

**Poste Italiane supera 3
sui nuovi clienti mobili**

(Narduzzi a pag. 16)

IL CASO

Nuovi clienti, Poste supera 3

■ Da alcune settimane il mercato della telefonia mobile italiano è stato scosso da una interessante novità: il sorpasso nel numero dei nuovi clienti acquisiti di Poste Mobile su 3. Ora il quarto operatore per nuovi contratti attivati ogni mese è un cosiddetto mobile virtual operator, cioè un gestore che non possiede una sua rete proprietaria ma la affitta da terzi. Vodafone nel caso di Poste Mobile. Se la tendenza si consoliderà e stabilizzerà nelle prossime settimane vorrà dire che quanto gli analisti delle telecomunicazioni predicano da tempo, che cioè il business è ormai soprattutto fatto di servizi a valore aggiunto distintivi e che vengono premiati dai consumatori gli operatori che meglio agiscono a livello di offerta, è davvero diventato realtà da conto economico e da flussi di cassa. Ovviamente buone notizie anche per i consumatori che potranno contare su un numero ampio e crescente di servizi offerti e notizie incoraggianti per i tifosi del libero mercato, perché contestare le quote dei big è oggi meno oneroso non essendo più indispensabili

investimenti infrastrutturali up front per entrare nel business. Il caso Poste Mobile indica che le barriere di ingresso nelle tlc sono molto diverse oggi rispetto agli anni dell'Umts. E c'è anche una buona notizia per l'azionista pubblico. Poste Mobile è, indirettamente, al 100% del ministero dell'Economia. Puntando su un operatore virtuale mobile, Poste può creare valore dagli asset di cui già dispone: rete di sportelli, banca e assicurazione. È un investimento a forte leva inversa: si investe relativamente poco per entrare nel business ma si può creare traffico a valore aggiunto innovativo dall'offerta di nuovi servizi. Quindi il ministro Giulio Tremonti, se tutto andasse per il meglio, potrebbe incassare sia un dividendo politico, creando benessere per i consumatori attraverso l'innovazione dei servizi e la maggiore concorrenza, sia un dividendo economico, valorizzando una proprietà pubblica, Poste spa, sempre privatizzabile in futuro. E soprattutto sta creando un pacchetto aziendale che Poste potrebbe anche esportare. (riproduzione riservata)

Edoardo Narduzzi



La moneta di plastica entra in una nuova era. I vantaggi: semplicità, rapidità d'uso e sicurezza

Carte di credito, addio strisciate

Aumentano le applicazioni della tecnologia contactless

Pagina a cura
di DUILIO LUI

Niente più «strisciata» nel Pos: con un semplice avvicinamento della carta di credito al lettore il pagamento va in porto. La moneta elettronica è entrata in una nuova era, con le prime applicazioni contactless che sono sbarcate sul mercato italiano. Un'innovazione che promette di superare le storiche diffidenze dei consumatori in tema di sicurezza e garantire una maggiore diffusione della moneta elettronica nel nostro paese.

Come funzionano. Le carte di credito «senza contatto» sfruttano la tecnologia Rfid (Radio frequency identification), che consente il riconoscimento a distanza di oggetti, animali e persone sfruttando le onde radio. I dati, memorizzati in un microchip contenuto nella moneta elettronica, possono essere letti grazie a un'antenna che riceve e trasmette i segnali radio da e verso il lettore. Pertanto, a differenza delle carte tradizionali, non richiedono l'inserimento fisico della carta nel lettore, ma è sufficiente l'avvicinamento. Due i vantaggi principali: il pagamento avviene in maniera molto più rapida e, per i pagamenti sotto un certo importo (generalmente 15-25 euro), la transazione viene effettuata offline, senza digitare il pin (come avviene con le tessere bancomat) o firmare la ricevuta (come nel caso di carte di credito), garantendo il consumatore dai rischi di truffa o contraffazione.

La novità targata MasterCard-Intesa Sanpaolo. L'ultima novità è stata presentata nei giorni scorsi: Intesa Sanpaolo e MasterCard hanno lanciato Blu PayPass e SuperFlash PayPass, due carte che adottano la tecnologia «contactless» del circuito emittente di credit card per i pagamenti fino a 25 euro. Mentre per le somme che superano questa soglia varranno le regole classiche delle carte di credito, con l'obbligo di indicare il pin e firmare lo scontrino. La diffusione del nuovo prodotto coinvolgerà, oltre ai consumatori, un nutrito gruppo di retailer presenti in Italia, come Autogrill, Blockbuster, Brico, Decathlon, Esselunga, Feltrinelli,

Mondadori, Prenatal-Chicco, Total e Zara. Nella pratica, si potranno usare le nuove carte per acquisti come il caffè, la spesa quotidiana o il rifornimento di benzina, liberando così le tasche di spiccioli e banconote di piccola taglia. Secondo Marina Tabacco, responsabile direzione marketing privati di Intesa Sanpaolo, «questa soluzione consentirà di semplificare e velocizzare notevolmente la capacità di spesa degli italiani». Del resto, uno studio condotto da Ispo e presentato in occasione

con MasterCard e CartaSi. Pagovelo, questo il nome dell'iniziativa, consente di effettuare pagamenti fino a 25 euro presso gli esercizi commerciali convenzionati, dotati di Pos targati Quercia Software.

La carta che è anche badge universitario. A metà settembre, la Banca Popolare di Sondrio ha lanciato la «Carta d'Ateneo», una prepagata multiservizi a marchio Visa Electron (emessa su licenza di Keyclient), destinata a studenti, docenti e al personale del Politecnico di Milano e dell'Università statale Bicocca. Nella carta coesistono funzionalità di pagamento (la smart-card è una prepagata ricaricabile) e di badge universitario, che consente la gestione degli accessi e l'identificazione, grazie ai dati personali e alla fototessera del titolare stampata sul retro. Inoltre, può abilitare o disabilitare automaticamente, tramite la banda magnetica o il chip, l'accesso fisico a laboratori, biblioteche, aule, mense, aree riservate, convegni ed eventi e l'accesso a Internet o ai servizi on-line messi a disposizione dalle Università. Sempre nell'ambito dei servizi di identificazione, può essere utilizzata anche per registrare la presenza di uno studente a un esame, alle elezioni universitarie, a un corso di specializzazione o a un seminario. La carta, a rilascio gratuito e senza commissioni, è spendibile in Italia e all'estero presso i punti vendita che accettano carte Visa Electron. Il prelievo può essere fatto presso gli Atm, per un massimale pari a quanto precedentemente caricato sulla carta stessa. Sulla carta coesiste la tecnologia «Visa payWave», la soluzione di pagamento studia-



ta per i pagamenti contactless di piccolo importo (fino a 15 euro), quando le istruzioni per il pagamento sono scambiate in piena sicurezza tra una carta e un terminale di accettazione che utilizza tecnologie di comunicazione wireless..

