi che invece si occuperà di tutta l'offerta commerciale. Per la newco l'ex monopolista potrebbe chiedere il passaggio da una regolamentazione orientata al costo (il modello Lric, Long run incremental cost) a una

regolamentazione più attenta alla remunerazione del capitale investito (modello Rab, Regular asset base), così come avviene per le reti dell'energia. Il concetto è passare da un modello di remunerazione nel quale i concorrenti pagano il servizio un prezzo che tende al suo costo effettivo, a una remunerazione più "commerciale", con possibilità di margini maggiori anche in relazione agli investimenti fatti. Un cambiamento che, secondo quanto annunciato dal Commissario per l'Agenda digitale Neelie Kroes, dovrebbe costituire in ambito europeo il tassello di un nuovo assetto regolatorio.

L'altro beneficio regolatorio dovrebbe riguardare la società di servizi che formulerà le offerte. Qui è probabile che Telecom chiederà all'Agcom di non essere più considerato un "operatore notificato", senza più l'obbligo di dimostrare a priori che un'offerta è replicabile anche dai concorrenti.

La palla ora passa all'Agcom, con una dichiarazione del presidente Cardani che ieri, proprio qui a Capri, è suonata come un manifesto programmatico del suo mandato: «Ci sarà un cambio di passo dell'Autorità orientata alla trasparenza e alla collegialità, in un settore come quello delle telecomunicazioni caratterizzato da una litigiosità eccessiva che non fa bene al mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## SCENARI FRONTIERE

# Il telefono diventa borsellino

**È in arrivo una nuova tecnologia che manderà in pensione denaro contante, carte di credito, tessere, biglietti... Si chiama Nfc e la sua prima rivoluzione la farà alle Poste. Dal prossimo dicembre.**

**N**fc è una sigla di tre lettere che sta per entrare nel vocabolario quotidiano di chi utilizza lo smartphone: quasi un italiano su due. L'acronimo condensa le parole Near field communication (comunicazione di prossimità) e descrive una nuova tecnologia che renderà il cellulare uno strumento ancora più versatile, trasformandolo in portafoglio elettronico, badge aziendale, abbonamento della metropolitana, biglietto del cinema; e persino in uno strumento capace di intercettare le informazioni trasmesse dai monumenti o i quadri di un museo, così come quelle riportate sulle etichette degli alimenti al supermercato o dei vestiti in una vetrina. Non si tratta di fantascienza, ma di realtà imminente.

Secondo quanto risulta a *Panorama*, l'Nfc verrà adottato dalle Poste italiane che offriranno agli oltre 2,6 milioni di clienti che già possiedono un telefono Poste Mobile la possibilità di sostituire la propria sim con una compatibile con la tecnologia Nfc. Nella memoria potenziata di questo chip potranno essere inserite le informazioni relative al conto corrente, al bancomat e alla carta di credito. Basterà poi avvicinare il proprio smartphone ai registratori di cassa

di nuova generazione per perfezionare un acquisto senza dover estrarre portafoglio e carte elettroniche. Fino a 25 euro di spesa non ci sarà nemmeno bisogno di firmare scontrini o digitare codici. Tutti i postini verranno dotati di un apparecchio in grado di ricevere pagamenti con questo sistema. Tutti gli sportelli agli uffici postali verranno riconvertiti a questa tecnologia.

Poste Mobile sarà il primo operatore a passare a questo sistema con una diffusione di massa, ma anche Tim, Vodafone e Tre sono in rampa di lancio e, attualmente, in fase di sperimentazione. Anche perché, se il successo di una tecnologia decreta la sua diffusione, le installazioni di terminali Nfc iniziano a essere presenti in modo capillare. È già in funzione in oltre 400 ristoranti McDonald's, nei supermercati Esselunga, da Zara e negli Autogrill.

La metropolitana di Milano sta sperimentando l'Nfc per digitalizzare i biglietti e le opere esposte ai Musei Capitolini di Roma trasmettono contenuti multimediali sui cellulari Nfc dei visitatori. La rivoluzione è dunque cominciata. Va ricordato, però, che non basta cambiare la sim a uno smartphone perché si trasformi in Nfc. Bisogna acquistarne uno abilitato. Da Nokia a Samsung, praticamente tutti i produttori si sono adeguati al nuovo standard. Tranne uno: la Apple. Nel nuovo iPhone 5, infatti, non c'è traccia di Nfc. Ma, si sa, il loro credo è «Think different».

(Guido Castellano)



### OCCHIO AL LOGO

Ecco il marchio ufficiale dell'Nfc forum, l'organizzazione che raggruppa tutte le aziende che supportano questo nuovo standard. Un prodotto, perché si possa considerare Nfc compatibile, deve avere questo logo stampato sulla confezione.

Nelle immagini in basso, due apparecchi Nfc: lo smartphone Samsung Galaxy S3 e un terminale Vivo Tech.



Con il sistema Nfc, per poter effettuare un acquisto basta avvicinare (4 centimetri) lo smartphone ai ricevitori di cassa di nuova generazione. Non serve più, quindi, estrarre la carta di credito o il Bancomat.

### **POSTE: RIVOLUZIONE SISTEMI PAGAMENTO, ORA SHOPPING E BOLLETTINI DA CELLULARE =**

AZIENDA SARA' LA PRIMA IN ITALIA A FORNIRE A MERCATO INNOVATIVO SISTEMA DI PAGAMENTO

Roma, 17 ott. - (Adnkronos) - Poste Italiane apre una nuova frontiera nello stile di vita e rende disponibile sul mercato, per prima in Italia, l'innovativo sistema di pagamento contactless tramite tecnologia Nfc che permettera' di fare shopping nei negozi abilitati e pagare gli acquisti direttamente via telefonino, grazie all'integrazione tra i servizi di comunicazione di PosteMobile, operatore telefonico del Gruppo Poste Italiane, e quelli di pagamento di BancoPosta. A breve la tecnologia Nfc sara' in dotazione anche negli uffici postali e sui palmari dei portalettere telematici per consentire ai clienti il pagamento di bollettini, raccomandate o pacchi tramite cellulare.

Poste Italiane sara' dunque la prima a offrire alla propria clientela l'intera piattaforma di servizio: l'esclusiva scheda Sim PosteMobile permettera' di utilizzare il telefonino come mezzo di pagamento nei punti vendita abilitati e negli uffici postali, al tempo stesso, la rete di uffici postali adottera' la tecnologia Nfc per accettare il pagamento via cellulare per operazioni postali, finanziarie o per ricarica della Sim o delle carte prepagate Postepay. (segue)

### **POSTE: RIVOLUZIONE SISTEMI PAGAMENTO, ORA SHOPPING E BOLLETTINI DA CELLULARE (2) =**

(Adnkronos) - Gia' dal lancio di PosteMobile, Poste Italiane ha integrato per prima funzionalita' di comunicazione con quelle di pagamento (attraverso l'associazione della Sim con uno strumento di pagamento BancoPosta) consentendo pagamenti direttamente dal cellulare e attestandosi nel tempo come leader nei Remote Financial Services con oltre un Mln di clienti abilitati e un transato annuo superiore ai 250 Mln euro. L'adozione della nuova tecnologia Nfc sulle Sim PosteMobile, rappresenta quindi la naturale evoluzione nei pagamenti da cellulare che diventa cosi' sempre piu' versatile: non solo strumento di comunicazione mobile, ma anche di pagamento "contactless" per lo shopping nei negozi abilitati, e "contenitore" di servizi "smaterializzati" come il biglietto dell'autobus, il badge aziendale e i documenti d'identita'.

La Sim PosteMobile di nuova generazione consentira' di fare acquisti nei molti punti vendita in tutta Italia che adottano gia' il sistema Nfc, di cui moltissimi gia' presenti sulla territorio milanese.

Saranno infatti a Milano i primi uffici postali a commercializzarla gia' dal prossimo dicembre. (segue)

### **POSTE: RIVOLUZIONE SISTEMI PAGAMENTO, ORA SHOPPING E BOLLETTINI DA CELLULARE (3) =**

(Adnkronos) - Attraverso l'integrazione di servizi Nfc sulla Sim di PosteMobile con i servizi BancoPosta, Poste Italiane prosegue il suo percorso che punta a semplificare la vita delle persone, rendendo il cellulare lo strumento con il quale assolvere numerose attivita' quotidiane.

Il meccanismo e' molto semplice: con la Sim Nfc di PosteMobile, nella quale e' gia' integrata una carta prepagata Postepay Nfc "smaterializzata", il telefonino dialoghera' con i nuovi Pos abilitati ai pagamenti in proximita'. Bastera' quindi avvicinare il cellulare al lettore per eseguire in tutta semplicita' e sicurezza l'operazione di pagamento. Per gli importi fino a 25 euro non ci sara'neppure la necessita' di digitare il Pin, che resta invece obbligatorio per importi superiori. In questo modo, il cellulare, che e' l'unico oggetto che non si dimentica mai a casa, diventa portafoglio a tutti gli effetti. Nel prossimo futuro l'applicazione Nfc consentira' anche di rendere disponibili sul cellulare anche servizi di e-Government della Pa per l'identificazione e il riconoscimento digitale, smaterializzando e trasferendo direttamente sulla Sim la carta d'identita', il passaporto, la tessera sanitaria, la patente e la firma elettronica. Anche con questo nuovo servizio Poste italiane conferma il proprio ruolo di partner privilegiato della Pa.

## **POSTE: CON TECNOLOGIA NFC SHOPPING E BOLLETTINI SI PAGANO CON TELEFONINO**

ROMA (ITALPRESS) - Poste Italiane apre una nuova frontiera nello stile di vita e rende disponibile sul mercato, per prima in Italia, l'innovativo sistema di pagamento "contactless" tramite tecnologia NFC che permettera' di fare shopping nei negozi abilitati e pagare gli acquisti direttamente via telefonino, grazie all'integrazione tra i servizi di comunicazione di PosteMobile e quelli di pagamento di BancoPosta. A breve la tecnologia NFC sara' in dotazione anche negli uffici postali e sui palmari dei portalettere telematici per consentire ai clienti il pagamento di bollettini, raccomandate o pacchi tramite cellulare. L'adozione della nuova tecnologia rappresenta la naturale evoluzione nei pagamenti da cellulare che diventa cosi' sempre piu' versatile e "contenitore" di servizi "smaterializzati" come il biglietto dell'autobus, il badge aziendale e i documenti d'identita'. La Sim PosteMobile di nuova generazione consentira' di fare acquisti nei molti punti vendita in tutta Italia che adottano gia' il sistema NFC, di cui moltissimi gia' presenti sulla territorio milanese. Saranno infatti a Milano i primi uffici postali a commercializzarla gia' dal prossimo dicembre. Il meccanismo e' molto semplice: con la Sim NFC di PosteMobile, il telefonino dialoghera' con i nuovi POS abilitati ai pagamenti in prossimita'. Bastera' quindi avvicinare il cellulare al lettore per eseguire in tutta semplicita' e sicurezza l'operazione di pagamento. Per gli importi fino a 25 euro non ci sara' neppure la necessita' di digitare il Pin, che resta invece obbligatorio per importi superiori.

## **POSTE: CON TECNOLOGIA NFC SHOPPING O BOLLETTE SI PAGANO COL TELEFONINO =**

(ASCA) - Roma, 17 ott - Poste Italiane apre una nuova frontiera nello stile di vita e rende disponibile sul mercato, per prima in Italia, l'innovativo sistema di pagamento "contactless" tramite tecnologia NFC. La nuova tecnologia permettera' di fare shopping nei negozi abilitati e pagare gli acquisti direttamente via telefonino, grazie all'integrazione tra i servizi di comunicazione di PosteMobile, operatore telefonico del Gruppo Poste Italiane, e quelli di pagamento di BancoPosta. A breve - si legge in una nota - la tecnologia NFC sara' in dotazione anche negli uffici postali e sui palmari dei portalettere telematici per consentire ai clienti il pagamento di bollettini, raccomandate o pacchi tramite cellulare.

Poste Italiane sara' dunque la prima a offrire alla propria clientela l'intera piattaforma di servizio: l'esclusiva scheda Sim PosteMobile permettera' di utilizzare il telefonino come mezzo di pagamento nei punti vendita abilitati e negli uffici postali, al tempo stesso, la rete di uffici postali adottera' la tecnologia NFC per accettare il pagamento via cellulare per operazioni postali, finanziarie o per ricarica della Sim o delle carte prepagate Postepay.

Gia' dal lancio di PosteMobile, Poste Italiane ha integrato per prima funzionalita' di comunicazione con quelle di pagamento (attraverso l'associazione della SIM con uno strumento di pagamento BancoPosta) consentendo pagamenti direttamente dal cellulare e attestandosi nel tempo come leader nei Remote Financial Services con oltre 1 Mln di clienti abilitati e un transato annuo superiore ai 250 MlnEuro.

L'adozione della nuova tecnologia NFC sulle SIM PosteMobile, rappresenta quindi la naturale evoluzione nei pagamenti da cellulare che diventa cosi' sempre piu' versatile: non solo strumento di comunicazione mobile, ma anche di pagamento "contactless" per lo shopping nei negozi abilitati, e "contenitore" di servizi "smaterializzati" come il biglietto dell'autobus, il badge aziendale e i documenti d'identita'.

La SIM PosteMobile di nuova generazione consentira' di fare acquisti nei molti punti vendita in tutta Italia che adottano gia' il sistema NFC, di cui moltissimi gia' presenti sulla territorio milanese. Saranno

infatti a Milano i primi uffici postali a commercializzarla già dal prossimo dicembre. Attraverso l'integrazione di servizi NFC sulla Sim di PosteMobile con i servizi BancoPosta, Poste Italiane prosegue il suo percorso che punta a semplificare la vita delle persone, rendendo il cellulare lo strumento con il quale assolvere numerose attività quotidiane.

