

PosteMobile, già 700mila clienti E un'offerta in più per gli stranieri

Pagare bollettini di conto corrente, spedire telegrammi, effettuare bonifici, ricaricare la propria sim-card, verificare il proprio saldo. Sono questi alcuni dei servizi offerti da PosteMobile, società del Gruppo PosteItaliane (che opera nella telefonia mobile) in un anno già scelta da 700mila clienti.

Tra le varie opzioni tariffarie è disponibile "Con il Mio Paese", dedicata agli stranieri e a chi ha l'esigenza di chiamare frequentemente l'estero. Fino al 6 marzo è possibile testarla con l'iniziativa "Scusi ha due minuti? Se non ce li ha glieli regala PosteMobile". La campagna è già in corso a Bologna.

La Sim PosteMobile si può attivare in tutti gli uffici postali.



Notizie in 2 minuti

CORRIERE DELLA SERA

Primo piano

Fini al congresso della Pdl: una stagione costituente

L'importanza di «istituzioni laiche», la necessità di «rilanciare una grande stagione costituente» e il «no allo Stato etico»: questi i temi dell'intervento del presidente della Camera Gianfranco Fini al congresso di fondazione del Pdl.

Delitto di Garlasco: Stasi chiede il rito abbreviato

Alberto Stasi, imputato a Vigevano per l'omicidio della fidanzata Chiara Poggi, ha chiesto di essere giudicato con rito abbreviato. All'inizio dell'udienza preliminare a sorpresa ha formulato la richiesta. Il giudizio abbreviato è un rito speciale caratterizzato dal fatto che con esso si evita il dibattimento e alla pena viene applicata la riduzione di un terzo. La difesa: un atto per dimostrare velocemente l'innocenza».

Focus

Guida al telefonino «virtuale»

Gli operatori mobili virtuali (si va dal leader di mercato PosteMobile ai big della grande distribuzione) sono partiti da poco in Italia, ma è probabile che in poco tempo svilupperanno una concorrenza molto aggressiva. Ecco chi sono e le tariffe.

Esteri

Sarkozy in Africa per la «missione uranio»

La Francia ha messo in cassaforte per i prossimi anni gli approvvigionamenti d'uranio delle proprie centrali nucleari. Grazie ad accordi firmati dal presidente Nicolas Sarkozy nella Repubblica democratica del Congo e in Niger, i colossi dell'energia francese Areva ed Edf potranno contare sul raddoppio delle forniture.

Cronache

Obama guida la lotta ai cambiamenti del clima

Il presidente Obama vuole guidare la lotta ai cambiamenti climatici e ha inviato i leader dei 16 Paesi più ricchi a un forum-vertice a Washington il 27 e il 28 aprile che trarrà le conclusioni al G8 della Maddalena in Italia dall'8 al 10 luglio.

Economia

Titoli tossici: da Pimco si al piano del governo Usa

Nel maxi piano per creare una partnership mista pubblico-privati per liberare le banche Usa dalla zavorra dei titoli tossici, il governo userà tra i 75 e i 100 miliardi che insieme ai capitali privati genereranno 500 miliardi di potere d'acquisto. Pimco, il maggior investitore di bond del mondo, controllato dalla tedesca Allianz, ha subito aderito al programma.

Cultura

Montanelli segreto: i diari

I diari di Indro Montanelli contenuti nel volume *I conti con me stesso* (Rizzoli) sono un'occasione unica, nel centenario della nascita, di riassaporare lo stile scintillante e lo spietato sarcasmo del grande giornalista.

Spettacoli

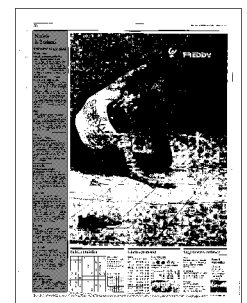
Douglas verso Gekko II

Michael Douglas, il Gekko di *Wall Street*, tornerà nei panni dello spietato finanziere nel seguito del film che dovrebbe essere intitolato *Money Never Sleep*. Michael conferma di essere più che mai interessato a interpretarlo, ma dice: «Lo farò solo quando ci sarà un copione convincente».

Sport

Mondiali: l'Italia batte il Montenegro

Per le qualificazioni ai Mondiali del 2010 in Sudafrica gli azzurri hanno superato in trasferta il Montenegro per 2-0 con gol di Pirlo su rigore e Pazzini.



Focus

Cellulari «low cost»,
la gara delle tariffe

di **Edoardo Segantini**
alle pagine 8 e 9

Il mercato Il leader è PosteMobile, seguono i big della grande distribuzione. Erg è appena arrivata, pronta Intesa Sanpaolo

I prezzi L'analisi dice che le offerte sono più semplici e che le differenze di costo sono minori rispetto ai fornitori tradizionali

Cellulari low cost, tariffe a confronto

Quanto costa telefonare con i 14 «operatori virtuali» 1,5 milioni di clienti. «In 4 anni saranno 7 milioni»

Il risultato

L'offerta più conveniente, per tutti e due i consumatori presi in esame dall'analisi, è quella di Conad: 8,8 e 70,1 euro al mese

Chi, tra gli operatori mobili virtuali, è anche virtuoso? L'ultimo arrivato è Erg Mobile, che userà l'infrastruttura di Vodafone, le piattaforme tecnologiche di Nokia Siemens e la catena dei distributori di benzina di Erg Petroli. Il prossimo sarà Intesa Sanpaolo, che conterà sulla sua vasta rete di clienti, sportelli e servizi bancari. Partiti in ritardo rispetto ad altri Paesi d'Europa, in Italia gli operatori mobili virtuali esistono solo dal giugno 2007. Sono infatti 14 (ma solo 10 hanno un'offerta commerciale operativa) rispetto ai 30 della Gran Bretagna, ai 50 della Germania e ai 60 della piccola Olanda. E al 31 dicembre 2008, il dato ufficiale più recente, contavano un milione e mezzo di clienti.

Stiamo parlando di quegli operatori che, non possedendo una propria infrastruttura, affittano quelle di Tim, Vodafone, Wind e 3 per offrire i propri servizi: si va dal leader di mercato PosteMobile (con circa 900 mila clienti e il 60% del mercato) ai big della grande distribuzione (Coop, Conad, Auchan e Carrefour), agli operatori di rete fissa come Fa-

stweb e Bt, fino all'interessante fenomeno nuovo degli operatori cosiddetti «etnici», quelli cioè che servono grandi comunità come i cinesi e i filippini (gli stranieri in Italia sono in totale 4 milioni). Per questo tipo di utenti i servizi mobili in prospettiva possono diventare alternativi agli stessi phone center.