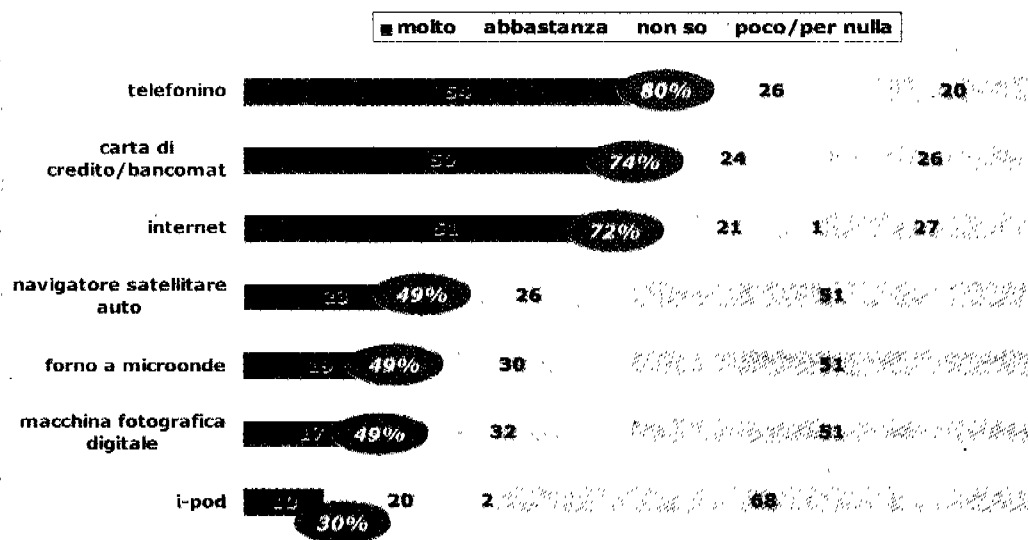
Il borsellino elettronico delle Poste. PostePay Postemobile è il nome dell'iniziativa lanciata da Poste Italiane e basata sul sistema MasterCard PayPass. In sostanza, una carta prepagata e ricaricabile che consente di effettuare i pagamenti in modalità contactless. I titolari della carta possono anche usufruire del sito Internet di Poste per consultare il saldo e la lista movimenti, pagare bollettini (come quelli relativi alle utenze domestiche, gli F24 e il bollo auto) ed effettuare le ricariche. Il codice Pin è indispensabile per effettuare le operazioni presso gli Atm e per effettuare i pagamenti negli uffici postali. Attraverso sim PosteMobile, gli utenti possono ricaricare la Postepay direttamente dal menù del cellulare.

—© Riproduzione riservata—■

L'utilità delle tecnologie

In che misura queste tecnologie sono utili a semplificare la vita di tutti i giorni?

Valori % di "molto/abbastanza utili" – esclusi coloro che non possiedono



Micropagamenti? Uso il cellulare

A giudicare dall'interesse mostrato anche dagli altri operatori del credito, il contactless sembra destinato a diffondersi su larga scala in Italia. Un esempio arriva dalla sperimentazione di Telocard Mobile, avviata in 180 esercizi convenzionati della provincia di Sondrio dal Credito Valtellinese, in collaborazione con Visa Europe e Key Client Cards&Solutions. I negozi in sono stati dotati di un nuovo lettore Pos contactless: l'esercente digita l'importo, il cliente avvicina il cellulare al terminale e sul display appare l'avviso di avvenuto pagamento.

Il gruppo Banca Popolare di Vicenza,

assieme a MasterCard, invece, ha emesso la carta di credito PayPass, che consente al titolare di effettuare pagamenti per importi fino a 25 euro: l'esercente digita l'importo, il cliente avvicina la carta al lettore e il pagamento viene autorizzato in meno di un secondo trasmettendo i dati in modalità off-line, senza costi telefonici per l'esercente. La carta resta sempre nelle mani del titolare che, volendo, può richiedere la stampa dello scontrino. Sopra i 25 euro, invece, la carta va usata come qualunque carta, con stampa e firma dello scontrino.

Nel 2015 il sorpasso della moneta elettronica

Ancora sei anni e la moneta elettronica avrà il sopravvento su quella «fisica». Il dato emerge da una ricerca condotta da Apacs (Associazione britannica per i servizi di pagamento). Una previsione che trova conferme nelle ultime indagini delle istituzioni nazionali e internazionali: la Bce ha calcolato che, dal 2002 a oggi, i pagamenti cashless sono cresciuti nell'Unione europea al ritmo del 7% annuo, arrivando a toccare quota 74 miliardi di euro nel 2008. La parte del leone la fanno le carte di credito, davanti agli addebiti diretti. Si tratta di strumenti utilizzati prevalentemente per i pagamenti di una certa entità, mentre sul fronte dei micropagamenti si registra l'avanzata del telefonino. Attualmente solo il 10% dei telefonini in uso consente i pagamenti contactless, ma il rapido ricambio di questi apparecchi renderà più sostanziosa questa quota di mercato.

Una spinta alla diffusione dei contactless dovrebbe arrivare dall'entrata in vigore, anche nel nostro paese, della direttiva europea nota come «Payment service device», che alza la soglia dei micropagamenti da 15 a 150 euro. Il via libera era atteso per il 1° novembre scorso, ma il provvedimento, dopo aver ricevuto l'ok dal consiglio dei ministri, è oggi all'esame delle commissioni parlamentari, per poi tornare in cdm per il varo definitivo.