Il meccanismo è molto semplice: con la Sim NFC di PosteMobile, - nella quale è già integrata una carta prepagata Postepay NFC "smaterializzata", il telefonino dialogherà con i nuovi POS abilitati ai pagamenti in prossimità. Basterà quindi avvicinare il cellulare al lettore per eseguire in tutta semplicità e sicurezza l'operazione di pagamento. Per gli importi fino a 25 euro non ci sarà neppure la necessità di digitare il Pin, che resta invece obbligatorio per importi superiori. In questo modo, il cellulare, che è l'unico oggetto che non si dimentica mai a casa, diventa portafoglio a tutti gli effetti. Nel prossimo futuro l'applicazione NFC consentirà anche di rendere disponibili sul cellulare anche servizi di e-Government della PA per l'identificazione e il riconoscimento digitale, smaterializzando e trasferendo direttamente sulla SIM la carta d'identità, il passaporto, la tessera sanitaria, la patente e la firma elettronica. Anche con questo nuovo servizio Poste italiane conferma il proprio ruolo di partner privilegiato della PA.

### **POSTE ITALIANE: AVVIA NFC, IL NUOVO SISTEMA DI PAGAMENTO 'CONTACTLESS'**

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Roma, 17 ott - Poste Italiane rende disponibile sul mercato per prima in Italia il nuovo sistema di pagamento 'contactless' tramite tecnologia Nfc che permetterà di fare shopping nei negozi abilitati e pagare gli acquisti direttamente via telefonino, grazie all'integrazione tra i servizi di comunicazione di PosteMobile e quelli di pagamento di BancoPosta.

A breve, informa una nota, la tecnologia Nfc sarà in dotazione anche negli uffici postali e sui palmari dei portalettere telematici per consentire ai clienti il pagamento di bollettini, raccomandate o pacchi tramite cellulare. La scheda Sim PosteMobile permetterà di utilizzare il telefonino come mezzo di pagamento nei punti vendita abilitati e negli uffici postali e la rete di uffici postali adotterà la tecnologia Nfc per accettare il pagamento via cellulare per operazioni postali, finanziarie o per ricarica della Sim o delle carte prepagate Postepay.

### **POSTE/ SHOPPING O BOLLETTINO POSTALE SI PAGANO CON IL TELEFONINO - GRAZIE ALLA TECNOLOGIA NFC**

Roma, 17 ott. (TMNews) - Poste Italiane rende disponibile sul mercato il sistema di pagamento "contactless" tramite tecnologia NFC che permetterà di fare shopping nei negozi abilitati e pagare gli acquisti direttamente via telefonino, grazie all'integrazione tra i servizi di comunicazione di PosteMobile, operatore telefonico del Gruppo Poste Italiane, e quelli di pagamento di BancoPosta. Lo comunica la società. A breve la tecnologia NFC sarà in dotazione anche negli uffici postali e sui palmari dei portalettere telematici per consentire ai clienti il pagamento di bollettini, raccomandate o pacchi tramite cellulare.

"Poste Italiane sarà dunque la prima a offrire alla propria clientela l'intera piattaforma di servizio: l'esclusiva scheda Sim PosteMobile permetterà di utilizzare il telefonino come mezzo di pagamento nei punti vendita abilitati e negli uffici postali, al tempo stesso, la rete di uffici postali - spiega Poste - adotterà la tecnologia NFC per accettare il pagamento via cellulare per operazioni postali, finanziarie o per ricarica della Sim o delle carte prepagate Postepay".

## Poste, tutto pronto per i pagamenti via cellulare. A dicembre si partirà con le vendite

■ È una gara a chi arriva per primo quella che si è aperta tra operatori telefonici e banche per lanciare i nuovi pagamenti via telefonino. Ma a tagliare per prime il traguardo saranno probabilmente le Poste Italiane, che hanno già collaudato la nuova tecnologia e sono pronte a partire, tanto che le vendite delle nuove sim abilitate ai pagamenti inizieranno già a dicembre. Il gruppo guidato da Massimo Sarmi ha potuto godere del vantaggio di avere nel gruppo sia una banca, il BancoPosta, sia un operatore telefonico, PosteMobile. La sim PosteMobile di nuova generazione consentirà così di fare acquisti nei punti vendita che adottano il sistema tecnologico Nfc, che consente di eseguire la transazione semplicemente avvicinando il telefonino al

Pos. E anche se il nuovo iPhone 5 non è abilitato a questa funzione, la gran parte dei nuovi smart phone sono invece già dotati della nuova tecnologia Nfc. Quali sono i punti vendita già pronti? Per ora nell'elenco ci sono Zara, Esselunga, McDonald's e Autogrill. Ma la lista è ovviamente destinata ad allungarsi velocemente. Per gli importi fino a 25 euro non ci sarà neppure bisogno di digitare il pin, che resta invece obbligatorio per transazioni superiori. In pratica il cellulare è destinato a diventare un portafoglio. Non solo. A breve, secondo i progetti di Sarmi, anche il postino telematico e gli uffici postali accetteranno pagamenti tramite cellulare Nfc sia per le operazioni postali sia per quelle finanziarie. Del

resto le Poste Italiane hanno investito molto

negli ultimi anni sul sistema dei pagamenti: già dal lancio di PosteMobile la società aveva scelto di integrare le funzionalità di comunicazione con quelle di pagamento consentendo di pagare dal cellulare i bollettini postali o di ricaricare la carta prepagata. Operazioni che erano state abilitate a un milione di clienti delle Poste che hanno compiuto operazioni per un transato annuo di 250 milioni. I dati del primo trimestre 2012 hanno confermato un mercato in rapido sviluppo: a marzo sono stati registrati, per esempio, 2 milioni di disposizioni per pagare bollettini o trasferire denaro, con un incremento del 33% rispetto allo stesso periodo del 2011. L'interesse, insomma, è altissimo. (riproduzione riservata)

**Anna Messia**



## PosteMobile lancia la nuova sim per pagare con il telefonino

Lo shopping nella catena d'abbigliamento o il panino al fast food, ma anche il bollettino postale. Sarà possibile pagarli direttamente con il telefonino grazie alla tecnologia Nfc (Near field communication, comunicazione di vicinanza, senza contatto) adottata dalle nuove sim di PosteMobile integrate con BancoPosta.

Poste Italiane rende così disponibile sul mercato il nuovo sistema di pagamento utilizzabile nei negozi abilitati. A breve la tecnologia Nfc sarà in dotazione anche negli uffici postali e sui palmari dei portalettere telematici per consentire ai clienti il pagamento di bollettini, raccomandate o pacchi tramite cellulare.

Il meccanismo è semplice: con la sim Nfc di PosteMobile, nella quale è già integrata una carta prepagata Postepay Nfc smaterializzata, il telefonino dialogherà con i nuovi Pos abilitati ai pagamenti in prossimità. Basterà quindi avvicinare il cellulare al lettore per eseguire in tutta semplicità e sicurezza l'operazione di pagamento. Per gli importi fino a 25 euro non ci sarà neppure la necessità di digitare il pin, che resta invece obbligatorio per importi superiori. In questo modo, il cellulare, che è l'unico oggetto che non si dimentica mai a casa, diventa portafoglio a tutti gli effetti.

Nel prossimo futuro l'applicazione Nfc consentirà anche di rendere disponibili sul cellulare servizi di e-government della pubblica amministrazione per l'identificazione e il riconoscimento digitale, smaterializzando e trasferendo direttamente sulla sim la carta d'identità, il passaporto, la tessera sanitaria, la patente e la firma elettronica.

Già dal lancio di PosteMobile, Poste Italiane ha integrato funzionalità di comunicazione con quelle di pagamento (attraverso l'associazione della Sim con uno strumento di BancoPosta) consentendo pagamenti direttamente dal cellulare. I cosiddetti remote financial services dell'operatore hanno raggiunto 1 milione di clienti abilitati e un transato annuo superiore ai 250 milioni di euro secondo le dichiarazioni della società.

Saranno a Milano i primi uffici postali a commercializzare la nuova sim già dal prossimo dicembre.

© Riproduzione riservata



## Poste italiane: i pagamenti passano per il cellulare

servizio a pag. 6

# E' il telefonino la nuova carta di credito, la tecnologia Nfc cambia i sistemi di transazione

## Poste Italiane e la 'rivoluzione' dei pagamenti

### PosteMobile e BancoPosta insieme per sviluppare la prima piattaforma di servizi

Poste Italiane apre una nuova frontiera nello stile di vita e rende disponibile sul mercato, per prima in Italia, l'innovativo sistema di pagamento contactless tramite tecnologia Nfc che permetterà di fare shopping nei negozi abilitati e pagare gli acquisti direttamente via telefonino, grazie all'integrazione tra i servizi di comunicazione di PosteMobile, operatore telefonico del Gruppo Poste Italiane, e quelli di pagamento di BancoPosta. A breve la tecnologia Nfc sarà in dotazione anche negli uffici postali e sui palmari dei portatili telematici per consentire ai clienti il pagamento di bollettini, raccomandate o pacchi tramite cellulare.

Poste Italiane sarà dunque la prima a offrire alla propria clientela l'intera piattaforma di servizio: l'esclusiva scheda Sim PosteMobile permetterà di utilizzare il telefonino come mezzo di pagamento nei punti vendita abilitati e negli uffici postali, al tempo stesso, la rete di uffici postali adotterà la tecnologia Nfc per accettare il pagamento via cellulare per operazioni postali, finanziarie o per ricarica della Sim o delle carte prepagate Postepay. Già dal lancio di PosteMobile, Poste Italiane ha integrato per prima funzionalità di comunicazione con quelle di pagamento (attraverso l'associazione della Sim con uno strumento di pagamento BancoPosta)

consentendo pagamenti direttamente dal cellulare e attestandosi nel tempo come leader nei Remote Financial Services con oltre un Mln di clienti abilitati e un transato annuo superiore ai 250

Mln euro.

L'adozione della nuova tecnologia Nfc sulle Sim PosteMobile, rappresenta quindi la naturale evoluzione nei pagamenti da cellulare che diventa così sempre più versatile: non solo strumento di comunicazione mobile, ma anche di pagamento "contactless" per lo shopping nei negozi abilitati, e "contenitore" di servizi "smaterializzati" come il biglietto dell'autobus, il badge aziendale e i documenti d'identità. La Sim PosteMobile di nuova generazione consentirà di fare acquisti nei molti punti vendita in tutta Italia che adottano

già il sistema Nfc, di cui moltissimi già presenti sulla territorio milanese. Saranno infatti a Milano i primi uffici postali a commercializzarla già dal prossimo dicembre. Attraverso l'integrazione di servizi Nfc sulla Sim di PosteMobile con i servizi BancoPosta, Poste Italiane prosegue il suo percorso che punta a semplificare la vita delle persone, rendendo il cellulare lo strumento con il quale assolvere numerose attività quotidiane.

Il meccanismo è molto semplice:

con la Sim Nfc di PosteMobile, nella quale è già integrata una carta prepagata Postepay Nfc "smaterializzata", il telefonino dialogherà con i nuovi Pos abilitati ai pagamenti in prossimità. Basterà quindi avvicinare il cellulare al lettore per eseguire in tutta semplicità e sicurezza l'operazione di pagamento. Per gli importi fino a 25 euro non ci sarà neppure la necessità di digitare il Pin, che resta invece obbligatorio per importi superiori. In questo modo, il cellulare, che è l'unico oggetto che non si dimentica mai a casa, diventa portafoglio a

tutti gli effetti.

Nel prossimo futuro l'applicazione Nfc consentirà anche di rendere disponibili sul cellulare anche servizi di e-Government della Pa per l'identificazione e il riconoscimento digitale, smaterializzando e trasferendo direttamente sulla Sim la carta d'identità, il passaporto, la tessera sanitaria, la patente e la firma elettronica. Anche con questo nuovo servizio Poste italiane conferma il proprio ruolo di partner privilegiato della Pa.

Nicola Iacovino



### **TLC: ACCORDO TRA 5 OPERATORI PER PAGAMENTI CON CELLULARE - TRA TELECOM, VODAFONE, WIND, 3 ITALIA E POSTEMOBILE**

(ANSA) - ROMA, 19 OTT - Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile hanno stretto un accordo per lo sviluppo di una piattaforma per i pagamenti attraverso il cellulare.

La piattaforma, informa una nota, e' basata su tecnologia Nfc (Near Field Communication) e garantisce la piena interoperabilita' delle soluzioni tecniche secondo gli standard Gsma, l'associazione internazionale degli operatori mobili. L'obiettivo e' la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilita' dei servizi di pagamento tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. Entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sara' equipaggiato con tecnologia Nfc, mentre il numero di negozi dotati di POS abilitati al pagamento contactless sara' superiore a 150.000.(ANSA).

### **TLC: ACCORDO TELECOM-VODAFONE-WIND-3-POSTE PER SVILUPPO NFC**

ROMA (MF-DJ)--Telecom I., Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile annunciano un accordo per lo sviluppo di una piattaforma di Mobile Payment basata su tecnologia Near Field Communication (Nfc), al fine di garantire la piena interoperabilita' delle soluzioni tecniche secondo gli standard Gsma, l'associazione internazionale degli operatori mobili.

L'obiettivo, si legge in una nota, e' la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilita' dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La Sim degli operatori sara' il cardine del sistema e permettera' di gestire ogni aspetto di sicurezza.

Gli operatori mobili collaboreranno per garantire la massima diffusione di terminali (smartphone, ma non solo) abilitati alla tecnologia Nfc, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento. Gia' entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sara' equipaggiato con tecnologia Nfc, mentre il numero di negozi dotati di Pos abilitati al pagamento contactless sara' superiore a 150.000. Il primo partner sara' Sia, gruppo all'avanguardia nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento che creera' un hub inter-operatore per i pagamenti. L'ecosistema Nfc sara' pertanto aperto, ogni nuovo service provider potra' sfruttarne le potenzialita' semplicemente connettendosi alla piattaforma. Le Banche e gli altri istituti che emettono carte di pagamento potranno estendere la propria offerta con prodotti di mobile payment e raggiungere potenzialmente tutta la base clienti dei 5 operatori coinvolti. com/ren

### **TLC/ ACCORDO OPERATORI SU SVILUPPO PIATTAFORMA PER MOBILE PAYMENT - INTESA TRA TELECOM, VODAFONE, WIND, 3 ITALIA E POSTEMOBILE**

Milano, 19 ott. (TMNews) - Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile insieme per il mobile payment. E' stato trovato un accordo per lo sviluppo di una piattaforma basata su tecnologia Nfc - Near Field Communication per garantire la piena interoperabilita' delle soluzioni tecniche secondo gli standard Gsma, l'associazione internazionale degli operatori mobili.