Dopo il confronto tariffario tra operatori tradizionali (*Corriere della Sera* dell'11 novembre 2008), abbiamo provato a paragonare le varie proposte dei virtuali sulla base di dati e metodologie utilizzati dall'Autorità per le Comunicazioni Agcom. Ne abbiamo ricavato il grafico pubblicato qui accanto. Il metodo scelto è quello adottato dall'authority britannica Ofcom e ritenuto valido dall'Agcom italiana: consiste nel definire diverse tipologie di consumatori — i basket (panieri), che in questo caso sono due — nell'identificare le varie offerte disponibili, confrontare i prezzi e mettere a fuoco le proposte più convenienti.

I due tipi di profili considerati sono, il primo (paniere 1), una persona che totalizza 60 minuti di conversazioni telefoniche al mese e non manda sms né mms; il secondo (paniere 2) è un cliente che fa telefonate per un totale di 380 minuti mensili incluse alcune chiamate internazionali e invia 60 sms.

Qualche avvertenza è indi-

spensabile. Non vengono prese in considerazione le offerte flat (a forfait), vantaggiose per chi telefona molto, perché questo renderebbe complicatissimo un confronto omogeneo. Peraltro alcuni operatori virtuali hanno esclusivamente — Fastweb e Daily Telecom (quest'ultimo specializzato in comunicazioni con la Cina) — o prevalentemente (PosteMobile) offerte flat o semi-flat.

Se le avessimo incluse, i risultati del confronto sarebbero usciti sostanzialmente modificati, soprattutto nel paniere 2. In particolare PosteMobile, Fastweb, Daily Telecom e Noypi (di proprietà della telecom filippina Pldt) sarebbero emersi come i più convenienti.

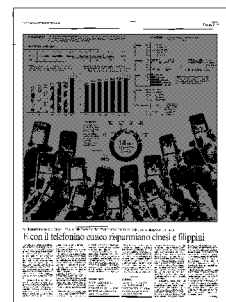
Inoltre non sono considerate le modalità di tariffazione, al secondo o a scatto anticipato di 30 o 60 secondi, né vengono calcolati i costi di attivazione del piano e i costi *tantum*. Dal confronto infine sono esclusi Bt, filiale italiana del colosso britannico British Telecom, orientata esclusivamente alla clientela business, e Erg, l'ultimo arrivato, che non ha ancora commercializzato il servizio.

Come si può vedere dalle tabelle, l'offerta più conveniente per entrambi i tipi di consumatori è quella di Conad, presente sul mercato con il marchio ConadInsim. Seguita — nel basket 1 (il consumatore che telefona solo per un'ora al mese) — da PosteMobile, Te-

lepass (brand di Autostrade), Coop Voce (Coop Italia), Uno Mobile (Carrefour), Amobile (Auchan) e Noypi. Secondo i nostri conti infatti il consumatore del primo tipo spende 8,8 euro al mese con ConadInsim, 9,6 con PosteMobile, 9,8 con Telepass, 10,2 con Coop Voce, 10,8 con Uno Mobile, 10,8 con AMobile e 13,4 con Noypi.

Se invece consideriamo il consumatore del secondo tipo (che totalizza 380 minuti al mese e 60 sms), la graduatoria della convenienza cambia un po': al primo posto rimane ConadInsim (70,1 euro mensili), al secondo si posiziona Telepass (75,6), al terzo PosteMobile (78,8), al quarto AMobile (81,1), al quinto Uno Mobile (82), al sesto Coop Voce (83) e al settimo Noypi (89,2).

Come abbiamo detto — ma conviene ripeterlo — l'inclusione di offerte flat e semi-flat



modificherebbe i risultati, sia nell'ordine di graduatoria che nell'ammontare della spesa, perché questo tipo di offerte consente ai sottoscrittori di ottenere forti risparmi, soprattutto per chi telefona molto e all'estero come nel caso dei filippini o dei cinesi che da città come Milano, Prato o Roma chiamano i parenti a Manila o a Shanghai.

Apparentemente le diverse offerte non presentano differenze di prezzo clamorose. In generale costano poco e sono più facili da capire di quelle degli operatori tradizionali, che fanno parlare di «giungla tariffaria». In realtà, per gli operatori mobili virtuali il telefono è un'offerta che completa il servizio principale, postale o di supermercato che sia. Le varie formule vanno perciò confrontate più analiticamente esaminando i vari siti Internet (in genere piuttosto chiari). Poste Italiane, per esempio, consente di associare vantaggiosamente la propria sim alla carta Postepay o al Banco-posta. Con Conad, Auchan, Carrefour e Coop invece (quest'ultima numero due come quota di mercato) facendo un certo quantitativo di spesa si ottiene un certo bonus di traf-

fico telefonico.

Diverso da tutti il caso di Fastweb, che offre ai propri abbonati i vantaggi di una completa integrazione fisso-mobile-Internet (l'azienda svizzera è anche operatore di rete fissa, parte della quale in fibra ottica, una delle più avanzate del mondo).

Quanto a vitalità del mercato, l'Italia è ancora alla fase uno: gli operatori mobili virtuali, pur esercitando uno stimolo competitivo, non fanno ancora piena concorrenza agli operatori mobili reali (chiamati host), che appunto li «ospitano» a pagamento sulle proprie reti. Nel senso che lasciano tutta la parte tecnica nelle mani dei «padroni di casa» limitandosi a gestire il marketing, le vendite e l'assistenza ai clienti.

Ma, secondo le previsioni, è probabile che in poco tempo si passi alla fase due, quella in cui i virtuali svilupperanno una concorrenza molto più aggressiva. Concentrandosi su segmenti di utenza che gli operatori «generalisti» non riescono a seguire. Gli operatori etnici sono soltanto l'inizio.