Attualmente in Italia, secondo l'Osservatorio e-Committee dell'Abi, ci sono 74 milioni di carte bancarie, il 10% in più rispetto a un anno fa, 1,3 milioni di Pos e oltre 43 mila Atm. Un'infrastruttura che gli analisti giudicano sufficiente per compiere il grande salto. «L'applicazione della tecnologia contactless ai micro pagamenti» commenta Walter Bruschi, amministratore delegato di CPP Italia, filiale della multinazionale inglese specializzata nella tutela delle carte di credito, «consentirà di ottenere diversi vantaggi. Renderà, innanzitutto, più capillare l'uso delle carte di credito in Italia, che sconta un notevole ritardo rispetto agli altri paesi europei. Scoraggerà ulteriormente l'uso del contante soprattutto per i piccoli pagamenti che in tanti altri paesi si fanno già con le carte, continuando a garantire i livelli di sicurezza già presenti sulle carte di pagamento per rendere sempre più difficili frodi e clonazioni». Ragionando, a livello di sistema paese, prosegue Bruschi, «un utilizzo più diffuso delle carte di pagamento comporterà una notevole riduzione di costi rispetto a quelli che oggi comporta la gestione del contante, in termini di personale allo sportello, costi assicurativi, trasporto valori, e spese generali di sicurezza.

© Riproduzione riservata

CORSO PORTA NUOVA, 67 **DALLA PARTE DEL CITTADINO**

di Marina Fracasso

Grazie alle Poste il denaro si sposta con il cellulare

E' vero che si puo' trasferire denaro tramite il cellulare?

D.F.

Poste Italiane e MoneyGram lanciano in Italia il primo servizio che permette di trasferire denaro dal cellulare e via web.

Grazie alla tecnologia esclusiva di PosteMobile, l'operatore di telefonia del Gruppo Poste Italiane, e agli strumenti di pagamento BancoPosta, per la prima volta viene introdotto in Italia l'innovativo servizio di money transfer da telefonino che si aggiunge alla novità di poter trasferire denaro dalla piattaforma di Internet Banking di Poste Italiane.

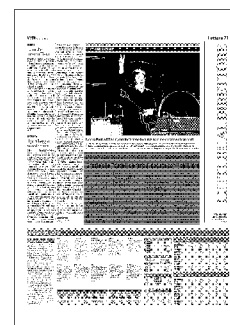
Sia per le transazioni dal cellulare sia da Internet, l'importo in cash, in soli dieci minuti, sarà disponibile in uno qualsiasi dei 186 mila punti vendita MoneyGram del mondo.

Il servizio presenta vantaggi in termini di sicurezza, comodità, rapidità e facilità d'uso, nonché la possibilità di accesso anche oltre gli orari di apertura degli Uffici Postali e senza necessità di spostamenti.

Per poter usufruire del servizio da web è sufficiente essere titolari di BancoPosta Online il servizio di internet banking del conto BancoPosta, o del conto BancoPosta Click, il conto

online di Poste Italiane, mentre per avvalersi del servizio da cellulare è necessario possedere una Sim PosteMobile associata a uno strumento di pagamento (conto BancoPosta, conto BancoPosta Click o Postepay). Per inviare il denaro dal cellulare basterà scegliere dal menu della propria Sim PosteMobile associata al proprio conto BancoPosta o carta Postepay, la voce "Money Transfer" quindi l'opzione "MoneyGram"; selezionare lo strumento di pagamento BancoPosta sul quale si intende addebitare l'importo da trasferire; indicare il nominativo del destinatario, il Paese di

destinazione e l'importo e infine validare l'operazione inserendo il proprio codice personale Pmpin. I titolari di BancoPosta Online e i titolari di BancoPosta Click, per inviare denaro dal contante all'estero dal web dovranno accedere al servizio MoneyGram Online, disponibile su poste.it e su bancopostaclick.it. In entrambi i casi, il beneficiario del trasferimento potrà ritirare il denaro in contanti in qualsiasi punto vendita MoneyGram nel mondo, dopo aver indicato il codice di riferimento transazione ricevuto dal mittente e aver mostrato un documento di identità.



FERENTINO

Fame nel mondo, un contributo da Poste Italiane

FERENTINO - In occasione della Giornata mondiale dell'alimentazione, Poste Italiane ha dato vita alla campagna sociale "Fill the Cup" in aiuto dei bambini nel mondo meno fortunati. Una tazza rossa simbolicamente da riempire di cibo è l'emblema dell'iniziativa "Fill the Cup" che il programma alimentare mondiale (Wfp) ha lanciato con PosteMobile in occasione della Giornata mondiale dell'alimentazione.

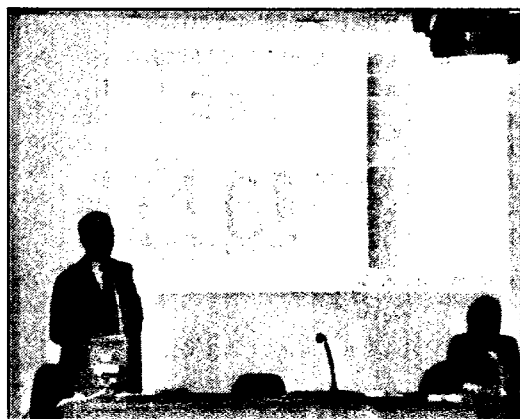
Fino al 31 dicembre acquistando una Sim PosteMobile a Ferentino è possibile regalare un pasto a un bambino a scuola. In tal caso, l'operatore di telefonia mobile del gruppo Poste Italiane destinerà parte del prezzo di acquisto al Wfp e al programma "Fill the Cup" di pasti scolastici, offrendo così un aiuto concreto ai bambini meno fortunati. Il contributo è interamente a carico di PosteMobile che non addebiterà alcun costo aggiuntivo ai propri clienti.

(A.A.)



Da questa settimana 145 portalettere sono muniti di palmari e per gli utenti tutto diventa più semplice

Ecco il postino "telematico"



Una fase della conferenza stampa a Poste Italiane
(Foto Ingenito)

Presenti i responsabile Recapito Area Manager 2 ALT Sud1, Giovanni Pietrangelo, e il Direttore della Filiale di Taranto, Vincenzo Campanelli, Poste Italiane ha illustrato ieri nel corso di una conferenza stampa le caratteristiche dei "palmari" in dotazione ai portalettere di Taranto da questa settimana che consentiranno di rendere più efficienti e sicure le operazioni di consegna della posta registrata e la futura evoluzione del nuovo servizio.