L'obiettivo - si legge in una nota del gruppo Telecom - e' la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilita' dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono la realizzazione di un'architettura che possa semplificare

l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La sim degli operatori sarà il cardine del sistema e permetterà di gestire ogni aspetto di sicurezza. (segue)

## **TLC/ ACCORDO OPERATORI SU SVILUPPO PIATTAFORMA PER MOBILE... -2- PRIMO PARTNER SIA CHE CREERÀ UN HUB INTER-OPERATORE PER PAGAMENTI**

Milano, 19 ott. (TMNews) - Gli operatori mobili vogliono proporsi come enabler tecnologici del servizio e collaboreranno per garantire la massima diffusione di terminali (smartphone, ma non solo) abilitati alla tecnologia Nfc, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento. Già entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sarà equipaggiato con tecnologia Nfc mentre il numero di negozi dotati di Pos abilitati al pagamento contactless sarà superiore a 150mila.

Il primo partner sarà Sia che creerà un hub inter-operatore per i pagamenti. L'ecosistema Nfc sarà pertanto aperto, ogni nuovo service provider potrà sfruttarne le potenzialità semplicemente connettendosi alla piattaforma. Le Banche e gli altri istituti che emettono carte di pagamento potranno estendere la propria offerta con prodotti di mobile payment e raggiungere potenzialmente tutta la base clienti dei 5 operatori coinvolti. Red-Rar

## **TLC: OPERATORI INSIEME PER IL MOBILE PAYMENT**

MILANO (ITALPRESS) - Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile hanno siglato un accordo per lo sviluppo di una piattaforma di Mobile Payment basata su tecnologia NFC – Near Field Communication, con lo scopo di garantire "la piena interoperabilità delle soluzioni tecniche secondo gli standard GSMA, l'associazione internazionale degli operatori mobili", si legge in una nota congiunta. L'obiettivo dell'intesa è "la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilità dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone - prosegue il comunicato -. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La SIM degli operatori sarà il cardine del sistema e permetterà di gestire ogni aspetto di sicurezza".

"Gli operatori mobili vogliono proporsi come enabler tecnologici del servizio e collaboreranno per garantire la massima diffusione di terminali (smartphone, ma non solo) abilitati alla tecnologia NFC, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento - sottolineano le aziende -. Già entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sarà equipaggiato con tecnologia NFC, mentre il numero di negozi dotati di POS abilitati al pagamento contactless sarà superiore a 150.000". (ITALPRESS) - (SEGUE).

## **TLC: OPERATORI INSIEME PER IL MOBILE PAYMENT-2-**

"Il primo partner sarà SIA, gruppo all'avanguardia nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento che creerà un hub inter-operatore per i pagamenti - prosegue la nota -. L'ecosistema NFC sarà pertanto aperto, ogni nuovo service provider potrà sfruttarne le potenzialità semplicemente connettendosi alla piattaforma. Le banche e gli altri istituti che emettono carte di pagamento potranno estendere la propria offerta con prodotti di mobile payment e raggiungere potenzialmente tutta la base clienti dei 5 operatori coinvolti". (ITALPRESS).

### **TLC: ACCORDO OPERATORI PER IL MOBILE PAYMENT =**

(AGI) - Roma, 19 ott. - Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile annunciano un accordo per lo sviluppo di una piattaforma di Mobile Payment basata su tecnologia NFC - Near Field Communication, al fine di garantire la piena interoperabilit  delle soluzioni tecniche secondo gli standard GSMA, l'associazione internazionale degli operatori mobili. E' quanto si legge in una nota. "L'obiettivo e' la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilit  dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La SIM degli operatori sara' il cardine del sistema e permettera' di gestire ogni aspetto di sicurezza". (SEGUE).

### **TLC: ACCORDO OPERATORI PER IL MOBILE PAYMENT (2)=**

(AGI) - Roma, 19 ott. - "Gli operatori mobili vogliono proporsi come enabler tecnologici del servizio e collaboreranno per garantire la massima diffusione di terminali (smartphone, ma non solo) abilitati alla tecnologia NFC, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento. Gi  entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sara' equipaggiato con tecnologia NFC, mentre il numero di negozi dotati di POS abilitati al pagamento contactless sara' superiore a 150.000" prosegue la nota aggiungendo che "il primo partner sara' SIA, gruppo all'avanguardia nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento che creera' un hub inter-operatore per i pagamenti. L'ecosistema NFC sara' pertanto aperto, ogni nuovo service provider potra' sfruttarne le potenzialita' semplicemente connettendosi alla piattaforma. Le Banche e gli altri istituti che emettono carte di pagamento potranno estendere la propria offerta con prodotti di mobile payment e raggiungere potenzialmente tutta la base clienti dei 5 operatori coinvolti".(AGI)

### **TELECOM ITALIA:CON VODAFONE, WIND, 3 E POSTEMOBILE PER IL MOBILE PAYMENT =**

(ASCA) - Roma, 19 ott - Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile annunciano un accordo per lo sviluppo di una piattaforma di Mobile Payment basata su tecnologia Nfc - Near Field Communication, al fine di garantire la piena interoperabilit  delle soluzioni tecniche secondo gli standard Gsma, l'associazione internazionale degli operatori mobili.

L'obiettivo, informa una nota, e' la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilit  dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La SIM degli operatori sara' il cardine del sistema e permettera' di gestire ogni aspetto di sicurezza.

Gli operatori mobili vogliono proporsi come enabler tecnologici del servizio e collaboreranno per garantire la massima diffusione di terminali (smartphone, ma non solo) abilitati alla tecnologia NFC, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento. Gi  entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sara' equipaggiato con tecnologia NFC, mentre il numero di negozi dotati di POS abilitati al pagamento contactless sara' superiore a 150.000. Il primo partner sara' Sia, gruppo all'avanguardia nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento che creera' un hub inter-operatore per i pagamenti. L'ecosistema Nfc sara' pertanto aperto, ogni nuovo service provider potra' sfruttarne le potenzialita' semplicemente connettendosi alla piattaforma. Le Banche e gli altri istituti che emettono carte di pagamento potranno estendere la

propria offerta con prodotti di mobile payment e raggiungere potenzialmente tutta la base clienti dei 5 operatori coinvolti.

#### **ACCORDO TRA TELECOM ITALIA, VODAFONE, WIND, 3 ITALIA E POSTEMOBILE SULLO SVILUPPO DELLA PRIMA PIATTAFORMA COMUNE PER I PAGAMENTI NFC SU SIM**

Roma, 19 OTT (il Velino/AGV) - Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile annunciano un accordo per lo sviluppo di una piattaforma di Mobile Payment basata su tecnologia NFC (Near field communication), al fine di garantire la piena interoperabilit  delle soluzioni tecniche secondo gli standard GSMA, l'associazione internazionale degli operatori mobili. L'obiettivo   la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilit  dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La sim degli operatori sar  il cardine del sistema e permettera' di gestire ogni aspetto di sicurezza. Gli operatori mobili vogliono proporsi come enabler tecnologici del servizio e collaboreranno per garantire la massima diffusione di terminali (smartphone, ma non solo) abilitati alla tecnologia NFC, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento. Gi  entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sar  equipaggiato con tecnologia NFC, mentre il numero di negozi dotati di POS abilitati al pagamento contactless sar  superiore a 150 mila. Il primo partner sar  SIA, gruppo all'avanguardia nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento che creera' un hub inter-operatore per i pagamenti. L'ecosistema NFC sar  pertanto aperto, ogni nuovo service provider potra' sfruttarne le potenzialit  semplicemente connettendosi alla piattaforma. Le Banche e gli altri istituti che emettono carte di pagamento potranno estendere la propria offerta con prodotti di mobile payment e raggiungere potenzialmente tutta la base clienti dei cinque operatori coinvolti. - [www.ilvelino.it](http://www.ilvelino.it) - (com/ban)

#### **TLC: INTESA TELECOM, VODAFONE, WIND, 3 ITALIA E POSTEMOBILE PER MOBILE PAYMENT =**

Roma, 19 ott. (Adnkronos) - Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile annunciano un accordo per lo sviluppo di una piattaforma di Mobile Payment basata su tecnologia Nfc - Near Field Communication, al fine di garantire la piena interoperabilit  delle soluzioni tecniche secondo gli standard Gsma, l'associazione internazionale degli operatori mobili.

L'obiettivo   la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilit  dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La Sim degli operatori sar  il cardine del sistema e permettera' di gestire ogni aspetto di sicurezza. (segue)

#### **TLC: INTESA TELECOM, VODAFONE, WIND, 3 ITALIA E POSTEMOBILE PER MOBILE PAYMENT (2) =**

(Adnkronos) - Gli operatori mobili vogliono proporsi come enabler tecnologici del servizio e collaboreranno per garantire la massima diffusione di terminali (smartphone, ma non solo) abilitati alla tecnologia NFC, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento. Gi  entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sar  equipaggiato con tecnologia NFC, mentre il numero di negozi dotati di POS abilitati al pagamento contactless sar  superiore a 150.000.

Il primo partner sarà SIA, gruppo all'avanguardia nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento che creerà un hub inter-operatore per i pagamenti.

L'ecosistema NFC sarà pertanto aperto, ogni nuovo service provider potrà sfruttarne le potenzialità semplicemente connettendosi alla piattaforma. Le Banche e gli altri istituti che emettono carte di pagamento potranno estendere la propria offerta con prodotti di mobile payment e raggiungere potenzialmente tutta la base clienti dei 5 operatori coinvolti. (Sec/Ct/Adnkronos)

### **Operatori Tlc firmano accordo per piattaforma Mobile Payment**

Roma, 19 OTT (Prima Pagina News)- Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile hanno siglato un accordo per lo sviluppo di una piattaforma di Mobile Payment basata su tecnologia NFC – Near Field Communication, con lo scopo di garantire "la piena interoperabilità delle soluzioni tecniche secondo gli standard GSMA, l'associazione internazionale degli operatori mobili", si legge in una nota congiunta. L'obiettivo dell'intesa è "la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilità dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone - prosegue il comunicato -. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La SIM degli operatori sarà il cardine del sistema e permetterà di gestire ogni aspetto di sicurezza".

"Già entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sarà equipaggiato con tecnologia NFC, mentre il numero di negozi dotati di POS abilitati al pagamento contactless sarà superiore a 150.000". 191446 OTT 12

# POSTEMOBILE, L'ASCOLTO È SOCIAL

INSTAURARE CON IL CLIENTE UN DIALOGO A DUE VIE: QUESTA È L'OTTICA CON CUI POSTEMOBILE APPROCCIA DA QUALCHE ANNO IL MONDO DEI SOCIAL MEDIA, UN AMBIENTE SEMPRE PIÙ FREQUENTATO DALLE AZIENDE, NON SEMPRE PERÒ NEL MODO GIUSTO. NON URLARE, MA 'SUONARE A CAMPANELLINI', E, SOPRATTUTTO, ASCOLTARE: UNA STRATEGIA, QUESTA, VINCENTE, CHE PORTA L'AZIENDA AL PRIMO POSTO PER VELOCITÀ DI RISPOSTA NELLA CLASSIFICA DI BLOGMETER.

DI ILARIA MYR

**Essere sui social media** è una scelta strategica, un modo per costruire con i clienti una conversazione proficua. Fondamentale è l'ascolto, che l'azienda deve essere pronta a mettere in atto. Ne sa qualcosa PosteMobile, che nella classifica di BlogMeter sulle aziende e i social network, è al primo posto per rapidità di risposta. La ricetta di questo successo? La spiega **Barbara Montepilli**, responsabile comunicazione commerciale PosteMobile.

***Nella classifica di Blogmeter, PosteMobile è al primo tempo per velocità di risposta sui social network. Come vi siete conquistati questo primato?***

Questo risultato è per noi una conferma che la strada finora perseguita è quella giusta: l'ascolto del cliente innanzitutto. Per noi il mondo social non è solo una vetrina di visibilità. La cosa veramente importante è invece saper cogliere le opportunità

che questo mondo apre alle aziende, in primis la possibilità di instaurare un dialogo vero e diretto con il cliente. E bisogna farlo con i modi, ma anche con i tempi giusti.



Barbara Montepilli, responsabile comunicazione commerciale PosteMobile

Se vuoi stare nei social devi essere social anche nei tempi di risposta.

***Come nella pratica gestite la vostra presenza sui social?***

Attualmente gestiamo quasi tutto in casa e con investimenti davvero ridotti, sia in termini di budget sia di risorse. Abbiamo creato un 'team 160', il nostro servizio clienti dedicato a Facebook, che cura la parte di caring, mentre la comunicazione commerciale, coordinandosi con il resto dell'azienda, cura la parte editoriale e di ingaggio sulla pagina Facebook e sugli altri canali social. In passato, ci siamo rivolti alle agenzie e lo faremo in futuro, ma il cuore pulsante resteranno le persone di PosteMobile, perché vogliamo continuare a mantenere un rapporto più diretto possibile con i nostri clienti.