Edoardo Segantini
esegantini@corriere.it

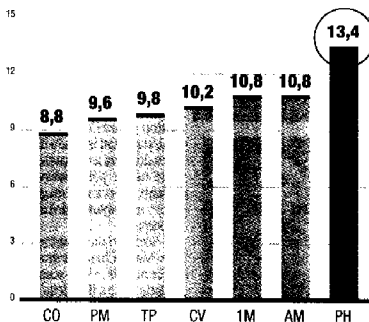
I numeri

Ecco il risultato del confronto delle tariffe degli operatori virtuali sulla base di dati e metodologie utilizzati dall'Autorità per le comunicazioni Agcom. Il metodo scelto è quello adottato dall'authority britannica Ofcom. Non sono state prese in considerazione le offerte a forfait

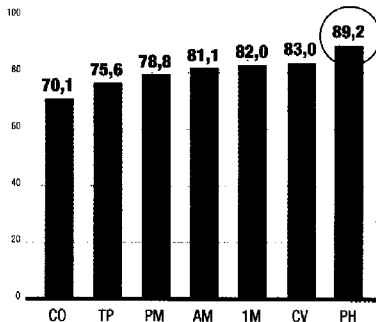
GLI OPERATORI VIRTUALI

Società	Conad	PosteMobil	Autostrade	Coop Italia	Carrefour	Auchan	PLDT
Brand	ConadInsm	Poste Mobile	Telepass	Coop Voce	Uno Mobile	AMobile	Noypl
Sigla	CO	PM	TP	CV	1M	AM	PH

Paniere 1: considerato un consumatore che totalizza 60 minuti di telefonate al mese, non manda sms e non manda mms. La spesa mensile in euro per ogni operatore

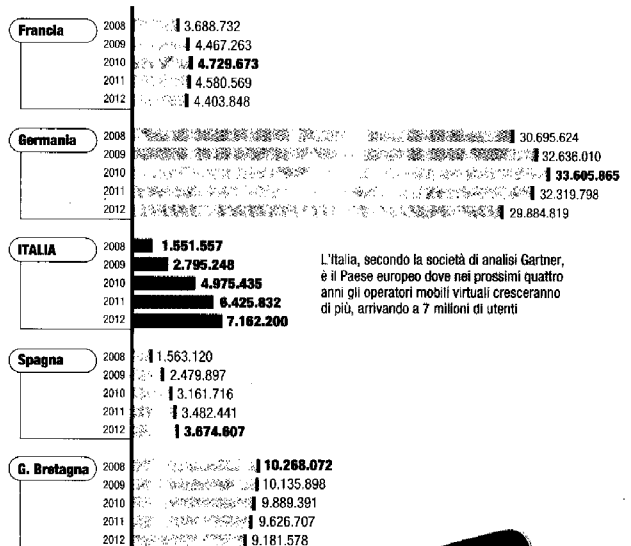


Paniere 2: considerato un consumatore che fa telefonate per 390 minuti al mese, incluse alcune chiamate internazionali, e invia 60 sms. La spesa mensile in euro per ogni operatore



LO SVILUPPO

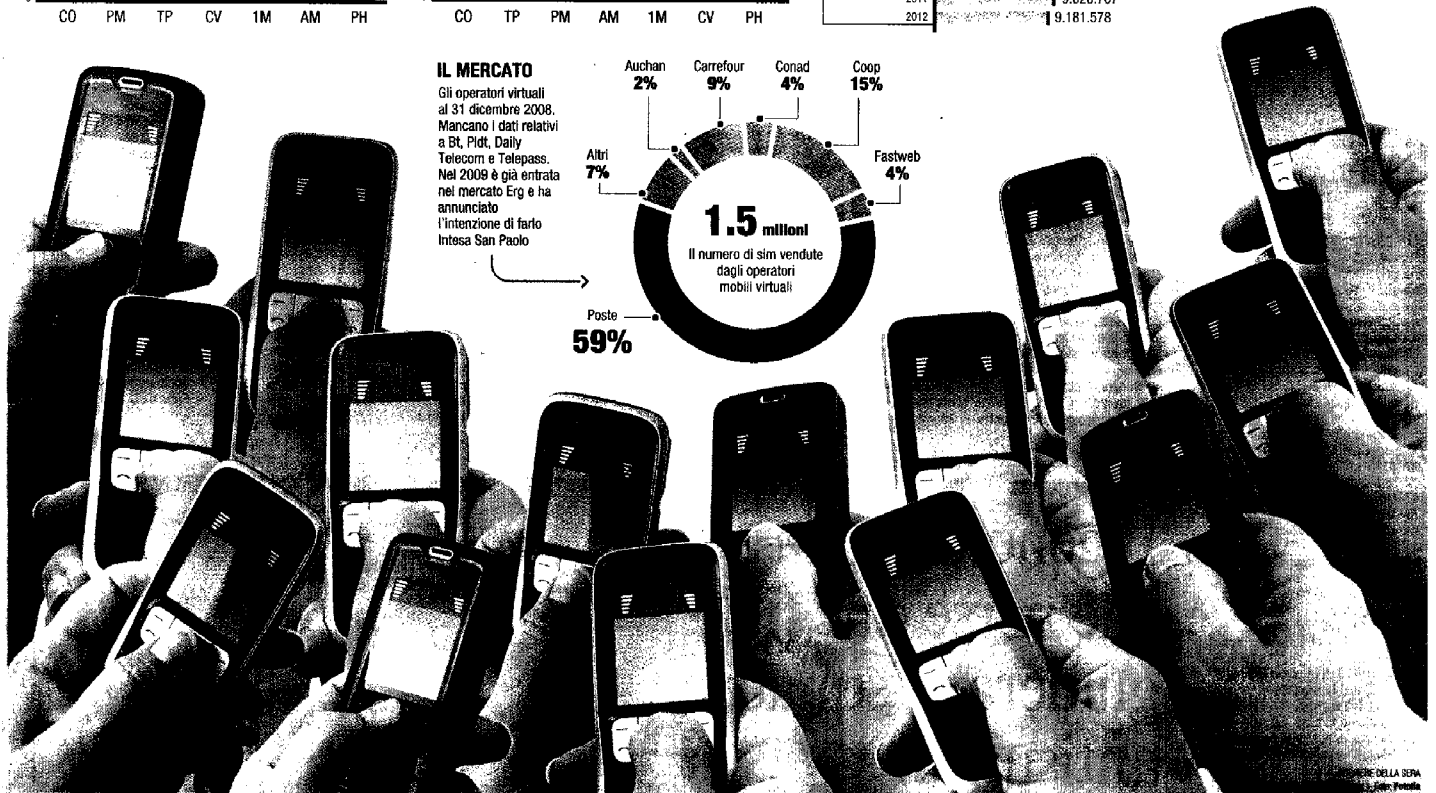
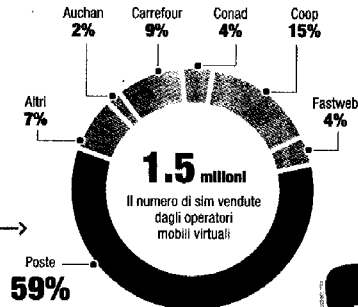
Il numero di sim di operatori virtuali attive e la previsione di crescita



L'Italia, secondo la società di analisi Gartner, è il Paese europeo dove nei prossimi quattro anni gli operatori mobili virtuali cresceranno di più, arrivando a 7 milioni di utenti