Arriva dunque anche a Taranto il postino telematico, il progetto di Poste Italiane che rivoluzionerà il sistema di recapito della corrispondenza e offrirà ai clienti l'opportunità di ricevere "a domicilio" un ampio menù di servizi postali e finanziari. Il portalettere, infatti sarà dotato di un "palmare" che gli consentirà di rendere più efficienti e sicure le operazioni di consegna della posta registrata e, in futuro, potrà permettere ai clienti di pagare anche bollettini raccomandate e assicurate e di eseguire le operazioni di ricarica del telefonino PosteMobile.

La principale novità consiste nella sostituzione della tradizionale cartolina gialla, che avvisa il destinatario del mancato recapito di una lettera raccomandata, con un nuovo formato: avvalendosi del palmare, il portalettere stamperà l'avviso da lasciare al destinatario in cui saranno indicate tutte le informazioni necessarie al cliente per il ritiro del plico. I portalettere coinvolti attualmente a Taranto sono 125. Con l'avvio del nuovo servizio, Poste

evoluzione e semplificazione che farà leva sull'adozione di strumenti telematici per rendere più rapido ed efficiente il lavoro degli addetti al recapito. L'uso dei terminali permetterà di automatizzare le attività finora svolte manualmente e di ampliare progressivamente la gamma delle opportunità offerte al cliente, con la possibilità di fornire anche servizi a valenza sociale, come la consegna di medicinali o il paga-

mento dei ticket sanitari e di pratiche amministrative. In una seconda fase il progetto prevede che il cliente possa concordare con il portalettere dotato di terminale l'impostazione occasionale o periodica di quantitativi definiti di posta ordinaria o registrata. Il giorno successivo il postino consegnerà al cliente la ricevuta della corrispondenza spedita e pagare il servizio direttamente al portalettere che, grazie al palmare, potrà accettare pagamenti con pos o carta di credito.

Il progetto "postino telematico" è reso possibile grazie alla creazione di una nuova piattaforma tecnologica che consente a Poste Italiane di sviluppare nuove opportunità di business, con un'attenzione particolare a servizi dedicati a specifici segmenti del mercato postale e finanziario. Il progetto rappresenta un passo ulteriore nello slancio innovativo che ha permesso in questi anni la creazione di prodotti e servizi ad alto valore aggiunto e che ha fatto di Poste Italiane un'Azienda protagonista del processo di modernizzazione del Paese.

Italiane apre la fase di ulteriore



Poste Mobile premia i nuovi clienti "Over 60"

PERUGIA - C'è tempo fino al 31 dicembre di quest'anno per i nuovi clienti di Poste mobile di età pari o superiore ai 60 anni per approfittare della speciale promozione a loro dedicata. Coloro che acquistano una sim Poste Mobile richiedendo contestualmente una portabilità del proprio numero di cellulare di altri operatore riceveranno in regalo un bonus di traffico telefonico pari alla metà dei propri anni che verrà accreditato sulla sim entro il 15 del mese successivo a quello dell'avvenuta portabilità del numero. Per aderire alla promozione sarà sufficiente trascrivere nell'apposita sezione del modulo di attivazione della sim il codice promozione "Over 60". La sim ha un costo di 15 euro e include 15 euro di traffico telefonico. La promozione è compatibile con qualsiasi piano tariffario e qualsiasi opzione venga attivata sulla sim è cumulabile con altre promozioni "PosteMobile" con codice in corso.



LA CERIMONIA

POSTE ITALIANE, MEETING A PALAZZO DUCALE

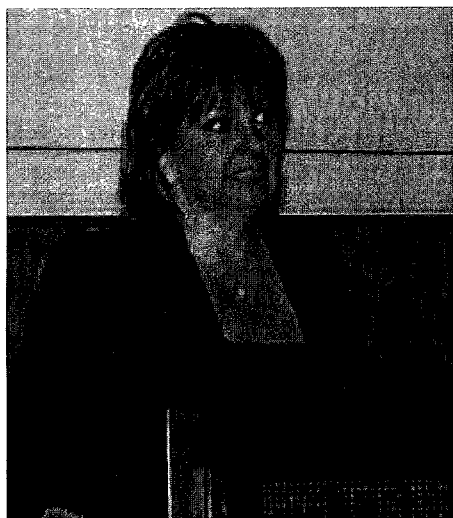


LA PRESTIGIOSA aula magna dell'Accademia Militare ha fatto da cornice al meeting della Filiale di Modena di Poste Italiane. Il Generale di Corpo d'Armata Roberto Bernardini, Comandante dell'Accademia Militare, ha dato il benvenuto ai convenuti e in particolare alla direttrice Patrizia Zagnoli che ha aperto i lavori della convention. Ospite d'onore della manifestazione l'allenatore di volley Silvano Prandi, attuale coach della Trenkwalder Modena, che ha posto l'accento sull'importanza delle strategie per migliorare il gioco di squadra. La convention è entrata nel vivo dei lavori con l'intervento del direttore commerciale di Poste Mobile, Marco Silvio Bellini, sulla rivoluzione commerciale e tecnologica della Sim PosteMobile, basata sull'integrazione tra servizi di telecomunicazione e servizi di pagamento, e che ha permesso di rendere il cellulare non solo un più conveniente mezzo di comunicazione ma anche un vero e proprio 'portafoglio elettronico'.



Poste Italiane ospite dell'Accademia Militare di Modena

17 dic 09



La prestigiosa Aula Magna dell'Accademia Militare ha fatto da cornice al meeting della Filiale di Modena di Poste Italiane. Il Generale di Corpo d'Armata Roberto Bernardini, Comandante dell'Accademia Militare, ha dato il benvenuto ai convenuti e in particolare alla direttrice Patrizia Zagnoli che ha aperto i lavori della convention.

Ospite d'onore della manifestazione l'allenatore di volley Silvano Prandi, attuale coach della Trenkwalder Modena, che ha posto l'accento sull'importanza delle strategie per migliorare il gioco di squadra.

La convention è entrata nel vivo dei lavori con l'intervento del direttore commerciale di Poste Mobile, Marco Silvio Bellini, sulla "rivoluzione" commerciale e tecnologica della Sim PosteMobile, basata sull'integrazione tra servizi di telecomunicazione e servizi di pagamento, e che ha permesso di rendere il cellulare non solo un più conveniente mezzo di comunicazione ma anche un vero e proprio "portafoglio elettronico".