***Quali sono a suo avviso i vantaggi che un'azienda come PosteMobile può avere da una presenza sul mondo dei social?***

I nostri competitor hanno enormi budget da investire in quella che definisco la comunicazione 'urlata'. Per farci notare, abbiamo quindi scelto una strada diversa: 'suo-



La presenza online e sui social media di PosteMobile passa anche per YouTube, Pinterest e Flickr

rincorsa per essere presenti un po' ovunque, ma non sempre c'è la voglia da parte delle aziende di instaurare un dialogo autentico con gli utenti. Cosa si dovrebbe fare? Saper rispondere con convinzione alla domanda che chiunque potrebbe porre in qualsiasi momento: "Voi qui che ci state a fare?".

### ***Quanta 'fetta' del budget di comunicazione destinate alle attività social, e più in generale a quelle social?***

Alla comunicazione online destiniamo molte delle nostre risorse, non soltanto in termini economici. Quando non hai a disposizione il budget dei competitor, puoi giocare la partita della creatività, e sorprendentemente accorgerti che Davide può vincere contro Golia. Sul versante social abbiamo, ad oggi, costruito una relazione. Ora i nostri investimenti saranno diretti a rendere questa relazione ancora più solida e coinvolgente.

nare campanellini' laddove tutti gridano. La nostra è stata una scelta strategica, precisa e ponderata e non dettata esclusivamente da questioni di budget. Bisogna però scegliere i campanellini giusti e saperli suonare con energia, in modo che in molti possano sentirli.

### ***Quali sono le regole per utilizzarli al meglio?***

Nel mondo social è tutto troppo imprevedibile per sottostare a delle regole. Posso però dire che rispetto e trasparenza, così come intuito e buon senso, sono le linee guida che in generale regolano l'agire di un'azienda. Noi siamo una realtà di persone che parla ad altre persone, che sia in un ufficio postale o sulla pagina Facebook. L'unica vera regola che ci siamo dati è cercare la qualità della relazione, e non limitarci a rincorrere i numeri: essere vincenti in questo mondo non può e non deve essere rappresentato dal numero di fan o di follower che hai conquistato, o, peggio ancora, acquistato.

### ***Esistono dei rischi legati a questo tipo di attività?***

Il rischio è quello che ogni relazione vera comporta. Sui social si è continuamente esposti, nel bene e nel male. Se la relazione è sana, assumere la responsabilità non solo dei rischi, ma piuttosto della relazione può essere davvero gratificante. Per l'azienda e per il cliente.

### ***A suo avviso, oggi le aziende hanno realmente capito le potenzialità di questi strumenti e la giusta modalità di approcciarli? Se no, che cosa si dovrebbe fare?***

L'errore più frequente è quello di utilizzare i social media come fossero media tradizionali, senza sfruttarne appieno le potenzialità, limitandosi a una funzione da 'vetrina'. Altro errore è attivare i canali e 'dimenticarsi' di presidiarli, utilizzandoli semplicemente per rilanciare contenuti promozionali, escludendo ogni dialogo per non rischiare. Non basta essere su Facebook per essere un'azienda social. C'è una sorta di

### ***Ci può citare una case history di PosteMobile legata al mondo social?***

L'intuizione più soddisfacente è stata il crowdsourcing. Tre anni fa ci siamo rivolti per la prima volta a Zooppa, una delle maggiori piattaforme italiane di contest user generated content, ottenendo riscontri impensabili che hanno finito per aprire la strada a molte aziende, competitor inclusi. Chiedere alla community di Zooppa di partecipare a contest creativi per raccontare il nostro brand e, tra le proposte, scegliere la creatività migliore è un'occasione eccezionale per consolidare un dialogo diretto con clienti e prospect e ottenere, nel perimetro di budget davvero contenuti, idee molto diverse da quelle che le agenzie solitamente propongono. È il caso di 'Speed date', vincitore del secondo contest Zooppa, e primo video realizzato in crowdsourcing, poi divenuto spot della campagna di brand awareness di PosteMobile, diffusa offline e su scala nazionale sul circuito cinema. **nc**

# i quaderni della comunicazione

la guida per orientarsi nel mondo dei media, della pubblicità e del marketing



webook  
*il futuro a portata di mano*

ADG  
GROUP

tg|adv

### **I KPI di Postemobile**

**Barbara Montepilli**, responsabile comunicazione commerciale di

**PosteMobile**, porta l'esperienza maturata in azienda: "Sito web e canali Social

hanno certamente logiche di misurazione differenti: di un sito si misurano quantità e qualità del traffico, di un canale Social sono più rilevanti i legami creati tra brand e audience in termini di awareness, reputation e potenziale viralità. A fronte di queste considerazioni ritengo che non sia pensabile l'applicazione di una misurazione scientifica del ROI, come se la comunicazione Social fosse un investimento che si basa su una logica di causa-effetto immediata.

Ciò ovviamente non deve diventare la giustificazione per investimenti privi di criterio, senza un rigido controllo basato su indicatori misurabili. In sintesi: non posso calcolare un ROI, ma devo definire dei precisi risultati da conseguire in funzione di ciò che l'azienda vuole ottenere dai Social Media. Gli indicatori da misurare saranno quindi differenti a seconda degli obiettivi: Vendite, Caring,



Barbara Montepilli, responsabile comunicazione commerciale PosteMobile

Market Intelligence, Brand awareness (spesso il canale ne persegue più di uno). Questo consente di trarre anche un'altra conclusione: non esistono indicatori universali validi per tutte le aziende, poiché questi dipendono dagli obiettivi di ognuna. PosteMobile ha definito una scorecard di obiettivi specifici (ciascuno contraddistinto da un peso sulla strategia totale) e su questi ha definito i propri KPI a livello operativo. Ciascun canale sociale dispone già di KPI tipici definiti dalla piattaforma 'by design'; PosteMobile non ritiene questi parametri necessariamente determinanti o fondamentali. Abbiamo identificato a priori i driver di valore e successivamente abbiamo identificato gli strumenti più idonei al tracciamento/misurazione degli stessi (eventualmente ricorrendo a proxy). Ad esempio non abbiamo mai ritenuto utile accumulare fan

(spesso con tecniche discutibili) semplicemente per non essere da meno nei confronti della concorrenza. Abbiamo invece sempre puntato a intercettare il pubblico di maggior valore per l'azienda e a ingaggiarlo per specifici obiettivi aziendali. Da questo punto di vista è esemplificativa la recente esperienza di promozione social legata al lancio della nuova serie Tv de "I Cesaroni" che mirava a raccogliere fan su uno specifico target sul quale verranno costruite azioni di comunicazione 'ad hoc'.

Approfondiamo quindi il tema dei KPI di riferimento scelti dall'azienda e le logiche che vi sono a monte: "Cerchiamo sempre di identificare due componenti di risultato di ogni iniziativa di comunicazione Social – riprende Montepilli –. Esistono infatti *risultati diretti*, misurabili in termini di conversione rispetto a un obiettivo chiaro che gli strumenti di web analytics consentono di rilevare: sono i casi in cui è identificata la relazione tra utente target di una campagna social e utente che compie l'azione desiderata (che può essere un acquisto, una registrazione, un download sul sito). Postemobile rileva assiduamente questi dati e cerca di convogliare quanto più possibile le iniziative social verso touchpoint (landing page, form di iscrizione) sul portale aziendale orientati alle specifiche forme di conversione".

Dato che il valore aggiunto reclamato dai Social Media è la potenzialità virale, però, gli effetti diretti non possono che essere una frazione del totale, mentre l'*effetto complessivo* si produce attraverso dinamiche non prevedibili a priori e che quindi tipicamente sfuggono ai meccanismi di misurazione basati su tracking puntuale dell'utente/cliente.

"A questo fine – racconta Montepilli – abbiamo individuato 4 gruppi principali di indicatori che indagano, talvolta

direttamente, talvolta solo statisticamente o tramite grandezze proxy, gli ambiti della comunicazione Social che generano benefici in modo più indiretto e nel lungo periodo:

- **Engagement** – Il valore del Social Media è dato dall'interazione con il cliente, dalla quale scaturiscono tutti i possibili obiettivi.

Il nostro modello si basa su KPI che misurano l'engagement: quanto la mia audience fornisce feedback in merito alla mia comunicazione? qual è la qualità dell'interazione (e quindi: qual è il potenziale virale della mia comunicazione)? quando, in termini di orario e giorno della settimana, l'azienda ottiene il maggior riscontro? Per ciascuna di queste domande abbiamo identificato degli indicatori per monitorare costantemente le nostre attività e quelle dei competitor, in logica di benchmark.

- **Audience** – È il KPI che più accomuna il canale Social ai media tradizionali e risponde alla domanda "Quanto è grande l'audience raggiunta dalla mia azione?". Secondo noi non è adatto a rappresentare la profondità del rapporto tra cliente e brand che si instaura sul canale social, ma è comunque monitorato per garantire sempre una 'cassa di risonanza' adeguata alle iniziative di comunicazione.

- **Web Sentiment** – Comunicare e interagire ha senso se l'azienda riesca a veicolare un'immagine positiva del proprio brand, costruendo una web reputation che sia un fattore di successo nei confronti dei competitor. Abbiamo quindi individuato un indicatore che risponde alla domanda: quale opinione esprime la mia audience rispetto alla mia comunicazione (e, in generale al mio brand)? Per fare ciò PosteMobile si è dotata di una piattaforma apposita per la rilevazione di questa grandezza attraverso l'analisi automatizzata dei contenuti pubblicati sui Social Media.

- **Response Time** – Accomuna il canale

Sociale ad uno strumento di Caring e indica il tempo medio di risposta dell'azienda alle richieste del cliente; PosteMobile utilizza in modo particolare Facebook come canale di Assistenza Cliente e ha esteso anche a questo canale le logiche di ottimizzazione e monitoraggio tipiche del Customer Care. Il tempo di risposta è però anche un importante indicatore che denota la credibilità del canale come interlocutore per il cliente (se il canale viene percepito come una mera bacheca, tutto il suo potenziale è sprecato in partenza)".

### Nuove metriche per misurare il social

**Claudio Calzolari**, digital director **Starcom Mediavest Group**, è persuaso della difficoltà di analizzare il social, ma ritiene anche che le soluzioni esistano: "Il social è l'ambito più complesso oggi da investigare, perché ad esso si collega il tema non solo della semplice opportunità o meno di esser visti, con un certa frequenza e copertura, ma la questione dei comportamenti che derivano da un certo tipo di approccio. Nel caso dei new media in generale, diventa cruciale capire il tipo di comportamento generato: se per esempio dopo aver visto un certo annuncio online questo abbia poi determinato un successivo accesso al sito dell'azienda, piuttosto che qualche altro tipo di attività, come aver frequentato una determinata pagina Facebook, o aver avuto un'esperienza su Twitter legata a una marca: è questo a fare la differenza, al di là di copertura e frequenza. In Starcom, dai nostri colleghi in Inghilterra, sono stati compiuti proprio in questa direzione degli studi su un panel molto significativo di oltre 6000 persone. Si è identificato un *Social Media Behaviour Index*, che tende a stabilire sostanzialmente che tipo di ripercussioni ha, per una marca, il fatto di aver avuto in ambito

## Tim, Vodafone, Wind, 3 e Poste Mobile assieme per i pagamenti col telefonino



**MILANO.** Una piattaforma comune per i pagamenti di prossimità (Nfc) via cellulare che aderisca agli standard internazionali. È l'obiettivo di Telecom, Vodafone, Wind, 3 e PosteMobile che hanno deciso di creare un ecosistema comune per spingere la diffusione degli smartphone come strumento di pagamento. Il primo partner sarà Sia, gruppo specializzato nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento, che creerà una piattaforma condivisa per i pagamenti. Poi l'ecosistema Nfc sarà aperto a tutti gli operatori, dalle banche agli esercenti. Gli analisti prevedono che entro la fine del 2013 circa l'80% dei telefoni di ultima generazione sarà equipaggiato con tecnologia Nfc, mentre il numero di negozi dotati di Pos abilitati al pagamento contactless sarà superiore a 150 mila. **(C.L.V.)**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Cellulare come bancomat, via alla piattaforma

■■■ Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile annunciano un accordo per lo sviluppo di una piattaforma di "Mobile Payment" basata su tecnologia "Nfc - Near Field Communication", al fine di garantire la piena interoperabilità delle soluzioni tecniche secondo gli standard Gsma, l'associazione internazionale degli operatori mobili. L'obiettivo è la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilità dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La Sim degli operatori sarà il cardine del sistema e permetterà di gestire ogni aspetto di sicurezza. Gli operatori mobili vogliono proporsi come enabler tecnologici del servizio e collaboreranno per garantire la massima diffusione di terminali (smartphone, ma non solo) abilitati alla tecnologia NFC, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento. Già entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sarà equipaggiato con tecnologia NFC, mentre il numero di negozi dotati di POS abilitati al pagamento contactless sarà superiore a 150.000.

Il primo partner sarà SIA, gruppo all'avanguardia nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento che creerà un hub inter-operatore per i pagamenti. L'ecosistema NFC sarà pertanto aperto, ogni nuovo service provider potrà sfruttarne le potenzialità semplicemente connettendosi alla piattaforma.



Accordo fra Telecom Italia, Vodafone, Wind, 3 e PosteMobile per una piattaforma comune

# Cellulare-borsellino, operatori uniti

## Dal 2013 si potrà pagare, prendere il tram o l'aereo col telefonino

DI ANDREA SECCHI

**G**li acerrimi concorrenti si sono accordati: Telecom Italia, Vodafone, Wind, 3 Italia, con la partecipazione di Poste Mobile, avranno un sistema comune per i pagamenti con il cellulare, quelli in cui basta avvicinare il proprio telefonino ai pos abilitati per pagare come se fosse una carta di credito. Tecnicamente si sono messi insieme per avere una «piattaforma comune»: le singole banche non dovranno lavorare con l'uno o con l'altro separatamente per offrire ai propri clienti il servizio, perché la lingua tecnologica sarà la stessa. Semmai dovranno contrattare da un punto di vista commerciale per ottenere il proprio spazio nelle sim dei quattro.