IL MERCATO

Gli operatori virtuali al 31 dicembre 2008. Mancano i dati relativi a Bt, Pldt, Daily Telecom e Telepass. Nel 2009 è già entrata nel mercato Erg e ha annunciato l'intenzione di farlo Intesa San Paolo



➤ **Il caso** Successo di Smart Pinoy e Daily Telecom che offrono sim e contratti alle due comunità presenti in Italia

E con il telefonino etnico risparmiano cinesi e filippini

Gli immigrati

Anche PosteMobile ha messo a punto un'offerta mirata agli immigrati. «Presto potranno mandare i soldi a casa con il cellulare»

L'offerta

Il piano tariffario Daily China prevede 500 minuti di telefonate gratis ogni mese verso la Cina con un canone mensile di dieci euro

L'Italia, secondo la società di analisi Gartner, è con la Spagna il Paese d'Europa dove nei prossimi quattro anni gli operatori mobili virtuali cresceranno di più. Partiti dopo l'Inghilterra e la Germania in questo nuovo campionato della comunicazione, stiamo recuperando in fretta lo svantaggio. Rispetto al milione e mezzo del 2008, nel 2012 avremo oltre 7 milioni di utenti. In particolare crescerà velocemente il mercato della telefonia etnica, dedicata alle comunità di immigrati, che ha il ritmo di sviluppo più forte.

La prima società telefonica a capire e interpretare le esigenze di questa vivacissima nicchia di mercato è stata Wind, che ha proposto soluzioni low-cost per chi fa chiamate verso i Paesi di provenienza in Europa orientale, Asia, Africa e America Latina. Wind è un operatore mobile tradizionale, cioè dotato di proprie infrastrutture di rete. Poi, a partire dal 2007, sono arrivati gli operatori mobili virtuali.

Smart Pinoy per esempio è stata creata dalla telecom delle Filippine Pldt. Nata un anno fa per servire la comunità filippina in Italia (106 mila residenti secondo le stime Caritas), offre i propri servizi sulla rete di 3 e oggi conta circa 18 mila abbo-

nati. «Oltre a una soluzione base uguale per tutti — dice il direttore marketing Leo Giovanni Jose — proponiamo "Noypi Filipinas", un piano tariffario dedicato ai nostri connazionali che chiamano spesso il Paese d'origine, e "Noypi Italia", il piano tariffario flat (a forfait, ndr) per chi telefona nel Paese ospite».

Oltre alla telefonia propriamente detta vengono offerti servizi a piccolo valore aggiunto come le suonerie scaricabili e, molto più importante, un'assistenza 24 ore su 24 in lingua filippina.

Più o meno sulla stessa linea si muove Daily Telecom, l'altro operatore virtuale «etnico» rivolto alla comunità cinese in Italia (più di 150 mila persone). La società, che usa la rete Vodafone, punta esclusivamente su formule flat e infatti non rientra nel novero di quelle che siamo riusciti a mettere a confronto nell'altro articolo. Esempio: il piano tariffario «Daily China 10» prevede 500 minuti gratis al mese verso la Cina, 5 centesimi al minuto verso utenti Daily Telecom e 10 verso clienti di altri operatori fissi e mobili, con un canone mensile di 10 euro. Altro esempio: il piano «Daily Italy 3» prevede 100 minuti gratis verso Daily Telecom, 12 centesimi al minuto verso fissi e mobili con un canone mensile di 3 euro.

Tra gli operatori virtuali non etnici, quello che ha sviluppato con maggior decisione e struttura più solida un'offerta mirata per gli immigrati è il leader di mercato PosteMobile. «È un tipo di clientela — dice l'amministratore delegato Roberto Giacchi — estremamente attenta e ben informata, anche grazie a un'efficace rete interna di passaparola basata su figure di persone guida all'interno della comunità. Rispetto a un italiano, un immigrato spende circa il 30 per cento

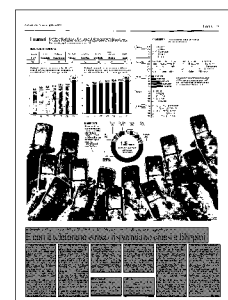
in più al mese per telefonare, dunque cerca costantemente le condizioni migliori e, di solito, usa più di una sim».

Una clientela di questo tipo — al tempo stesso alto spendente (secondo il gergo commerciale) e molto esigente — alimenta la competizione tra le offerte e di conseguenza la discesa dei prezzi, cui contribuisce anche il calo delle tariffe di terminazione. Ecco perché probabilmente la sola politica degli sconti e la pubblicità martellante in prospettiva non basteranno più. Servirà anche altro. Probabilmente avrà successo chi riuscirà a offrire servizi a valore aggiunto più sofisticati.

«Questo tipo di servizi — conferma Giacchi — presuppone una dotazione informatica tutt'altro che virtuale, di cui non tutti gli operatori dispongono.

Ed è quella che sempre più farà la differenza. Noi per esempio stiamo per lanciare un servizio di trasferimento di denaro via telefonino che eviterà ai nostri clienti di dover andare all'ufficio postale, fare la fila ed eseguire le operazioni di persona. Di questo passo, in prospettiva, la telefonia mobile virtuale diventerà più conveniente degli stessi *phone center*, oggi ancora i più economici».

Ed.Seg.



Cellulari Cresce l'offerta del Gruppo grazie alla Sim con cui pagare anche i bollettini
Le Poste arrivano per telefono con la scheda multifunzione



**Un anno di vita
 Successo per il servizio
 Poste Mobile** _LAPRESSE

Dopo l'integrazione con i servizi bancari, le offerte riguardano gli stranieri o chi chiama spesso un paese estero.

>>
Federica Giordano
 Milano

Prima la comodità, adesso il risparmio. PosteMobile, la società del gruppo PosteItaliane attiva nel mondo della telefonia mobile ha annunciato di aver raggiunto i 700mila clienti a poco più di un anno dal lancio. Molto del successo dipende dai servizi offerti dalla Sim, un'integrazione tra telefonia e servizi postali e bancari. Ad attrarre gli utenti è stata la possibilità di pagare bollettini di conto corrente, spedire telegrammi, effettuare bonifici, trasferire denaro e ancora controllare tutti i movimenti e il saldo della propria carta Sim, ricaricare la Sim addebitando il costo sul conto BancoPosta o sulle Poste pay: il tutto stando comodamente seduti sul divano di casa e schiacciando solo pochi tasti del proprio telefonino.