L'appuntamento è servito ad approfondire la realtà del territorio modenese, soprattutto riguardo agli aspetti più operativi dell'azienda, alla complessità e alle eccellenze.

"Nella provincia di Modena la rete di Poste Italiane – ha spiegato la direttrice Zagnoli – si avvale di 148 uffici postali (di cui 61 con lo "Sportello Amico") e 41 Atm Postamat. Questo vuol dire che l'Azienda è presente sia nei grandi centri che nei piccoli centri, dove rappresenta un importante presidio per il territorio".

Durante la riunione, sono state analizzate tematiche relative all'attività quotidiana ed è stata definita l'azione di sviluppo mirata a sostenere le esigenze del territorio e ad affermare la vocazione all'attenzione verso la clientela. Poste Italiane offre alle famiglie una gamma ormai completa di prodotti, tradizionali ed innovativi, in continua evoluzione e alle imprese servizi integrati e consulenze specifiche per migliorare la competitività.

SPECIALE MONETA ELETTRONICA

Micropagamenti. In forte crescita le applicazioni wireless

La rivoluzione della monetica cambia la vita

I servizi hi-tech come PosteMobile rendono comode e veloci le transazioni

di **Franco Vergnano**

Per lungo tempo gli esperti di informatica degli anni 70 hanno cercato in tutti i modi di contrabbandare il cosiddetto "paperless" in seguito all'avvento dell'office automation. In parole povere l'ufficio del Ducmilla avrebbe dovuto fare a meno della carta. Ma basta guardarsi attorno per capire che così non è stato. Nel senso che al "paper" si sono aggiunte valanghe di mail. Che, spesso e volentieri, vengono appunto subito stampate.

La stessa cosa non sembra invece destinata a succedere per il "contactless" (una tecnologia all'avanguardia che già stiamo sperimentando nel metro milanese o nei badge degli uffici). La novità è però il fatto che adesso a questa tecnologia si può abbinare anche il denaro, seppure per importi limitati a 25-30 euro, come stabilisce la direttiva Ue che l'Italia deve recepire.

Ecco quindi che tutti sono pronti a scommettere sulla mo-

netica, la crasi tra moneta ed elettronica. E in primo piano troviamo, tra altri operatori, Poste Italiane con le carte di pagamento multifunzione e con il sistema PosteMobile, l'operatore di telefonia del gruppo, che sta trasformando un telefonino in un borsellino elettronico pensato per regolare in sicurezza le transazioni di tutti i giorni, dal parcheggio al bar ai mezzi pubblici e a numerose altre spese.

Va sottolineato che il sistema contactless nasca come carta. La stessa tecnologia è però stata trasferita su alcuni telefonini prendendo il nome di Nfc (Near field communication). Si tratta della stessa modalità di utilizzo, con la sola modifica che allo stato attuale almeno nella Ue serve il collegamento del telefono con un wallet finanziario.

Le transazioni su terminale mobile rappresentano ormai una valida alternativa ai pagamenti tradizionali, grazie a tecnologie abilitanti sempre più avanzate e agli accordi di part-



nership fra gestori, operatori e istituti finanziari. Nei prossimi quattro anni, il mercato dei micropagamenti in mobilità raggiungerà volumi davvero ragguardevoli: oltre 200 milioni di utenti nel mondo per 22 miliardi di dollari di transazioni. Un settore dinamico, che già oggi sta beneficiando dell'incremento delle operazioni "peer to peer" da remoto basate sulla comunicazione attraverso sms.

Come spieghiamo nello speciale, la monetica è realtà in 1.200 punti vendita italiani all'interno appunto del sistema dei pagamenti di prossimità nei negozi dotati di lettori Rfid (Radio frequency identification). Da notare che, dalla seconda metà del 2010 le carte contactless saranno accettate anche negli uffici

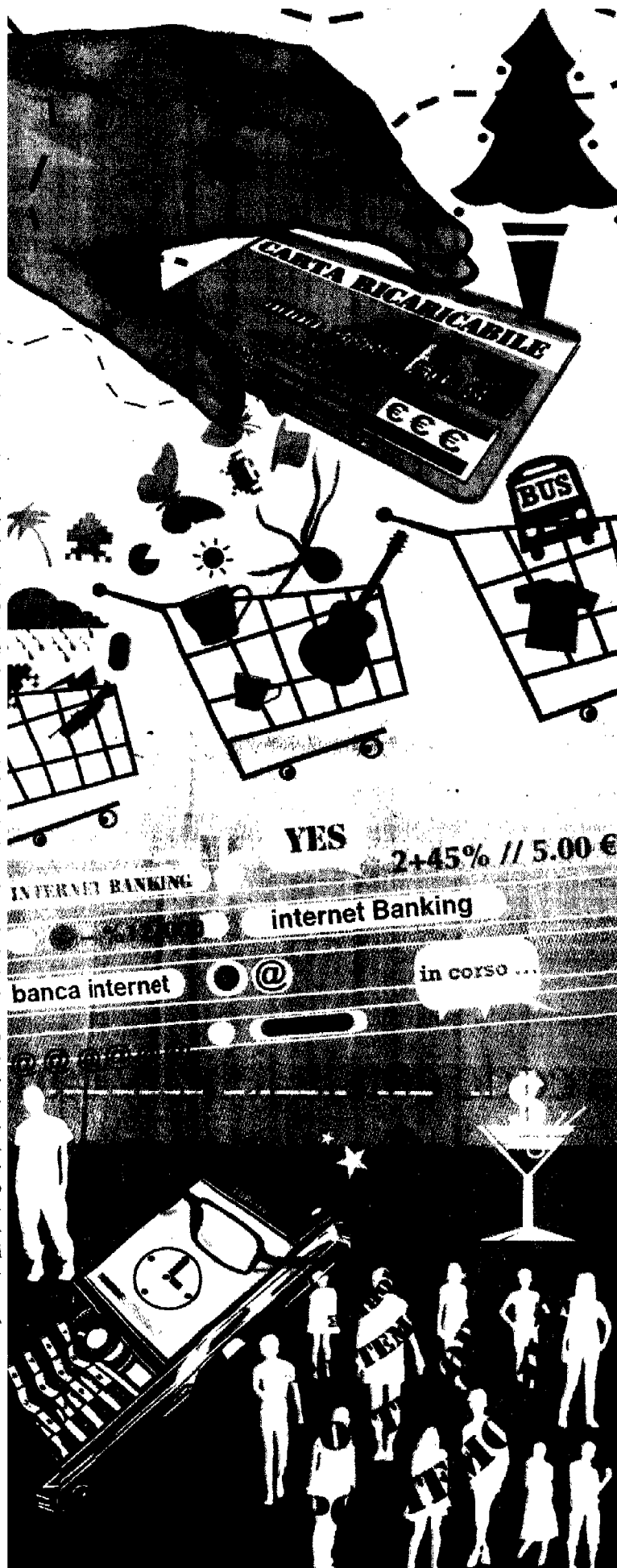
postali. Mentre per quanto riguarda le transazioni via cellulare, sono già passati attraverso PosteMobile oltre 100 milioni di euro di pagamenti con un importo medio che si aggira sui 26 euro. La più grande innovazione di PosteMobile è stata quella di rendere possibili le transazioni da qualsiasi telefonino e in tempi contenuti, in linea con quelli del pagamento tramite le carte. Ma il futuro si apre a casi d'uso come l'acquisto di biglietti per il trasporto aereo, mentre ci si sta recando all'aeroporto.