Suona strano che i player di un settore così competitivo partano da una base comune? Non tanto, vista la posta in gioco. Il cellulare, fra tre o quattro anni, potrà essere il centro delle nostre vite ancora più di quanto lo sia ora. Perché potrà servire per pagare, per contenere carta d'identità e sanitaria, tutte le carte fedeltà e i loro buoni sconto, i biglietti dei mezzi pubblici, quelli aerei, la tessera dell'ordine professionale. Il collante, insomma, è stato quello di costruire una strada con la quale arrivare più velocemente a questo fine. Poi si tornerà a correre l'uno contro l'altro, a quel punto lo spazio ci sarà.

«Siamo acerrimi concorrenti

nella nostra attività tradizionale», commenta **Andrea Duilio**, direttore marketing consumer mobile di **Vodafone Italia**, «ma è molto importante che gli operatori siano partner in casi come questo per accelerare il percorso. Si tratta di un punto cruciale, l'inizio di una strada comune per il successo dell'Nfc e in generale del mobile commerce».

«Questo è un momento importante per l'intero settore», dice **Alfonso Mariconda**, responsabile innovation e new project development di **Telecom Italia**. «Una volta partiti, la differenza si giocherà sulla user experience: chi di noi sarà più bravo a rendere facilmente utilizzabili tutti questi servizi, otterrà i migliori risultati».

**Ma cosa significherà concretamente** questo accordo per i consumatori? Telecom rivelerà già lunedì, in occasione del Gsmc Nfc and Mobile Money Summit che si svolgerà a Milano, cosa potrà lanciare il prossimo anno. Entro il 2012, infatti, partirà la sperimentazione nell'area del capoluogo lombardo, mentre l'offerta commerciale arriverà entro il primo semestre del 2013.

Vodafone ha già da quasi un anno la Smart Pass, una carta prepagata utilizzabile anche «contactless», avvicinandola al pos esattamente come accadrà con i cellulari. Ora si passa alla seconda fase, in cui sarà la sim che potrà prendere il posto della Smart Pass tradizionale.

Poi c'è **Wind**, che ha in corso un progetto pilota particolare: «da diversi mesi testiamo la tecnologia internamente, sui dipendenti» racconta **Edoardo Thermes**, direttore mobile internet and innovative services di Wind, «e questo ci ha permesso di fare esperienza su come cambiano le abitudini quotidiane delle persone. Si tratta di uno strumento che ha un ruolo fondamentale nel mondo dei pagamenti, ma non solo. I nostri colleghi da tempo hanno accesso con il cellulare agli uffici, utilizzano in questo modo i buoni pasto, acquistano le bevande ai distributori automatici. Questo accordo è un passaggio cardine, si lavora tutti insieme così come è necessario per innovazioni simili che creeranno discontinuità con il passato».

Anche **3 Italia** e **Poste Mobile** (si veda *ItaliaOggi* di giovedì) hanno in corso la propria sperimentazione. Tutti gli operatori avranno un'offerta Nfc nel 2013, anzi, Poste Italiane ha annunciato che ci arriverà entro l'anno.

«Perché il servizio funzioni è necessario avere sia un telefono sia una Usim dotati di tecnologia Nfc», dice **Dina Ravera**, chief operating officer di **3 Italia**. «Già molti smartphone attualmente nel listino di 3 sono Nfc, ad esempio il Samsung Galaxy S3, su cui abbiamo avviato un progetto pilota e già 50 nostri clienti stanno utilizzando il servizio. I circuiti Visa e Mastercard e tutti gli acquirer (gli istituti di

credito che effettuano gli incassi per conto dei commercianti, ndr) stanno progressivamente estendendo la rete di pos che accettano tecnologia Nfc (150 mila entro il 2013, ndr). Con questa iniziativa comune i clienti possono usufruire di un'unica piattaforma all'insegna della semplicità: basterà selezionare sul proprio telefono un'app dedicata al portafogli virtuale e scegliere la carta di credito che si vuole utilizzare prima di pagare».

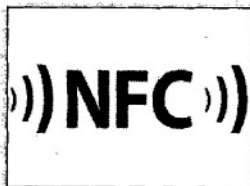
Partner dei quattro operatori in questa operazione sarà la **Sia**, che fornisce soluzioni tecnologiche per il pagamento alle banche, ma è partner anche di grandi aziende e pubblica amministrazione. «Noi forniremo l'hub», dice **Marco Polissi**, product development manager di Sia, «che farà sì che si possa creare un collegamento a stella fra tutte le banche e gli operatori. Poi non resta che portare a bordo delle sim i sistemi di pagamento delle banche».

Il sistema con cui le telco si faranno pagare è semplice. La sim sarà come un albergo: si affitteranno spazi, le camere, ai vari Mediaworld, Esselunga o alle banche che gestiranno i dati che vi transitano. Niente percentuali sulle transazioni.

E ora che si sono (temporaneamente) coalizzati, da chi devono guardarsi gli operatori? Il Google Wallet (portafoglio), per esempio, è sulla stessa strada, e vedremo come si muoverà Apple.

— Riproduzione riservata —



**Cos'è la Nfc?**

Acronimo di *near field communication*, è una tecnologia di comunicazione senza fili a corto raggio, fino a un massimo di 10 centimetri

**Come funziona?**

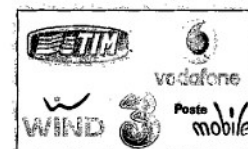
Si avvicina il cellulare al pos Nfc e si paga. Non c'è bisogno del pin per piccoli importi (di solito sotto i 25-50 euro). Si potrà utilizzare anche per gli abbonamenti dei trasporti o per altri documenti

**Tutti i cellulari sono Nfc?**

No. In commercio ci sono molti cellulari abilitati. Poi serve la sim specifica, in uscita presso i maggiori operatori

**Spariranno le carte di credito?**

In futuro si potranno avere carte solo virtuali, all'interno della sim. Oppure si potrà chiedere che sul cellulare siano abilitate tutte le funzioni della carta che già si possiede. Tenendola attiva

**Cosa significa l'accordo di ieri?**

Tutti i maggiori operatori mobili si sono uniti per avere una piattaforma comune: le banche non avranno bisogno di fare accordi per entrare nei rispettivi sistemi chiusi, dovranno solo contrattare commercialmente

## Tlc, piattaforma comune per pagare col cellulare

■ MILANO

**ACCORDO** per lo sviluppo in Italia di una piattaforma per i pagamenti attraverso il cellulare da parte di cinque operatori di Tlc: Telecom, Vodafone, Wind, 3 e PosteMobile. La piattaforma è basata su tecnologia Nfc. L'obiettivo è la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilità dei servizi di pagamento tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono infatti la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. Entro fine 2013, si stima che l'80% degli smartphone sarà equipaggiato con tecnologia Nfc, mentre il numero di negozi dotati di Pos abilitati al pagamento sarà superiore a 150.000.





INDISCRETO

TLC

## Per Bernabé micro pagamenti con Bertoluzzo

■ Telecom, Vodafone, Wind, 3Italia e Poste Mobile sotterrano l'ascia di guerra per l'Nfc. La sigla, Near field communication, non è particolarmente conosciuta, ma lunedì ci sarà a Milano una sperimentazione di questa tecnologia che permette di effettuare micropagamenti con un telefono cellulare debitamente equipaggiato. E proprio grazie all'Nfc, Franco Bernabé, Paolo Bertoluzzo insieme agli altri gestori hanno trovato, almeno per una volta, un'intesa per sviluppare una piattaforma in comune che permetterà di effettuare questi pagamenti che finiranno, poi, sulla carta di credito personale. Wind aveva lanciato un'idea simile per la rete Lte (l'ultrabanda larga mobile), ma dato che la posta in gioco in questo caso è molto più alta, la proposta non è stata accolta.



# Offensiva delle banche: si paga col cellulare

## Intesa, Bnl e Bper puntano a 25 milioni di telefonini abilitati entro il 2015

**Anche le Poste in pista con Telecom, Vodafone, Wind e 3. Strada "autonoma" per Unicredit**

### Il progetto

**ROSARIA AMATO**

ROMA — Niente contanti, niente carte di credito, per pagare basta il telefono. Dopo il Giappone, gli Stati Uniti, il Kenya, la Francia dove i pagamenti contactless sono già ampiamente diffusi, anche gli operatori telefonici e le banche italiane hanno deciso di raccogliere la sfida. E se tra i pionieri, già l'anno scorso, c'è stata Intesa SanPaolo, che ieri ha annunciato una nuova iniziativa a vasto raggio con Telecom, in questi giorni stanno partendo la Bnl (con un progetto pilota che per la prima volta coinvolge tutti gli operatori telefonici), le Poste Italiane e il Gruppo Bper (Banca Popolare dell'Emilia Romagna). «C'è il più ampio coinvolgimento del mondo bancario, l'accordo appena concluso tra Telecom, Vodafone, Wind, 3 e PosteMobile permette ormai di avviare progetti su larga scala rivolti alla generalità della clientela — spiega Valeria Portale,

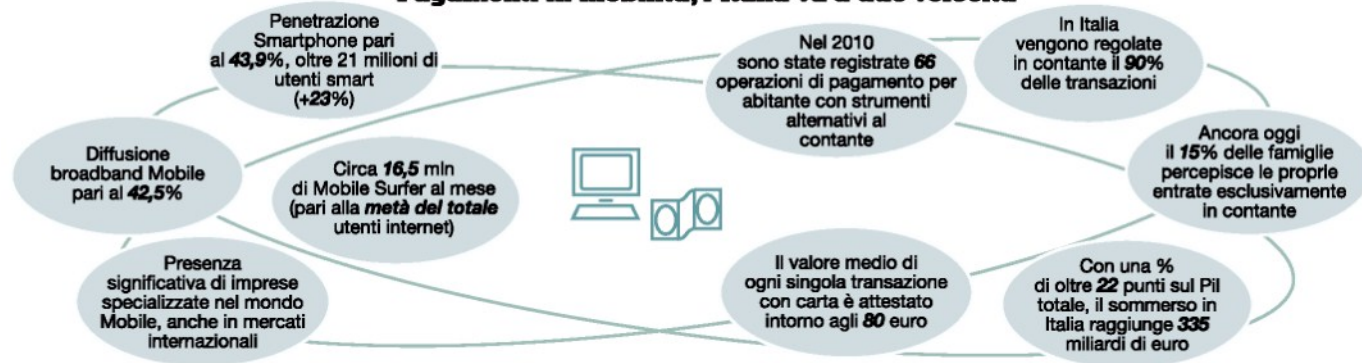
coordinatrice della Ricerca NFC & Mobile Payment del Politecnico di Milano — I tempi magari saranno diversi, c'è chi già sta partendo e chi preferisce ancora rimanere alla finestra, ma ci siamo». Le iniziative di questi giorni sembrano dare ragione proprio alle previsioni diffuse all'inizio di quest'anno dall'Osservatorio del Politecnico: entro il 2015 ci saranno in Italia dai 20 ai 25 milioni di telefoni cellulari abilitati ai pagamenti contactless (che utilizzano la tecnologia NFC, Near Field Communication), e almeno 300.000 Pos di ultima generazione. «In Italia a luglio abbiamo censito già un milione e duecentomila telefonini abilitati (su 48 milioni in totale); per i Pos nel dicembre 2011 se ne contavano 5000, ma in questi mesi se ne sono aggiunti diverse decine di migliaia», assicura Valeria Portale.

Intesa SanPaolo e Bnl potrebbero essere le prime banche ad andare a regime nei primi mesi del 2013. «Intesa è partita un anno fa con il lancio della piattaforma 'Move and Pay', che utilizzava una carta prepagata, una Sim Noverca e un telefono NFC Samsung — spiega Marco Siracusano, direttore marketing Intesa SanPaolo — Il progetto avviato invece il 23

ottobre con la collaborazione di Telecom è di portata molto più ampia: si parte nell'area di Milano, per coprire tutto il territorio nazionale entro i primi mesi del 2013». Obiettivo analogo per la Bnl: «Bnl — dice Marco Tarantola, responsabile divisione Retail e Private — è la prima banca ad aver scelto per il proprio progetto di mobile payment una "soluzione di sistema", aperta cioè a tutti gli operatori telefonici. La Bper sta lanciando in questi giorni un progetto pilota basato invece su una propria carta di credito virtuale che diventa un'applicazione da scaricare sul telefono, e che permette i pagamenti senza il coinvolgimento di alcun operatore telefonico. Si tratta dell'applicazione BperCard Mobile Payment, sviluppata da Oberthur Technologies sul sistema operativo di BlackBerry. Anche le banche che per il momento non annunciano iniziative, non stanno certo a guardare. Unicredit, per esempio, sta lavorando da un anno a una soluzione "autonoma" (che cioè non poggia sugli operatori telefonici); le prime sperimentazioni di Mobile Proximity Payment dovrebbero partire all'inizio del 2013 ed entro l'anno i pagamenti contactless dovrebbero essere accessibili a tutta la clientela.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Pagamenti in mobilità, l'Italia va a due velocità



## **TELEFONIA: CON POSTEMOBILE LASCI A CASA IL PORTAFOGLIO E PAGHI CON IL CELLULARE/FOCUS = CON IL TELEFONINO SI POTRA' FARE SHOPPING NEI NEGOZI ABILITATI**

Roma, 26 ott. - (Adnkronos/Ign) - Da cellulare a portafoglio elettronico per fare shopping nei negozi abilitati e portare con se' nella Sim il biglietto dell'autobus, il badge aziendale, i buoni pasto e, perche' no, anche la chiavetta 'virtuale' per la macchinetta del caffe'. E' la nuova frontiera dell'uso del telefonino di ultima generazione, possibile grazie alla tecnologia NFC (Near Field Communication), che sara' offerta da PosteMobile ai loro quasi tre milioni di clienti.