Oggi un passo extra: oltre alla comodità si pensa anche al portafoglio. PosteMobili

con una campagna che ha coinvolto le città di Milano, Bologna, Torino, Napoli, Roma, Firenze e Genova, ha

**Grandi città
 Tariffe studiate
 per una clientela
 nuova e lanciate
 a Roma e Milano**

presentato una serie di offerte telefoniche per le Sim associate alle Poste. Tante le opzioni tariffarie indirizzate in primis a offrire valide alternative per quelle persone che hanno parenti o amici lontani e che quindi chiamano frequentemente un paese estero. "Con il mio paese" è l'offerta che consente di chiamare uno stato estero a scelta a 16 centesimi al minuto senza scatto alla risposta.

Non ne siete convinti? Testate l'offerta: con la promozione "Scusa hai due minuti? Se non ce li ha glieli regala PosteMobili" c'è la possibilità di chiamare, gratuitamente, per due minuti i propri cari all'estero e verificare, al termine della chiamata, l'effettivo costo della conversazione. <<



Telefonia. Un'offerta valida fino al 18 aprile per chi acquista una Sim

PosteMobile, nuova promozione

■ PosteMobile, l'operatore di telefonia mobile del Gruppo Poste Italiane, regala 10 euro di ricarica, a tutti coloro che fino al 18 aprile attivano una Sim PosteMobile e la associano al Conto o alla Postepay. La Sim, che costa 5 euro, includerà infatti 15 euro di traffico telefonico. Per aderire alla promozione "5 con 15" basta indicare sul modulo di attivazione della Sim il codice della promozione: BP6 in caso di Conto BancoPosta e PP6 in caso di associazione alla Carta PostePay. L'associazione della Sim al conto Banco Posta e/o alla Postenav consente l'accesso alla versione Premium dei piani tariffari PosteMobile "500 Con Tutti" e "Con Tutti", il meglio dell'offerta PosteMobile. Il Piano 500 Con Tutti Premium, a fronte di un canone mensile di 7 euro, offre ogni mese 500 chiamate gratuite verso cellulari PosteMobile e numeri di rete fissa nazionale e 500 sms gratuiti verso i cellulari PosteMobile più 500 chiamate a 12 cent/min verso gli altri numeri nazionali. I minuti di conversazione e gli sms previsti dall'offerta devono essere consumati entro 31 giorni dall'addebito di ciascun canone e non possono essere cumulati. Per informazioni è possibile consultare i fogli informativi presenti negli uffici postali o su www.poste.it. ■



Notizie in 2 minuti

CORRIERE DELLA SERA

Primo piano

Fini al congresso della Pdl: una stagione costituente

L'importanza di «istituzioni laiche», la necessità di «rilanciare una grande stagione costituente» e il «no allo Stato etico»: questi i temi dell'intervento del presidente della Camera Gianfranco Fini al congresso di fondazione del Pdl.

Delitto di Garlasco: Stasi chiede il rito abbreviato

Alberto Stasi, imputato a Vigevano per l'omicidio della fidanzata Chiara Poggi, ha chiesto di essere giudicato con rito abbreviato. All'inizio dell'udienza preliminare a sorpresa ha formulato la richiesta. Il giudizio abbreviato è un rito speciale caratterizzato dal fatto che con esso si evita il dibattimento e alla pena viene applicata la riduzione di un terzo. La difesa: un atto per dimostrare velocemente l'innocenza».

Focus

Guida al telefonino «virtuale»

Gli operatori mobili virtuali (si va dal leader di mercato PosteMobile ai big della grande distribuzione) sono partiti da poco in Italia, ma è probabile che in poco tempo svilupperanno una concorrenza molto aggressiva. Ecco chi sono e le tariffe.

Esteri

Sarkozy in Africa per la «missione uranio»

La Francia ha messo in cassaforte per i prossimi anni gli approvvigionamenti d'uranio delle proprie centrali nucleari. Grazie ad accordi firmati dal presidente Nicolas Sarkozy nella Repubblica democratica del Congo e in Niger, i colossi dell'energia francese Areva ed Edf potranno contare sul raddoppio delle forniture.

Cronache

Obama guida la lotta ai cambiamenti del clima

Il presidente Obama vuole guidare la lotta ai cambiamenti climatici e ha inviato i leader dei 16 Paesi più ricchi a un forum-vertice a Washington il 27 e il 28 aprile che trarrà le conclusioni al G8 della Maddalena in Italia dall'8 al 10 luglio.

Economia

Titoli tossici: da Pimco si al piano del governo Usa

Nel maxi piano per creare una partnership mista pubblico-privati per liberare le banche Usa dalla zavorra dei titoli tossici, il governo userà tra i 75 e i 100 miliardi che insieme ai capitali privati genereranno 500 miliardi di potere d'acquisto. Pimco, il maggior investitore di bond del mondo, controllato dalla tedesca Allianz, ha subito aderito al programma.

Cultura

Montanelli segreto: i diari

I diari di Indro Montanelli contenuti nel volume *I conti con me stesso* (Rizzoli) sono un'occasione unica, nel centenario della nascita, di riassaporare lo stile scintillante e lo spietato sarcasmo del grande giornalista.

Spettacoli

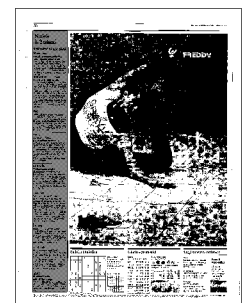
Douglas verso Gekko II

Michael Douglas, il Gekko di *Wall Street*, tornerà nei panni dello spietato finanziere nel seguito del film che dovrebbe essere intitolato *Money Never Sleep*. Michael conferma di essere più che mai interessato a interpretarlo, ma dice: «Lo farò solo quando ci sarà un copione convincente».

Sport

Mondiali: l'Italia batte il Montenegro

Per le qualificazioni ai Mondiali del 2010 in Sudafrica gli azzurri hanno superato in trasferta il Montenegro per 2-0 con gol di Pirlo su rigore e Pazzini.