Vale la pena di ricordare che, oggi, la monetica ha la strada spianata anche perché si è cominciato a parlarne parecchio tempo fa. Infatti, progressivamente, le applicazioni della telematica si sono estese a nuovi settori facilitando un salto di qualità nei servizi, a cominciare appunto dalle comodità dei nuovi sistemi di pagamento. Gli addetti ai lavori fanno risalire il primo esperimento italiano di pagamento con l'allora balbettante monetica ai mondiali di sci alpino di Bormio nel 1985. L'iniziativa avvenne con il coinvolgimento di una quarantina di negozi.

Già allora i commercianti si dichiararono soddisfatti. Invece del denaro contante i pagamenti erano stati effettuati attraverso quella che allora si chiamava "carta di credito intelligente", ossia con un chip elettronico incorporato, che consentiva di registrare tutte le operazioni senza alcun supporto cartaceo, dal momento che le scritture e i regolamenti finanziari avvenivano per via telematica.

Ma rispetto ad allora sono stati fatti passi da gigante; soprattutto per le prestazioni abilitanti permesse dall'avanzamento delle nuove tecnologie. Anche se tutti gli ostacoli non sono ancora superati, la possibilità di effettuare pagamenti "no cash", attraverso i telefoni cellulari e le card magnetiche, permette di risolvere i fastidiosi problemi derivanti dalle monete come le code alla cassa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL MERCATO



500

Milioni

Sono i telefoni cellulari che saranno funzionanti nel continente africano alla fine di quest'anno

1.200

Negozi apripista

È il numero di punti vendita hi-tech italiani che sono già stati abilitati alle transazioni per effettuare i micropagamenti

1,3

Milioni

Rappresenta il numero di utilizzatori in Italia di PosteMobile: il 74% lo usa anche come portafoglio elettronico

SPECIALE MONETA ELETTRONICA

Carta e bit nel denaro digitale

Sono già 1,3 milioni gli utenti telefonici che usano PosteMobile

La ricerca. Nei prossimi anni ci attende una forte trasformazione
La scommessa. Molte aspettative sulle tecnologie radio passive

STRATEGIE DIVERSIFICATE

Sulla nuova frontiera troviamo in prima linea gli operatori mobili. Ma per gli esperti vincerà chi sa fare le alleanze migliori

di **Antonio Dini**

Come sarà il denaro del futuro, quello dematerializzato, ancora non lo sa nessuno. L'innovazione spinge verso un mix di carta e di bit. E anche la Ue preme per accelerare i pagamenti digitali.

Il mercato dell'innovazione sta proponendo soluzioni con gradi di maturità diversi. «Gli intermediari per pagamenti - spiega Ignazio Rocco di Torrepadula, managing director di Boston consulting - come PayPal e gli operatori dei cellulari si candidano ogni giorno con forza ad avere un ruolo forte. È un'area in cui c'è tanta innovazione, anche se il tasso di adozione è lento. Per attecchire, i sistemi di pagamento devono dimostrare di avere valore per il cliente. Cosa che avverrà».

Il contante è complicato perché ha una componente di debito, e quindi un elemento di fiducia che lo rende difficile da gestire in modi alternativi alla cartamoneta per le micro-transazioni. La strada è quella di sostituire il denaro che viene usato per transazioni piccolissime e dagli economics difficili, fornendo oltre tutto una portabilità universale.

I sistemi di pagamento elettronico hanno dietro un circuito autorizzativo. È qui che si sta sviluppando la vera innovazione, più che nella creazione delle card o dei terminali come il Telepass, per pagamenti con o senza contatto. Perché fare una transazione elettronica in cui si spostano i soldi sotto forma di bit da una card ricaricabile a un altro box digitale (ad esempio la cassa del bar) è semplice. Ge-

stire invece in tempo reale durante una transazione un'intera linea di credito è molto più complesso, perché richiede una verifica dell'identità di chi ha la card, il controllo sulla disponibilità del credito, le autorizzazioni degli operatori finanziari e dei gestori del circuito. Ci sono varie tecnologie che devono essere negoziate dietro le quinte in pochi decimi di secondo e con la sicurezza assoluta.

Ma l'innovazione avanza, come spiega Alfredo Biffi, della Sda Bocconi: «Avremo in tasca un oggetto con cui faremo tutto. Magari sarà simile a un iPhone o un Blackberry, magari più simile a una card o a un portachiavi». Questo apparecchio in realtà non è stato ancora immaginato da nessuno: ci sono varie ipotesi, chi crede che le tecnologie radio passive (Rfid, le etichette senza fili) saranno la soluzione migliore, e chi pensa che invece l'oggetto misterioso del futuro sarà una specie di pc invisibile che indosseremo (negli occhiali o al posto dell'orologio) e che ci permetterà di interagire con tutto: dalla banca fino al taxi che ci porta a casa.

Una cosa è certa: l'apparecchio (forse un cellulare, dicono alcuni) che sostituirà i soldi ci sarà fedele permettendoci di pagare oltre che di essere riconosciuti al lavoro, a scuola, sul bus o in palestra. Potrebbe perfino diventare un chip su un anello e sostituisce le chiavi di casa, con porte elettroniche che si aprono con un gesto solo quando ci siamo noi. Meglio di quelle di Ali Babà.