"In termini di servizi ci sono quattro grandi categorie - dice a Ign, testata on line dell'Adnkronos ***l'amministratore delegato di PosteMobile, Roberto Giacchi*** - . La prima riguarda il mondo dei pagamenti (uno o piu' carte di credito vengono messe in una Sim e utilizzate vicino a un POS). La seconda categoria e' quella della bigliettazione (nella Sim c'e' il ticket per l'autobus o altri eventi come mostre), la terza e' rivolta alle aziende con la smaterializzazione del badge, dei buoni pasto e di una sorta di 'chiavetta' che si utilizza per le macchinette del caffe' o delle bibite.

La quarta grande categoria e' quella delle applicazioni di marketing (per cui si riceve un voucher o delle informazioni sul prodotto relativi al colore o la taglia dal Nfc e poi si va alla cassa o si cerca un altro possibile distributore sempre via mobile)"

Da dicembre la sperimentazione del 'portafoglio elettronico' parte da Milano. "Ci allargheremo poi a tutte le altre citta' italiane da inizio 2013" rivela Giacchi. I postini e gli uffici postali verranno dotati di questa tecnologia. Le installazioni di tecnologia Nfc cominciano ad avere una distribuzione capillare sia nel settore della ristorazione che nei maggiori marchi di abbigliamento e nei supermercati, oltre che per i biglietti ancora in fase sperimentale nella metropolitana di Milano.(segue)

## **TELEFONIA: CON POSTEMOBILE LASCI A CASA IL PORTAFOGLIO E PAGHI CON IL CELLULARE/FOCUS (2)**

(Adnkronos/Ign) - Il cellulare andra' quindi a sostituire il portafoglio in futuro? "Sara' come se dall'ufficio dovessimo uscire e andare a fare una riunione in un'altra sede - dice Giacchi -. Una volta si stampavano tutti i documenti, oggi ci sono le chiavette, il Pc e l'iPad. Diciamo che di alcune cose cominceremo a non sentirne piu' il bisogno. Avremo molte piu' soluzioni per risolvere lo stesso problema".

Con il telefonino di ultima generazione sara' possibile risolvere numerose incombenze quotidiane. Il meccanismo e' semplice: con la Sim NFC di PosteMobile, nella quale e' gia' integrata una carta prepagata Postepay NFC 'smaterializzata', il telefonino dialoghera' con i nuovi POS abilitati ai pagamenti in prossimita'. Bastera' quindi avvicinare il cellulare al lettore per eseguire in tutta semplicita' e sicurezza l'operazione di pagamento. Per gli importi fino a 25 euro non ci sara' neppure la necessita' di digitare il Pin, che resta invece obbligatorio se si spende di piu'.

"Siamo nati con l'intuizione che si potesse creare un nuovo mercato ossia quello della convergenza tra i servizi di telecomunicazione e finanziari - dice l'amministratore delegato di PosteMobile - fin dall'inizio abbiamo dato ai nostri clienti la possibilita' di comprare una Sim e associargli uno strumento di pagamento. Quando il cliente effettua questa operazione di fatto la Sim diventa il telecomando per poter utilizzare servizi di pagamento per servizi di mobile banking, mobile payment (ad esempio il pagamento del bollettino), mobile commerce su cui siamo fortemente presenti. Nel mese di settembre il transato relativo al mobile commerce e' stato di circa 25 milioni di euro".(segue)

TELEFONIA: CON POSTEMOBILE LASCI A CASA IL PORTAFOGLIO E PAGHI CON IL CELLULARE/FOCUS (3)  
(Adnkronos/Ign) - Nel prossimo futuro l'applicazione NFC consentirà anche di rendere disponibili sul cellulare anche servizi di e-Government della PA per l'identificazione e il riconoscimento digitale, smaterializzando e trasferendo direttamente sulla SIM la carta d'identità, il passaporto, la tessera sanitaria, la patente e la firma elettronica.

Il cellulare si trasforma così in una sorta di portafoglio elettronico, ma questa è solo l'ultima novità di casa per PosteMobile, il più diffuso tra gli operatori telefonici virtuali.

Una realtà ben consolidata nel resto d'Europa e che si sta facendo sempre più strada anche in Italia. Gli Mvno (Mobile Virtual Network Operator) sono società che forniscono servizi di telefonia mobile a basso costo. Come fanno? Non sono dotati di reti proprie, ma si appoggiano a quelle degli operatori tradizionali. Dalle poste agli ipermercati fino ai distributori di benzina, l'idea è proporre ricariche telefoniche e altri servizi a tariffe low cost ai loro clienti più fedeli.

Un'idea che piace, visto che l'ultimo rapporto dell'Osservatorio trimestrale dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni segnala una crescita degli abbonati di Mobile Virtual Network Operator (MVNO) (+656 mila negli ultimi sei mesi), la cui consistenza sfiora i 4,3 milioni Sim (pari a circa il 4,4% della base clienti totale). Poste Italiane sfiora il 57%, grazie anche alla progressiva integrazione della telefonia mobile con i servizi postali.(segue)

TELEFONIA: CON POSTEMOBILE LASCI A CASA IL PORTAFOGLIO E PAGHI CON IL CELLULARE/FOCUS (4)  
(Adnkronos/Ign) - "Nel primo semestre del 2012 PosteMobile è 'market leader' in Italia come acquisizione di clienti - dice l'amministratore delegato di PosteMobile Roberto Giacchi -. Noi siamo quelli che abbiamo acquisito più clienti dall'inizio dell'anno".

A puntare tutto sulla sinergia con la grande distribuzione e', invece, Coopvoce che sta lavorando sulla App 'Salvatempo' come quella dei supermercati, ma in versione 'smartphone'. "Postemobile è il più grande - dice a Ign, testata on line dell'Adnkronos Massimiliano Parini, responsabile Coopvoce - noi siamo al 7-8%. Il nostro business è principalmente in sinergia con la grande distribuzione. Con i punti della spesa si possono avere delle ricariche o delle promozioni particolari per essere socio Coop".

"Per il futuro più che sulla NFC stiamo puntando su una versione del 'Salvatempo', disponibile nei nostri supermercati, per lo smartphone - spiega Parini -. Si tratta di una App, su cui ancora stanno lavorando, di un 'Salvatempo', ossia la lettura dei codici a barre della spesa che ti permette di evitare la fila alla cassa, pensata per essere utilizzata su questi dispositivi. Dovrebbe essere operativa nel 2013".

## Prodotti

# Si diffondono anche in Italia i pagamenti tramite l'Nfc

Grazie ad accordi tra banche e operatori di telefonia si diffonde la tecnologia Nfc che consente pagamenti grazie allo smartphone. Sulla sim i dati bancari, ma anche abbonamenti e servizi.

Alessandro Longo, pag. 54

MOBILE

## Più facili i pagamenti con l'Nfc

**Si diffonde rapidamente la tecnologia che consente di utilizzare il cellulare per gli acquisti. Sulla sim i dati bancari, ma anche di trasporti e punti fedeltà**

di Alessandro Longo

«**A**ndiamo verso un futuro in cui gli utenti potranno prendere, da un qualsiasi operatore mobile, una sim che supporta Nfc e che sarà come un cassetto dove caricare i dati di qualsiasi carta di credito, di tutte le banche. Insieme ai dati di qualsiasi servizio di trasporto pubblico o carta fedeltà». Roberto Giacchi è amministratore delegato di Poste Mobile, uno degli operatori pronto a partire: lancerà a dicembre a Milano, e da gennaio nel resto d'Italia, servizi per pagare tramite Nfc (Near field communications), appoggiati a ricaricabili Postepay.

Stessa tempistica per Intesa Sanpaolo, che lo farà almeno con Telecom Italia e con Nòverca, come annunciato questa settimana. Supporterà le proprie carte di credito, prepagate o collegate a un conto. Nel 2013 sarà la volta di Vodafone, con sim associate alla propria carta di credito prepagata Smartpass. Tutti questi soggetti stanno sperimentando i servizi, con una clientela amica e Telecom già lavora per inserire, sulla sim, oltre ai dati della carta quelli di un abbonamento o di un biglietto (per metro, tram, treno) o di un coupon. Altri accordi tra operatori e banche certo arriveranno. C'è appena stato un passo importante: la nascita della prima piattaforma comune Nfc di tutti gli operatori mobili», spiega Alessandro Perego, responsabile di questi temi per gli Osservatori Ict del Politecnico di Milano. Telecom, Vodafone, Wind, 3 Ita-

lia e Poste Mobile offrono una piattaforma tecnica che può ospitare i dati di banche, aziende di trasporto e altri soggetti. Significa che adesso questi ultimi possono investire in Nfc sapendo che verranno supportati dalle sim degli operatori.

L'Nfc che si sta sviluppando in Italia e in Europa è del resto "sim-centrico": i dati degli utenti vengono archiviati nelle sim, mentre negli Usa avviene nelle applicazioni dei cellulari (modello Google Wallet). In entrambi i casi, bisogna rispettare standard e certificazioni richiesti dai circuiti di carte di credito. Servono sim speciali (che l'utente potrà procurarsi dal proprio operatore, gratis, senza cambiare numero). Gli utenti devono avere cellulari con un chip Nfc, per la trasmissione dei dati a corto raggio. L'ultimo elemento è iscriversi a un servizio che consenta di mettere i dati su sim (o su app): la carta di credito (prepagata o collegata a un conto), l'abbonamento alla metro eccetera. Nel 2013 l'80% degli smartphone venduti avrà l'Nfc e in Italia ci saranno 150mila pos contactless compatibili con l'Nfc, secondo stime degli operatori.

«Bnl sta lavorando con Vodafone e 3, Cartasì con Telecom e Vodafone», dice Perego. Intesa San Paolo farà accordi con altri operatori (Vodafone e Wind, almeno) e Telecom con altre banche. Intesa inoltre lancerà un'app apposita, compatibile con tutti gli operatori (come alternativa all'uso di sim speciali) e presto consentirà di collegare al servizio anche una carta bancomat.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





### Il cellulare

Sull'app/sistema operativo (modello Google) o sulla sim (modello italiano) del cellulare sono archiviati i dati dell'utente (carta di credito e altro) e viene gestita l'intelligenza alla base della transazione.

### Il chip

Il microprocessore con Nfc consente lo scambio di dati a corto raggio via onde radio. Nfc è l'acronimo di Near field communications.

### Il lettore

Il dispositivo comunica con lo standard Nfc e che è nel pos dei negozi, sui tram, ingresso della metro o in altri posti (ovunque serva uno scambio di informazioni via Nfc).



### Samsung S III

È il cellulare di punta tra quelli dotati di Nfc. Supporta tutte le reti (compreso Lte), è Android 4, ha 1 Gb di Ram e memoria fino a 64 GB, display 4,8 pollici Super AMOLED 1280 x 720 a 306 ppi. Ora a circa 500 euro.



### Galaxy Nexus

Cellulare progettato da Google prodotto da Nexus, ha il sistema operativo Android 4.1 e un display S-AMOLED da 4,65 pollici. Fotocamera da 5 megapixel. A circa 300 euro.



### Lg L5

Lo smartphone (Android 4.0) di fascia medio-bassa (circa 160 euro). Display 4.3 pollici 320 x 480, 2,5 GB di memoria interna, fotocamera 5 megapixel.



### Nokia Lumia 920

Uscirà a novembre il nuovo cellulare di punta di Nokia, con sistema Windows Phone 8, a 599 euro. Supporta tutte le reti (compreso Lte), schermo da 4,5 pollici (1280 x 768 pixel), fotocamera da 8,7 megapixel.

# PosteMobili come un portafogli Gli acquisti passano per il cellulare

*Con la nuova tecnologia NFC le carte di credito, i biglietti e molto altro si caricano nella Sim*

Da cellulare a portafoglio elettronico per fare shopping nei negozi abilitati e portare con sé nella Sim il biglietto dell'autobus, il badge aziendale, i buoni pasto e, perché no, anche la chiavetta 'virtuale' per la macchinetta del caffè. E' la nuova frontiera dell'uso del telefonino di ultima generazione, possibile grazie alla tecnologia NFC (Near Field Communication), che sarà offerta da PosteMobile ai loro quasi tre milioni di clienti.

"In termini di servizi ci sono quattro grandi categorie - dice l'amministratore delegato di PosteMobile, Roberto Giacchi -. La prima riguarda il mondo dei pagamenti (uno o più carte di credito vengono messe in una Sim e utilizzate vicino a un POS). La seconda categoria è quella della bigliettazione (nella Sim c'è il ticket per l'autobus o altri eventi come mostre), la terza è rivolta alle aziende con la smaterializzazione del badge, dei buoni pasto e di una sorta di 'chiavetta' che si utilizza per le macchinette del caffè o delle bibite. La quarta grande categoria è quella delle applicazioni di marketing (per cui si riceve un voucher o delle informazioni sul prodotto relativi al colore o la taglia dal Nfc e poi si va alla cassa o si cerca un altro possibile distributore sempre via mobile)". Da dicembre la sperimentazione del 'portafoglio elettronico' parte da Milano. "Ci allargheremo poi a tutte le altre città italiane da inizio 2013" rivela Giacchi. I postini e gli uffici postali verranno dotati di questa tecnologia. Le installazioni di tecnologia Nfc cominciano ad avere una distribuzione capillare sia nel settore della ristorazione che nei maggiori marchi di abbigliamento e nei supermercati, oltre che per i biglietti ancora in fase sperimentale nella metropolitana di Milano.