Focus

Cellulari «low cost»,
la gara delle tariffe

di **Edoardo Segantini**
alle pagine 8 e 9

Il mercato Il leader è PosteMobile, seguono i big della grande distribuzione. Erg è appena arrivata, pronta Intesa Sanpaolo

I prezzi L'analisi dice che le offerte sono più semplici e che le differenze di costo sono minori rispetto ai fornitori tradizionali

Cellulari low cost, tariffe a confronto

Quanto costa telefonare con i 14 «operatori virtuali» 1,5 milioni di clienti. «In 4 anni saranno 7 milioni»

Il risultato

L'offerta più conveniente, per tutti e due i consumatori presi in esame dall'analisi, è quella di Conad: 8,8 e 70,1 euro al mese

Chi, tra gli operatori mobili virtuali, è anche virtuoso? L'ultimo arrivato è Erg Mobile, che userà l'infrastruttura di Vodafone, le piattaforme tecnologiche di Nokia Siemens e la catena dei distributori di benzina di Erg Petroli. Il prossimo sarà Intesa Sanpaolo, che conterà sulla sua vasta rete di clienti, sportelli e servizi bancari. Partiti in ritardo rispetto ad altri Paesi d'Europa, in Italia gli operatori mobili virtuali esistono solo dal giugno 2007. Sono infatti 14 (ma solo 10 hanno un'offerta commerciale operativa) rispetto ai 30 della Gran Bretagna, ai 50 della Germania e ai 60 della piccola Olanda. E al 31 dicembre 2008, il dato ufficiale più recente, contavano un milione e mezzo di clienti.

Stiamo parlando di quegli operatori che, non possedendo una propria infrastruttura, affittano quelle di Tim, Vodafone, Wind e 3 per offrire i propri servizi: si va dal leader di mercato PosteMobile (con circa 900 mila clienti e il 60% del mercato) ai big della grande distribuzione (Coop, Conad, Auchan e Carrefour), agli operatori di rete fissa come Fa-

stweb e Bt, fino all'interessante fenomeno nuovo degli operatori cosiddetti «etnici», quelli cioè che servono grandi comunità come i cinesi e i filippini (gli stranieri in Italia sono in totale 4 milioni). Per questo tipo di utenti i servizi mobili in prospettiva possono diventare alternativi agli stessi phone center.

Dopo il confronto tariffario tra operatori tradizionali (*Corriere della Sera* dell'11 novembre 2008), abbiamo provato a paragonare le varie proposte dei virtuali sulla base di dati e metodologie utilizzati dall'Autorità per le Comunicazioni Agcom. Ne abbiamo ricavato il grafico pubblicato qui accanto. Il metodo scelto è quello adottato dall'authority britannica Ofcom e ritenuto valido dall'Agcom italiana: consiste nel definire diverse tipologie di consumatori — i basket (panieri), che in questo caso sono due — nell'identificare le varie offerte disponibili, confrontare i prezzi e mettere a fuoco le proposte più convenienti.

I due tipi di profili considerati sono, il primo (paniere 1), una persona che totalizza 60 minuti di conversazioni telefoniche al mese e non manda sms né mms; il secondo (paniere 2) è un cliente che fa telefonate per un totale di 380 minuti mensili incluse alcune chiamate internazionali e invia 60 sms.

Qualche avvertenza è indi-

spensabile. Non vengono prese in considerazione le offerte flat (a forfait), vantaggiose per chi telefona molto, perché questo renderebbe complicatissimo un confronto omogeneo. Peraltro alcuni operatori virtuali hanno esclusivamente — Fastweb e Daily Telecom (quest'ultimo specializzato in comunicazioni con la Cina) — o prevalentemente (PosteMobile) offerte flat o semi-flat.

Se le avessimo incluse, i risultati del confronto sarebbero usciti sostanzialmente modificati, soprattutto nel paniere 2. In particolare PosteMobile, Fastweb, Daily Telecom e Noypi (di proprietà della telecom filippina Pldt) sarebbero emersi come i più convenienti.

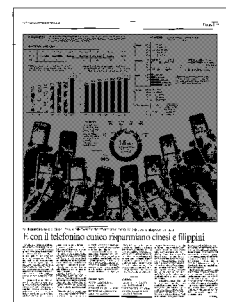
Inoltre non sono considerate le modalità di tariffazione, al secondo o a scatto anticipato di 30 o 60 secondi, né vengono calcolati i costi di attivazione del piano e i costi *tantum*. Dal confronto infine sono esclusi Bt, filiale italiana del colosso britannico British Telecom, orientata esclusivamente alla clientela business, e Erg, l'ultimo arrivato, che non ha ancora commercializzato il servizio.

Come si può vedere dalle tabelle, l'offerta più conveniente per entrambi i tipi di consumatori è quella di Conad, presente sul mercato con il marchio ConadInsim. Seguita — nel basket 1 (il consumatore che telefona solo per un'ora al mese) — da PosteMobile, Te-

lepass (brand di Autostrade), Coop Voce (Coop Italia), Uno Mobile (Carrefour), Amobile (Auchan) e Noypi. Secondo i nostri conti infatti il consumatore del primo tipo spende 8,8 euro al mese con ConadInsim, 9,6 con PosteMobile, 9,8 con Telepass, 10,2 con Coop Voce, 10,8 con Uno Mobile, 10,8 con AMobile e 13,4 con Noypi.

Se invece consideriamo il consumatore del secondo tipo (che totalizza 380 minuti al mese e 60 sms), la graduatoria della convenienza cambia un po': al primo posto rimane ConadInsim (70,1 euro mensili), al secondo si posiziona Telepass (75,6), al terzo PosteMobile (78,8), al quarto AMobile (81,1), al quinto Uno Mobile (82), al sesto Coop Voce (83) e al settimo Noypi (89,2).

Come abbiamo detto — ma conviene ripeterlo — l'inclusione di offerte flat e semi-flat



modificherebbe i risultati, sia nell'ordine di graduatoria che nell'ammontare della spesa, perché questo tipo di offerte consente ai sottoscrittori di ottenere forti risparmi, soprattutto per chi telefona molto e all'estero come nel caso dei filippini o dei cinesi che da città come Milano, Prato o Roma chiamano i parenti a Manila o a Shanghai.

Apparentemente le diverse offerte non presentano differenze di prezzo clamorose. In generale costano poco e sono più facili da capire di quelle degli operatori tradizionali, che fanno parlare di «giungla tariffaria». In realtà, per gli operatori mobili virtuali il telefono è un'offerta che completa il servizio principale, postale o di supermercato che sia. Le varie formule vanno perciò confrontate più analiticamente esaminando i vari siti Internet (in genere piuttosto chiari). Poste Italiane, per esempio, consente di associare vantaggiosamente la propria sim alla carta Postepay o al Banco-posta. Con Conad, Auchan, Carrefour e Coop invece (quest'ultima numero due come quota di mercato) facendo un certo quantitativo di spesa si ottiene un certo bonus di traf-

fico telefonico.

Diverso da tutti il caso di Fastweb, che offre ai propri abbonati i vantaggi di una completa integrazione fisso-mobile-Internet (l'azienda svizzera è anche operatore di rete fissa, parte della quale in fibra ottica, una delle più avanzate del mondo).