«Quello che è certo - spiega Umberto Bertelé, presidente del Mip Politecnico di Milano - è che siamo ancora una volta di fronte a una grande trasformazione e le tecnologie che verranno usate tra cinque anni non avranno in pratica più alcuna parentela con quelle attuali».

In Asia, Usa e Ue si sperimentano dall'inizio degli anni 90 le

card del futuro. Basate su sistemi radio che permettono di sostituire in maniera più efficiente e sicura la banda magnetica, sono l'oggetto "caldo" del momento. Oggi vengono usate in decine di tessere diverse, e stanno cominciando a integrarsi nei cellulari, costituendo il nocciolo dell'identità digitale per i pagamenti attraverso cui potremo presto accedere a una galleria di servizi inediti. Intanto, negli ultimi anni in Italia c'è stato il boom delle card ricaricabili, che integrano addirittura un intero conto corrente comprensivo di Iban e che non richiedono alcun appoggio a un istituto di credito. Ulteriore vantaggio è che si fa tutto in formato elettronico, dematerializzando la procedura bancaria e quindi eliminando la carta.

L'altra grande novità è l'entrata nell'arena di Poste Italiane che sfrutta la sua capillare rete di presenza, l'accordo con i grandi circuiti dei pagamenti e la possibilità di realizzare un sistema da operatore di telefonia mobile virtuale per consentire a 1,3 milioni di utenti di usare PosteMobile con l'PostePay o con il conto corrente BancoPosta.

Lo sviluppo dei micropagamenti è infatti all'avanguardia nel nostro Paese proprio grazie



alle Poste che per prima ha lanciato un telefonino che permette i pagamenti e finora ha emesso oltre 5,5 milioni di carte prepagate.

«Ora stiamo lavorando sulle carte multiapplicazione come l'iniziativa in sperimentazione nella città di Ravenna dove in collaborazione con l'azienda dei trasporti abbiamo realizzato – spiega Alessandro Albano, responsabile sistemi di Pagamento – una carta prepagata che sfrutta la tecnologia contactless per l'obliterazione dei biglietti e ne consente la ricarica e pagamento presso chioschi self service».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I SOLDI DEL FUTURO

Com'è fatto il sistema

- 1) Il chip ha una componente radio Rfid che permette di usarlo senza bisogno di contatto
- 2) Nel chip sono contenute le informazioni del conto e i dati biometrici della persona (impronta digitale, foto) e un codice Iban
- 3) Il chip può essere contenuto in una card di plastica ma anche in un telefono cellulare o in un oggetto da indossare, come un anello

Come funziona

- 1) Il chip può contenere un borsellino elettronico ricaricabile insieme alle funzioni di carta di credito e debito
- 2) Nel chip possono esserci, oltre alle funzioni di pagamento, quelle di identificazione per il trasporto pubblico, la scuola, il cartellino lavorativo
- 3) Se inserito nel telefono o adoperato con il computer, il chip assume la funzione di smart card per le transazioni elettroniche online dell'e-commerce

Cosa succede

- 1) Nelle transazioni di borsellino elettronico, la chiave cifrata del chip permette di trasferire direttamente piccole somme di denaro tramite autenticazione digitale
- 2) Negli acquisti che usano la linea di credito viene inviata la chiave digitale del chip dall'esercente consorziato al circuito dei pagamenti attraverso internet
- 3) In pochi decimi di secondo viene verificata l'identità dell'esercente, del titolare del chip e la disponibilità della sua linea di credito, autorizzato il pagamento e inviati due messaggi separati ai due soggetti

SPECIALE MONETA ELETTRONICA

Regole Ue per la monetica

L'Italia è in ritardo nel recepimento della direttiva europea

La rivoluzione. Tempi brevi per il decollo dei sistemi avanzati

Le sinergie. Grandi potenzialità grazie ai telefonini e all'uso del web

UN RICCO MERCATO

Tutti i paesi con l'euro potranno sfruttare a fondo i numerosi vantaggi dovuti alla regulation che disciplina le transazioni

GLI OPERATORI

Sono già parecchi gli attori commerciali che risultano impegnati nell'applicazione dei servizi avanzati

di **Odette Paesano**

Gli addetti ai lavori lo conoscono come Sepa (Single euro payments area). Un acronimo che, in sostanza, indica un'unica area di pagamento per tutti i paesi dell'euro. Il sistema è stato voluto da Bruxelles per effettuare le transazioni elettroniche. Cioè quelle che vanno sotto il nome di monetica, una crasi tra moneta e telematica.

Si tratta di un'area che costituisce lo standard unitario per le operazioni che hanno come valuta l'euro, con un limite prestabilito per ogni singola spesa.

I criteri sono stati fissati - in particolare dall'articolo 34 - dalla direttiva europea numero 64 del 2007 (pubblicata sulla «Gazzetta Ufficiale Ue» il 5 dicembre 2007) che prevede appunto l'introduzione so-

lo nell'area dell'euro.

Il *mobile commerce* è un mercato in espansione in tutto il mondo. Il pagamento elettronico è talmente importante che anche la Ue ha appunto elaborato una direttiva al riguardo per abbattere i muri economici e giuridici.

La necessità di istituire un mercato unico europeo si pone come soluzione pragmatica per elidere le distinzioni tra i pagamenti nazionali e transfrontalieri, all'interno della stessa comunità europea.

Il recepimento di tale direttiva era previsto, da parte degli stati membri, entro il primo novembre del 2009. Ma su questo fronte l'Italia è in ri-

tardo, come spesso succede.

Un poker di aziende ha fatto da apripista nel settore dei *mobile payment*, trasformando il cellulare in borsellino elettronico: Atm (Azienda trasporti municipali) di Milano e Telecom Italia; One Bip negli acquisti online con il cellulare come suoneria e giornali; Movincom per il ticket dei parcheggi e gli skipass; il cosiddetto "e-ticketing" di Poste Italiane.

La possibilità di effettuare pagamenti "no cash", attraverso i telefoni cellulari e le card magnetiche, permette di scavalcare i fastidiosi problemi derivanti dalle monete, come le code alla cassa dovute al conteggio degli spiccioli o al loro peso, oltre a risolvere le problematiche legate ai co-

sti del contante.

Alcune imprese hanno attivato i servizi da quest'autunno. Altre, invece, li hanno già messi in funzione prima.