Il cellulare andrà quindi a sostituire il portafoglio in futuro? "Sarà come se

dall'ufficio dovessimo uscire e andare a fare una riunione in un'altra sede - dice Giacchi -. Una volta si stampavano tutti i documenti, oggi ci sono le chiavette, il Pc e l'iPad. Diciamo che di alcune cose cominceremo a non sentirci più il bisogno. Avremo molte più soluzioni per risolvere lo stesso problema". Con il telefonino di ultima generazione sarà possibile risolvere numerose incombenze quotidiane. Il meccanismo è semplice: con la Sim NFC di PosteMobile, nella quale è già integrata una carta prepagata Postepay NFC 'smaterializzata', il telefonino dialogherà con i nuovi POS abilitati ai pagamenti in prossimità. Basterà quindi avvicinare il cellulare al lettore per eseguire in tutta semplicità e sicurezza l'operazione di pagamento. Per gli importi fino a 25 euro non ci sarà neppure la necessità di digitare il Pin, che resta invece obbligatorio se si spende di più. "Siamo nati con l'intuizione che si potesse creare un nuovo mercato ossia quello della convergenza tra i servizi di telecomunicazione e finanziari - dice l'amministratore delegato di PosteMobile - fin dall'inizio abbiamo dato ai nostri clienti la possibilità di comprare una Sim e associargli uno strumento di pagamento. Quando il cliente effettua questa operazione di fatto la Sim diventa il telecomando per poter utilizzare servizi di pagamento per servizi di mobile banking, mobile payment (ad esempio il pagamento del bollettino), mobile commerce su cui siamo fortemente presenti. Nel mese di settembre il transato relativo al mobile commerce è stato di circa 25 milioni di euro".

Nel prossimo futuro l'applicazione NFC consentirà anche di rendere disponibili sul cellulare anche servizi di e-Government della PA per l'identificazione e il riconoscimento digitale, smaterializzando e trasferendo

direttamente sulla Sim la carta d'identità, il passaporto, la tessera sanitaria, la patente e la firma elettronica. Il cellulare si trasforma così in una sorta di portafoglio elettronico, ma questa è solo l'ultima novità di casa per PosteMobile, il più diffuso tra gli operatori telefonici virtuali. Una realtà ben consolidata nel resto d'Europa e che si sta facendo sempre più strada anche in Italia. Gli Mvno (Mobile Virtual Network Operator) sono società che forniscono servizi di telefonia mobile a basso costo. Come fanno? Non sono dotati di reti proprie, ma si appoggiano a quelle degli operatori tradizionali. Dalle poste agli ipermercati fino ai distributori di benzina, l'idea è proporre ricariche telefoniche e altri servizi a tariffe low cost ai loro clienti più fedeli.

Un'idea che piace, visto che l'ultimo rapporto dell'Osservatorio trimestrale dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni segnala una crescita degli abbonati di Mobile Virtual Network Operator (MVNO) (+656 mila negli ultimi sei mesi), la cui consistenza sfiora i 4,3 milioni Sim (pari a circa il 4,4% della base clienti totale). Poste Italiane sfiora il 57%, grazie anche alla progressiva integrazione della telefonia mobile con i servizi postali. "Nel primo semestre del 2012 PosteMobile è 'market leader' in Italia come acquisizione di clienti - dice l'amministratore delegato di PosteMobile Roberto Giacchi -. Noi siamo quelli che abbiamo acquisito più clienti dall'inizio dell'anno".



[ SMART-WALLET ]

# Mobile payments, Italia al decollo

*Accordo Telecom Italia-Intesa Sanpaolo. E le Tlc lanciano la piattaforma unica Nfc*

**Si prevede che l'80% degli smartphone saranno equipaggiati con tecnologia Nfc entro la fine del 2013**

ENZOLIMA

■ Anche l'Italia raccoglie la sfida del mobile payment e lancia operazioni in grande stile che porteranno alla riduzione della circolazione di contante. Mentre da un lato si stringono accordi tra operatori e istituti bancari, dall'altro le telco battezzano la prima piattaforma italiana basata su tecnologia Nfc (Near Field Communication) che garantirà la piena interoperabilità delle soluzioni tecniche secondo gli standard Gsma.

Telecom Italia e Intesa Sanpaolo hanno firmato un accordo grazie al quale, con un telefono dotato di sim Nfc di Telecom Italia abbinato ad una carta di pagamento del gruppo bancario, sarà possibile pagare gli acquisti avvicinando semplicemente il cellulare ad un Pos abilitato. In particolare, nell'ambito dei mobile payment Telecom Italia si propone agli operatori finanziari come abilitatore tecnologico per lo sviluppo dei pagamenti in prossimità tramite smartphone, lasciando inalterata la filiera del valore tipica dei sistemi di pagamento. Non è la prima volta che Intesa si avventura nel mobile payments: nel 2011 è stata la prima banca in Italia ad effettuare un progetto pilota di Mobile Proximity Payment basato sulla piattaforma Move and Pay messa a punto dal Gruppo. Il Gruppo è ora pronto a rendere l'applicazione Move and Pay disponibile su larga scala, a partire dai clienti Tim, fornendo un servizio in collaborazione con i principali operatori telefonici e con i circuiti internazionali di pagamento più

diffusi in Italia e all'estero. Move and Pay nei prossimi mesi sarà disponibile tramite una app che permetterà di arricchire di servizi progressivamente l'offerta mobile di Intesa Sanpaolo. Del resto gli operatori sono pronti alla svolta mobile payment. Telecom Italia, Vodafone Italia, Wind, 3 Italia e PosteMobile hanno firmato un accordo per lo sviluppo di una piattaforma basata su tecnologia Nfc - Near Field Communication al fine di garantire la piena interoperabilità delle soluzioni tecniche secondo gli standard Gsma, l'associazione internazionale degli operatori mobili. L'obiettivo è la creazione di un ecosistema nazionale che permetta un'ampia diffusione e fruibilità dei servizi di pagamento contactless tramite smartphone. I piani di sviluppo degli operatori prevedono la realizzazione di un'architettura che possa semplificare l'integrazione di un numero crescente di banche e istituti che emettono carte di pagamento e permettere loro di offrire servizi sulla nuova piattaforma mobile. La sim degli operatori sarà il cardine del sistema e permetterà di gestire ogni aspetto di sicurezza. Già entro la fine del 2013, si prevede che circa l'80% degli smartphone sarà equipaggiato con tecnologia Nfc, mentre il numero di negozi dotati di pos abilitati al pagamento contactless sarà superiore a 150mila.

Il primo partner sarà Sia, gruppo attivo nella progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni di pagamento che creerà un hub inter-operatore per i pagamenti. L'ecosistema Nfc sarà pertanto aperto, ogni nuovo service provider potrà sfruttarne le potenzialità semplicemente connettendosi alla piattaforma. Le banche e gli altri istituti che emettono carte di pagamento potranno estendere la propria offerta con prodotti di mobile payment e raggiungere potenzialmente tutta la base clienti dei 5 operatori coinvolti.

### **SPETTACOLO: LA BIGLIETTERIA SUL CELLULARE CON ACCORDO POSTEMOBILE - LOTTOMATICA =**

Roma, 30 ott. (Adnkronos) - Grazie a un accordo tra Lis - Lottomatica Italia Servizi e PosteMobile, i biglietti per i maggiori concerti, spettacoli teatrali e per i più grandi appuntamenti sportivi del panorama italiano già disponibili sul sito [Listicket.it](http://listicket.it), possono essere acquistati anche con il proprio cellulare, in qualsiasi momento, con pochi click e in massima sicurezza, tramite la Sim PosteMobile.

Tutti i clienti PosteMobile che hanno associato la propria Sim allo strumento di pagamento BancoPosta di cui sono titolari (Conto Corrente e/o Postepay), possono acquistare i biglietti inserendo sul sito [www.listicket.it](http://www.listicket.it) semplicemente il numero di cellulare e la data di nascita del titolare della Sim, evitando così d'inserire i dati della propria carta di credito per effettuare l'operazione.

Molto semplici le fasi di acquisto: è sufficiente registrarsi al sito [listicket.it](http://listicket.it); scegliere l'evento per il quale si vuole acquistare il biglietto; indicare la modalità di consegna dello stesso (ritiro presso il luogo dell'evento, spedizione a domicilio, stampa a casa); selezionare 'PosteMobile' tra le modalità di pagamento disponibili e quindi inserire nell'apposito form il proprio numero di cellulare e la propria data di nascita. (segue)

### **SPETTACOLO: LA BIGLIETTERIA SUL CELLULARE CON ACCORDO POSTEMOBILE - LOTTOMATICA (2) =**

(Adnkronos) - In tempo reale si riceverà un Sms riepilogativo dei dati inseriti sul web e si potrà a quel punto completare l'operazione di acquisto digitando sul cellulare il proprio codice personale di sicurezza Pmpin per autorizzare il pagamento. Un secondo Sms notificherà l'avvenuta transazione. Il costo di acquisto dei biglietti sarà automaticamente addebitato sullo strumento di pagamento associato alla Sim. PosteMobile addebiterà invece sul credito telefonico residuo il costo di 12 centesimi relativo all'Sms inviato per la conferma della transazione.

Grazie a questa nuova partnership con Lis diventano sempre più numerose e diversificate per i clienti PosteMobile le opportunità di utilizzare il proprio cellulare come canale semplice e sicuro per il pagamento dei propri acquisti online in alternativa agli strumenti di pagamento esistenti.

Lis - Lottomatica Italia Servizi, con questa iniziativa offre, un'ulteriore modalità di pagamento per la propria biglietteria consentendo, ai clienti, di scegliere tra canali tradizionali o innovativi, ma comunque sempre agevoli e sicuri. Ulteriori informazioni e dettagli sulle modalità di acquisto su [www.postemobile.it](http://www.postemobile.it) e [www.listicket.it](http://www.listicket.it)

### ***(FIN) Lottomatica: accordo con PosteMobile per acquisto biglietti con cellulare***

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Roma, 30 ott - Accordo tra Lottomatica Italia Servizi e Poste Mobile per acquistare i biglietti per i maggiori concerti, spettacoli teatrali e per i più grandi appuntamenti sportivi anche con il cellulare.

Tutti i clienti PosteMobile che hanno associato la propria sim allo strumento di pagamento BancoPosta di cui sono titolari, si legge in una nota, possono acquistare i biglietti disponibili su [listicket.it](http://listicket.it) inserendo sul sito semplicemente il numero di cellulare e la data di nascita del titolare della sim, evitando così d'inserire i dati della propria carta di credito per effettuare l'operazione.

### **30/10/2012 12:18 - SIGLATO ACCORDO TRA POSTEMOBILE E LOTTOMATICA ITALIA SERVIZI**

***I biglietti dei maggiori concerti, spettacoli teatrali e appuntamenti sportivi disponibili su [listicket.it](http://listicket.it), ora si acquistano anche tramite cellulare grazie alla SIM PosteMobile.***

Grazie all'accordo tra LIS - Lottomatica Italia Servizi e PosteMobile, i biglietti per i maggiori concerti, spettacoli teatrali e per i più grandi appuntamenti sportivi del panorama italiano già disponibili sul sito

Listicket.it, possono essere acquistati anche con il proprio cellulare, in qualsiasi momento, con pochi click e in massima sicurezza, tramite la SIM PosteMobile.

Tutti i clienti PosteMobile che hanno associato la propria SIM allo strumento di pagamento BancoPosta di cui sono titolari (Conto Corrente e/o Postepay), possono acquistare i biglietti inserendo sul sito [www.listicket.it](http://www.listicket.it) semplicemente il numero di cellulare e la data di nascita del titolare della SIM, evitando così d'inserire i dati della propria carta di credito per effettuare l'operazione.

Molto semplici le fasi di acquisto: è sufficiente registrarsi al sito listicket.it; scegliere l'evento per il quale si vuole acquistare il biglietto; indicare la modalità di consegna dello stesso (ritiro presso il luogo dell'evento, spedizione a domicilio, stampa a casa); selezionare "PosteMobile" tra le modalità di pagamento disponibili e quindi inserire nell'apposito form il proprio numero di cellulare e la propria data di nascita.

In tempo reale si riceverà un SMS riepilogativo dei dati inseriti sul web e si potrà a quel punto completare l'operazione di acquisto digitando sul cellulare il proprio codice personale di sicurezza PMPIN per autorizzare il pagamento. Un secondo SMS notificherà l'avvenuta transazione.

Il costo di acquisto dei biglietti sarà automaticamente addebitato sullo strumento di pagamento associato alla SIM. PosteMobile addebiterà invece sul credito telefonico residuo il costo di 12 centesimi relativo all'SMS inviato per la conferma della transazione.

Grazie a questa nuova partnership con LIS diventano sempre più numerose e diversificate per i clienti PosteMobile le opportunità di utilizzare il proprio cellulare come canale semplice e sicuro per il pagamento dei propri acquisti online in alternativa agli strumenti di pagamento esistenti.

LIS - Lottomatica Italia Servizi, con questa iniziativa offre, un'ulteriore modalità di pagamento per la propria biglietteria consentendo, ai clienti, di scegliere tra canali tradizionali o innovativi, ma comunque sempre agevoli e sicuri. Ulteriori informazioni e dettagli sulle modalità di acquisto su [www.postemobile.it](http://www.postemobile.it) e [www.listicket.it](http://www.listicket.it).

#### **ACCORDO POSTEMOBILE-LIS PER ACQUISTO BIGLIETTI VIA CELLULARE**

ROMA (ITALPRESS) - Grazie all'accordo tra LIS - Lottomatica Italia Servizi e PosteMobile, i biglietti per i maggiori concerti, spettacoli teatrali e per i più grandi appuntamenti sportivi del panorama italiano già disponibili sul sito Listicket.it, possono essere acquistati anche con il proprio cellulare tramite la SIM PosteMobile. Tutti i clienti PosteMobile che hanno associato la propria SIM allo strumento di pagamento BancoPosta di cui sono titolari (Conto Corrente e/o Postepay), possono acquistare i biglietti inserendo sul sito [www.listicket.it](http://www.listicket.it) semplicemente il numero di cellulare e la data di nascita del titolare della SIM, evitando così di inserire i dati della propria carta di credito per effettuare l'operazione.

Per l'acquisto è sufficiente registrarsi al sito listicket.it; scegliere l'evento per il quale si vuole acquistare il biglietto; indicare la modalità di consegna dello stesso (ritiro presso il luogo dell'evento, spedizione a domicilio, stampa a casa); selezionare "PosteMobile" tra le modalità di pagamento disponibili e quindi inserire nell'apposito form il proprio numero di cellulare e la propria data di nascita.