Quanto a vitalità del mercato, l'Italia è ancora alla fase uno: gli operatori mobili virtuali, pur esercitando uno stimolo competitivo, non fanno ancora piena concorrenza agli operatori mobili reali (chiamati host), che appunto li «ospitano» a pagamento sulle proprie reti. Nel senso che lasciano tutta la parte tecnica nelle mani dei «padroni di casa» limitandosi a gestire il marketing, le vendite e l'assistenza ai clienti.

Ma, secondo le previsioni, è probabile che in poco tempo si passi alla fase due, quella in cui i virtuali svilupperanno una concorrenza molto più aggressiva. Concentrandosi su segmenti di utenza che gli operatori «generalisti» non riescono a seguire. Gli operatori etnici sono soltanto l'inizio.

Edoardo Segantini
esegantini@corriere.it

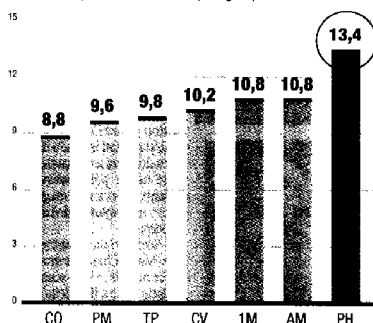
I numeri

Ecco il risultato del confronto delle tariffe degli operatori virtuali sulla base di dati e metodologie utilizzati dall'Autorità per le comunicazioni Agcom. Il metodo scelto è quello adottato dall'authority britannica Ofcom. Non sono state prese in considerazione le offerte a forfait

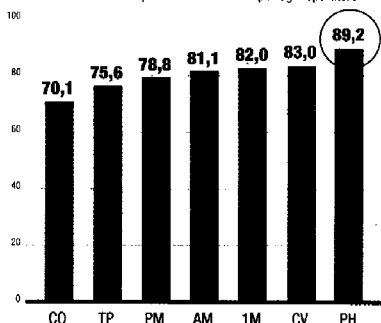
GLI OPERATORI VIRTUALI

Società	Conad	PosteMobil	Autostrade	Coop Italia	Carrefour	Auchan	PLDT
Brand	ConadInsm	Poste Mobile	Telepass	Coop Voce	Uno Mobile	AMobile	Noypl
Sigla	CO	PM	TP	CV	1M	AM	PH

Paniere 1: considerato un consumatore che totalizza 60 minuti di telefonate al mese, non manda sms e non manda mms. La spesa mensile in euro per ogni operatore

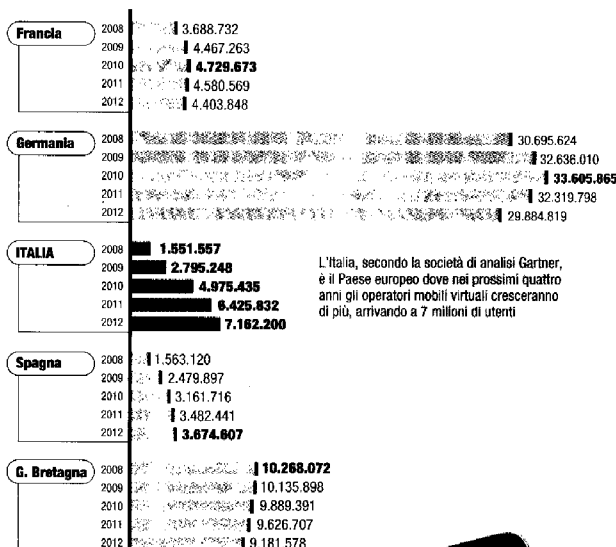


Paniere 2: considerato un consumatore che fa telefonate per 390 minuti al mese, incluse alcune chiamate internazionali, e invia 60 sms. La spesa mensile in euro per ogni operatore



LO SVILUPPO

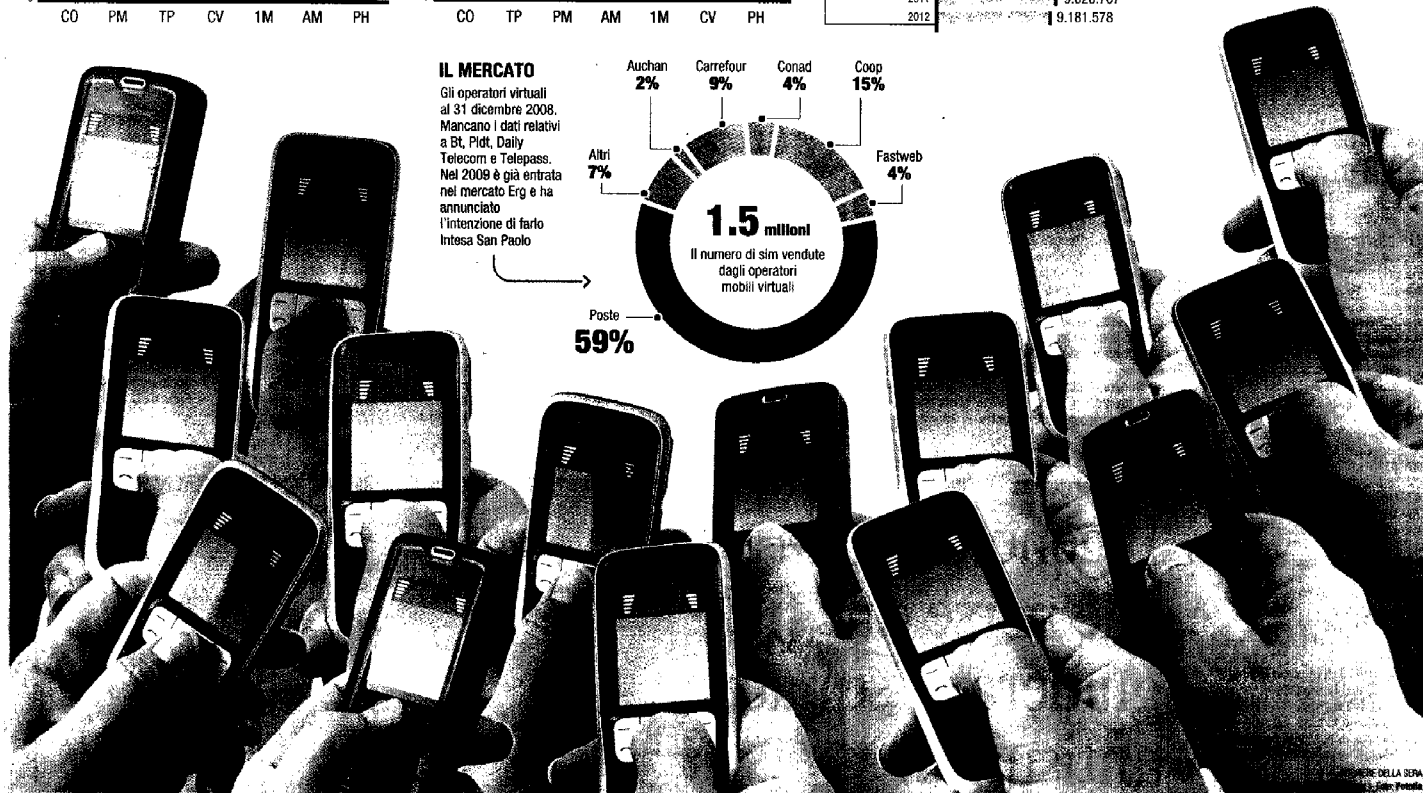
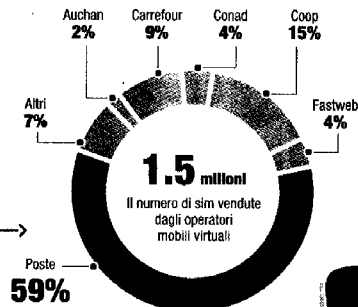
Il numero di sim di operatori virtuali attive e la previsione di crescita