In tempo reale si riceverà un sms riepilogativo dei dati inseriti sul web e si potrà a quel punto completare l'operazione di acquisto digitando sul cellulare il proprio codice personale di sicurezza PMPIN per autorizzare il pagamento. Un secondo SMS notificherà l'avvenuta transazione. - (SEGUE).

## **ACCORDO POSTEMOBILE-LIS PER ACQUISTO BIGLIETTI VIA CELLULARE-2-**

(ITALPRESS) - Il costo di acquisto dei biglietti sarà automaticamente addebitato sullo strumento di pagamento associato alla SIM. PosteMobile addebiterà invece sul credito telefonico residuo il costo di 12 centesimi relativo all'SMS inviato per la conferma della transazione.

Grazie a questa nuova partnership con LIS diventano sempre più numerose e diversificate per i clienti PosteMobile le opportunità di utilizzare il proprio cellulare come canale semplice e sicuro per il pagamento dei propri acquisti online in alternativa agli strumenti di pagamento esistenti.

LIS - Lottomatica Italia Servizi, con questa iniziativa offre, un'ulteriore modalità di pagamento per la propria biglietteria consentendo, ai clienti, di scegliere tra canali tradizionali o innovativi. Ulteriori informazioni e dettagli sulle modalità di acquisto su [www.postemobile.it](http://www.postemobile.it) e [www.listicket.it](http://www.listicket.it).

## **LOTTOMATICA/INSIEME A POSTEMOBILE,ACQUISTO BIGLIETTI SU CELLULARE**

Roma, 30 ott. (TMNews) - Grazie all'accordo tra LIS – Lottomatica Italia servizi e PosteMobile, i biglietti per concerti, spettacoli teatrali e grandi appuntamenti sportivi già disponibili sul sito 'Listicket.it', possono essere acquistati anche con il proprio cellulare, in qualsiasi momento, con pochi click e in massima sicurezza, tramite la sim PosteMobile.

"Tutti i clienti PosteMobile - spiega una nota - che hanno associato la propria sim allo strumento di pagamento BancoPosta di cui sono titolari (Conto Corrente e/o Postepay), possono acquistare i biglietti inserendo sul sito [www.listicket.it](http://www.listicket.it) semplicemente il numero di cellulare e la data di nascita del titolare della sim, evitando così d'inserire i dati della propria carta di credito per effettuare l'operazione".

Il costo di acquisto dei biglietti sarà automaticamente addebitato sullo strumento di pagamento associato alla sim. PosteMobile addebiterà invece sul credito telefonico residuo il costo di 12 centesimi relativo all'sms inviato per la conferma della transazione.

# Consumi Il «pasticcio» di Digitalia e la moral suasion di Bankitalia sugli operatori

## Il cellulare come portafoglio

## In gara banche, Poste e gestori

## Dai biglietti dell'autobus ai pagamenti con tecnologia Nfc

Nelle caffetterie Starbucks sparse nei quattro angoli degli Stati Uniti per acquistare un *double espresso* si può utilizzare un'applicazione sullo smartphone che si chiama Pay with Square sviluppata da Jack Dorsey, uno dei fondatori di Twitter. E da noi? Campa cavallo? Non buttiamoci giù: anche qui intorno ai pagamenti tramite smartphone si è venuta a coagulare una grossa effervescenza. In diverse Esselunga a Milano è già partito un test che permette di usare delle nuove sim Vodafone abilitate con la tecnologia di prossimità Nfc, *Near field communication*, per fare acquisti fino a 12 mila euro. L'Atm, la municipalizzata meneghina dei trasporti, ha avviato da tempo una sperimentazione Nfc ma solo con Telecom Italia. Una soluzione che, in una situazione certo critica come quella delle Olimpiadi, nella metropolitana di Londra ha creato diversi ingorghi fino ad essere sospesa (i tempi in prossimità per acquisto e convalida sono ancora lunghi). Mentre a Firenze, un pilota che ha coinvolto più attori da diversi mesi, tra cui la municipalizzata Ataf, ha avuto un discreto successo. In questo caso però il pagamento non avveniva con l'Nfc ma scalando il biglietto dal traffico telefonico, anche in remoto. Facile e immediato. Peccato che sia sostanzialmente «illegale». Il test è avvenuto in deroga alle normative europee e italiane tanto da richiedere anche la presenza di Bankitalia. Senza contare che c'è un braccio di ferro sul reces-

so: i gestori mobili vogliono più del 10% per il biglietto digitale, mentre l'agio per quello cartaceo è inferiore al 6%.

Comunque banche, operatori telefonici, Poste italiane, Cartasì e il consorzio Movincom, che riunisce gli esercenti, stanno stringendo una serie di accordi incrociati non ancora del tutto definiti ma che testimoniano l'interesse per il *mobile payment*. Le Poste nell'ultimo anno hanno mosso con PostePay + Poste Mobile 250 milioni di euro e si trattava di pagamenti all'interno della «comunità». Non è un caso che Poste sarà la prima a lanciare una soluzione «di massa» Nfc già da dicembre visto che non necessita di intese con banche e operatori. Anche se ha dei clienti che per estrazione tendono ad essere di fascia bassa.

Chiaro che le potenzialità saranno molto più ampie nel momento in cui si raggiungerà l'interoperabilità. Per adesso gli accordi in campo sono questi: Vodafone (che in realtà ha anche una carta prepagata Smartpass e che sarà la seconda a partire) e 3 Italia hanno firmato con Bnl e usano le carte di credito Mastercard (che rispetto a Visa si è mossa più velocemente sul segmento Nfc producendo anche i Pos di nuova generazione). L'«abilitatore» dei pagamenti è la Sia, la società partecipata dagli istituti di credito voluta da Tommaso Padoa-Schioppa 35 anni fa che con il proprio sistema chiamato Tsm permette alle Telco di dialogare con le

banche. Wind si sta aggiungendo a questo «consorzio». Mentre Telecom Italia per l'Nfc ha stretto un accordo con Intesa Sanpaolo.

Con questa tecnologia, in sostanza, si possono criptare i dati della carta di credito dentro le sim di nuova generazione trasformando lo smartphone in uno strumento di pagamento di prossimità. A patto di avere un telefonino di ultimissima generazione (tra i grandi produttori solo la Apple non sta seguendo questa direzione: tra iTunes e Appstore già possiede le carte di credito dei clienti e teme di cannibalizzarle perdendone il controllo).

Ci vorrà tempo, dunque, per renderlo uno standard. E il credito telefonico? Nonostante un articolo contenuto nel decreto legge Digitalia resterà «illegale». Un piccolo pasticcio: si parla di deroga dalle norme nazionali ma non da quelle europee. È per questo che Bankitalia vorrebbe che gli operatori si trasformassero in istituti monetari per i piccoli pagamenti.

Ma nessuno, pare, ne vuole sapere.

**Massimo Sideri**

 @massimosideri

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Che rivoluzione

## Dite ciao al portafoglio

## Pagheremo col cellulare

Si chiama Nfc, è una nuova tecnologia che trasforma lo smartphone in carta di credito. E tutte le compagnie puntano sul suo successo

**MASSIMO ARCIDIACONO**

Un consiglio: memorizzate l'acronimo Nfc. In inglese sta per Near Field Communication. La traduzione letterale è pessima (comunicazione di prossimità), ma gli effetti pratici potrebbero presto cambiarci la vita. All'interno del cellulare avremo una sim che lo trasformerà in un portafoglio elettronico col quale fare la spesa, ma anche in un biglietto del metrò, in un badge aziendale, in una carta d'imbarco, nella guida di un museo o, perché no, nella chiave dell'auto. Basterà avvicinare il telefonino a 4 centimetri da uno speciale pos (un lettore di card) e il gioco sarà fatto. C'è chi già immagina la fine del contante o del bancomat, soppiantati dagli smartphone, grazie all'impressionante diffusione: quelli con tecnologia Nfc saranno 300 milioni nel mondo entro il 2014. Ci vorrà del tempo, certo, ma neppure tanto e le compagnie telefoniche si stan-

no attrezzando. Vodafone stima che nel 2013 l'80% degli smartphone venduti nei suoi store, al netto degli iPhone (Apple sviluppa una propria tecnologia), saranno abilitati. Telecom rilancia e parla del 40% di cellulari (e di 14 modelli predisposti) da qui a Natale. Al momento, a "montare" la sim Nfc sono solo alcuni modelli Android (il Samsung Galaxy SIII o il Galaxy Mini), ma i colossi della telefonia hanno già cominciato la sperimentazione. Chi ha fatto da «cavia» a Milano e sui pos abilitati nei negozi di alcune grandi catene (come McDonald's, Esselunga, Zara) non ha avuto problemi: facilissimo pagare anche per piccole somme, utilissimo fare a meno della moneta. Vodafone è la più avanti: ha avviato un progetto-pilota con Mastercard e CartaSi esteso a 10 mila pos in Italia e basato su una vera carta di credito (seppure virtuale). Telecom, in

occasione della Nfc&Mobile Money Summit svoltosi a Milano, ha testato il suo Tim Wallet insieme a Intesa San Paolo.

**Tutti insieme** Ma si muove anche Poste Mobile che offrirà a ogni cliente una sim Nfc, mentre tutti gli operatori — compresi Wind e 3 Italia — hanno firmato l'accordo per lo sviluppo di una piattaforma unica. «Questa modalità di acquisto potrà prendere il posto della carta di credito, specialmente per quanto riguarda i pagamenti di piccola entità», dice Stefano Gastaut di Vodafone Italia. Resta il tradizionale attaccamento degli italiani al contante. «Eppure, le statistiche ci dicono che impieghiamo 2 ore per accorgerci della mancanza del portafoglio — dice Alfonso Mariconda di Telecom —. Soltanto 16 minuti per quella del cellulare». E, in questo caso, basterà una telefonata: la sim sarà bloccata e con essa, tutto ciò che presto finirà per contenere.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





## I PRIMI PASSI



### La prova a Milano

Dal 22 al 25 ottobre Tim ha fornito di cellulari Nfc mille «sperimentatori» milanesi per una prova durante la quale hanno, tra l'altro, fatto piccoli acquisti e preso i mezzi pubblici



### L'ultimo accordo

Non solo Nfc, PosteMobile sperimenta l'uso del cellulare per pagare anche in altre forme: i biglietti per concerti e spettacoli vari si possono acquistare tramite la sim, grazie all'intesa con Lottomatica

## IL MERCATO COSA SUCCEDDE IN ITALIA



**500 mila**

I cellulari che già dispongono della tecnologia Nfc

**80%**

gli smartphone che entro il 2013 saranno predisposti per l'Nfc



**57%**

gli italiani disponibili a pagare interamente senza contante



Le operazioni di pagamento che oggi avvengono in contanti in Italia

**89%**



**10 mila**

I pos Nfc già attivi

**150 mila**

entro la fine del 2013

ISPO/BCE/VODAFONE/TELECOM/MASTERCARD

**LA NOVITÀ****Gli eventi sportivi  
ora si acquistano  
sullo smartphone**

■ Si amplia la possibilità di acquisto dei biglietti: grazie all'accordo tra LIS - Lottomatica Italia Servizi e PosteMobile, i biglietti per i maggiori concerti, spettacoli teatrali e per i più grandi appuntamenti sportivi del panorama italiano già disponibili sul sito Listicket.it, possono essere acquistati anche con il proprio smartphone, con pochi click e in massima sicurezza, tramite la Sim PosteMobile.



## PROFITTI & PERDITE

### **LOTTOMATICA Clic su PosteMobile.**

Con l'accordo tra Lottomatica e le Pt, i biglietti per concerti e spettacoli già disponibili sul sito 'Listicket.it', possono essere acquistati anche con il proprio cellulare, a qualsiasi ora, tramite la sim PosteMobile.



# Lottomatica, Db vede nero e taglia il tp

A frenare i risultati sarà la debolezza del mercato italiano, che rappresenta il 70% dei profitti

I conti del terzo trimestre di Lottomatica (il gruppo li comunicherà il prossimo 7 novembre) non esalteranno i mercati. Parola di Deutsche Bank. Per questo il broker tedesco ha tagliato il rating dell'azione da buy ad hold confermando il target price a 16,60 euro (ieri l'azione ha chiuso la seduta con un +1,75% a 16,27 euro). La preoccupazione di Deutsche Bank non si fonda tanto sulle prospettive di lungo termine, che sono buone soprattutto grazie agli Stati Uniti, ma sul breve termine vista la crescente debolezza del mercato italiano. Tra l'altro l'Italia genera il 70% degli utili del gruppo. In vista dei conti del terzo trimestre gli analisti di Deutsche bank si aspettano che Lottomatica annunci un aggiornamento in sordina e prevedono ricavi nel terzo trimestre in calo dell'1,4% a 730 milioni di euro, mentre l'ebitda dovrebbe crescere dello 0,9% a 239,1 milioni di euro per via delle iniziative sul risparmio costi messe in atto in Italia. Gli esperti stimano che i ricavi in Italia nel terzo trimestre scendano del 10% a 414 milioni di euro, con un calo delle macchine da gioco dell'1% a causa dell'aumento delle imposte sulle videolotterie (Vlt), con i ricavi della Lotteria in discesa del 13% a causa della riduzione dei numeri del Lotto. Ieri intanto è scaduto il bond convertibile da 350 milioni di euro lanciato da Lottomatica nell'ottobre 2009. Saranno emesse 19,7 milioni di nuove azioni, che verranno trasferite ai possessori delle obbligazioni, con un conseguente aumento del flottante. Gli analisti non escludono che una parte di queste azioni non venga trasferita sul mercato; anche se il valore di riferimento è di 17,5 euro qualcuno preferirà una vendita al prezzo corrente, visti gli interessi annuali pagati dal bond. A livello commerciale, infine, il gruppo ha siglato un accordo con Poste Mobile per acquistare i biglietti per i maggiori concerti, spettacoli teatrali e per i più grandi appuntamenti sportivi anche con il cellulare.

**M.G.**