L'Italia, secondo la società di analisi Gartner, è il Paese europeo dove nei prossimi quattro anni gli operatori mobili virtuali cresceranno di più, arrivando a 7 milioni di utenti

IL MERCATO

Gli operatori virtuali al 31 dicembre 2008. Mancano i dati relativi a Bt, Pldt, Daily Telecom e Telepass. Nel 2009 è già entrata nel mercato Erg e ha annunciato l'intenzione di farlo Intesa San Paolo



➤ **Il caso** Successo di Smart Pinoy e Daily Telecom che offrono sim e contratti alle due comunità presenti in Italia

E con il telefonino etnico risparmiano cinesi e filippini

Gli immigrati

Anche PosteMobile ha messo a punto un'offerta mirata agli immigrati. «Presto potranno mandare i soldi a casa con il cellulare»

L'offerta

Il piano tariffario Daily China prevede 500 minuti di telefonate gratis ogni mese verso la Cina con un canone mensile di dieci euro

L'Italia, secondo la società di analisi Gartner, è con la Spagna il Paese d'Europa dove nei prossimi quattro anni gli operatori mobili virtuali cresceranno di più. Partiti dopo l'Inghilterra e la Germania in questo nuovo campionato della comunicazione, stiamo recuperando in fretta lo svantaggio. Rispetto al milione e mezzo del 2008, nel 2012 avremo oltre 7 milioni di utenti. In particolare crescerà velocemente il mercato della telefonia etnica, dedicata alle comunità di immigrati, che ha il ritmo di sviluppo più forte.

La prima società telefonica a capire e interpretare le esigenze di questa vivacissima nicchia di mercato è stata Wind, che ha proposto soluzioni low-cost per chi fa chiamate verso i Paesi di provenienza in Europa orientale, Asia, Africa e America Latina. Wind è un operatore mobile tradizionale, cioè dotato di proprie infrastrutture di rete. Poi, a partire dal 2007, sono arrivati gli operatori mobili virtuali.

Smart Pinoy per esempio è stata creata dalla telecom delle Filippine Pldt. Nata un anno fa per servire la comunità filippina in Italia (106 mila residenti secondo le stime Caritas), offre i propri servizi sulla rete di 3 e oggi conta circa 18 mila abbo-

nati. «Oltre a una soluzione base uguale per tutti — dice il direttore marketing Leo Giovanni Jose — proponiamo "Noypi Filipinas", un piano tariffario dedicato ai nostri connazionali che chiamano spesso il Paese d'origine, e "Noypi Italia", il piano tariffario flat (a forfait, ndr) per chi telefona nel Paese ospite».

Oltre alla telefonia propriamente detta vengono offerti servizi a piccolo valore aggiunto come le suonerie scaricabili e, molto più importante, un'assistenza 24 ore su 24 in lingua filippina.

Più o meno sulla stessa linea si muove Daily Telecom, l'altro operatore virtuale «etnico» rivolto alla comunità cinese in Italia (più di 150 mila persone). La società, che usa la rete Vodafone, punta esclusivamente su formule flat e infatti non rientra nel novero di quelle che siamo riusciti a mettere a confronto nell'altro articolo. Esempio: il piano tariffario «Daily China 10» prevede 500 minuti gratis al mese verso la Cina, 5 centesimi al minuto verso utenti Daily Telecom e 10 verso clienti di altri operatori fissi e mobili, con un canone mensile di 10 euro. Altro esempio: il piano «Daily Italy 3» prevede 100 minuti gratis verso Daily Telecom, 12 centesimi al minuto verso fissi e mobili con un canone mensile di 3 euro.

Tra gli operatori virtuali non etnici, quello che ha sviluppato con maggior decisione e struttura più solida un'offerta mirata per gli immigrati è il leader di mercato PosteMobile. «È un tipo di clientela — dice l'amministratore delegato Roberto Giacchi — estremamente attenta e ben informata, anche grazie a un'efficace rete interna di passaparola basata su figure di persone guida all'interno della comunità. Rispetto a un italiano, un immigrato spende circa il 30 per cento

in più al mese per telefonare, dunque cerca costantemente le condizioni migliori e, di solito, usa più di una sim».

Una clientela di questo tipo — al tempo stesso alto spendente (secondo il gergo commerciale) e molto esigente — alimenta la competizione tra le offerte e di conseguenza la discesa dei prezzi, cui contribuisce anche il calo delle tariffe di terminazione. Ecco perché probabilmente la sola politica degli sconti e la pubblicità martellante in prospettiva non basteranno più. Servirà anche altro. Probabilmente avrà successo chi riuscirà a offrire servizi a valore aggiunto più sofisticati.

«Questo tipo di servizi — conferma Giacchi — presuppone una dotazione informatica tutt'altro che virtuale, di cui non tutti gli operatori dispongono.

Ed è quella che sempre più farà la differenza. Noi per esempio stiamo per lanciare un servizio di trasferimento di denaro via telefonino che eviterà ai nostri clienti di dover andare all'ufficio postale, fare la fila ed eseguire le operazioni di persona. Di questo passo, in prospettiva, la telefonia mobile virtuale diventerà più conveniente degli stessi *phone center*, oggi ancora i più economici».

Ed.Seg.