Il gruppo Poste Italiane, attraverso la sua società PosteMobile, ha realizzato una sim per il telefonino che può essere abbinata a un conto corrente postale, attraverso la quale si effettuano una serie di operazioni di pagamento e di trasferimento di denaro, fra cui la ricarica delle carte prepagate PostePay, il pagamento di bollettini di conto corrente postale e bonifici, le operazioni di *money transfer* e anche le transazioni per i parcheggi.

Questa formula di pagamento ha trovato largo riscontro nel mercato. Infatti le sim PosteMobile vendute fino a ora sono un milione e 300 mila: il 74% dei clienti ha scelto di usare il cellulare anche come portafoglio elettronico, abbinandolo al conto corrente postale o alla propria carta ricaricabile.

A oggi sono passati attraverso PosteMobile oltre 100 milioni di euro di pagamenti con un importo medio di transazione che si aggira sui 26 euro.

Ma PosteMobile è solo una delle iniziative di sostituzione del contante messa in campo da Poste Italiane.

L'azienda, con la carta prepagata e ricaricabile PostePay, lanciata nel 2003 ha con-



quistato il titolo di leader europeo nel settore delle prepagate.

Il criterio con cui vengono effettuati i *mobile payment* è molto semplice. È sufficiente appoggiare il borsellino (nel quale è contenuta la *contactless card*) a un apparecchio elettronico dotato di lettore ottico, che iden-

tifica il codice della carta.

La transazione è immediata, e avviene nello stesso modo in cui avverrebbe con una normale carta di credito, senza la necessità di digitare il codice pin. Il lettore è di solito situato accanto alla cassa degli esercizi: bar, tabaccherie o piccoli ristoranti.

Il sistema *contactless* per-

mette pagamenti entro un limite di 25 euro e risulta funzionale per pagare oggetti e prodotti di consumazione quotidiana, per esempio: biglietti per trasporti pubblici, per teatri e concerti, la colazione al bar, o i giornali.

Poste italiane, ad esempio, ha lavorato molto pure sul nuovo sistema dell'e-ticketing introducendolo prima del mese di novembre.

Il criterio della "bigliettazione elettronica", e quindi la possibilità (anche in questo caso) di accostare il cellulare al dispositivo che permette al tornello di aprirsi, è uno step già superato per alcuni Paesi asiatici a economia avanzata, come raccontiamo nella pagi-

na a fianco.

Ma la sua recente introduzione nei Paesi europei trova una duplice funzione: spronare le persone all'utilizzo dei mezzi di trasporto e rendere più semplice il sistema di ricarica dell'abbonamento. Infatti, l'importo viene accreditato direttamente sulla sim del cellulare, esattamente come una prepagata per ricaricare il credito telefonico.

In Italia, sono Milano e Ravenna le città che per prime hanno sperimentato l'e-ticketing. La Lombardia grazie a un'intesa fra Atm Milano e Telecom. La seconda attraverso un accordo fra Atm Ravenna, Poste Italiane e Mastercard.

Lo scopo di queste card è quello di sostituire - gradualmente, ma in maniera definitiva - il supporto cartaceo, per introdurre il criterio della bigliettazione elettronica.

Il *mobile commerce* è un mercato in espansione che, spingendo i costi verso il basso, genera un allargamento del commercio. Si tratta di una nuova modalità di pagamento che sta trovando seguito fra le persone appartenenti alle diverse fasce d'età. La sua riuscita e diffusione dipenderanno anche dal livello di integrazione che le aziende di telefonia e di servizi finanziari saranno in grado di instaurare, nonché dagli accordi che riusciranno a suggellare.

odettepaesano@libero.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La spesa senza soldi

COME VENGONO EFFETTUATE LE RICARICHE



Su internet dagli appositi siti, inserendo le proprie coordinate bancarie per trasferire la somma sul cellulare.



Acquistare una card prepagata, e caricare il credito direttamente sul mobile phone

COSA SI PUÒ ACQUISTARE CON IL CELLULARE



Skipass



Biglietto elettronico per mezzi di trasporto



Giornali di tutti i tipi: quotidiani, riviste, settimanali



Biglietti per teatri, musei e concerti



Il ticket per il parcheggio di autoveicoli



LE PRINCIPALI APPLICAZIONI

Contanti in 186mila negozi MoneyGram



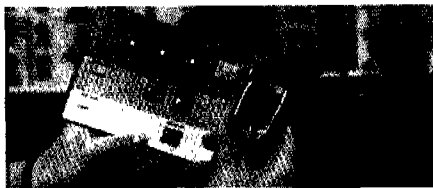
Il money transfer. Poste Italiane e MoneyGram hanno lanciato un servizio per trasferire denaro dal cellulare e via web. In pochi minuti i contanti sono disponibili in uno dei 186mila punti vendita MoneyGram.

Telepark in 35 città italiane



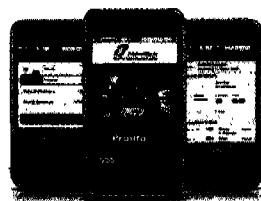
Il mobile parking. PosteMobile ha siglato un accordo con Telepark per dar vita al servizio in mobilità in 35 città italiane. Oltre a pagare la sosta con un Sms, sarà possibile ricaricare la tessera prepagata Parkcard dal cellulare.

Il boom dei micropagamenti sui cellulari



Il mobile payment. Nei prossimi quattro anni, il mercato dei micropagamenti in mobilità sarà booming: oltre 200 milioni di utenti stimati in tutto il mondo per un ammontare complessivo di 22 miliardi di dollari di transazioni.

Il biglietto del treno si fa con Java



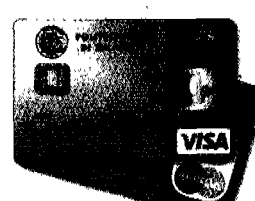
Il mobile ticketing. Si chiama Prontotreno ed è il nuovo servizio di Trenitalia scaricabile su cellulari Java per consultare l'orario, acquistare i biglietti, fare cambi prenotazione e controllare la puntualità.

Da Yoox lo shopping si fa con l'iPhone



Il mobile shopping. Con Yoox lo shopping diventa mobile. L'azienda ha deciso di rendere disponibile la sua piattaforma attraverso smartphone. L'unico requisito è quello di possedere un iPhone.

Card integrata nel badge per gli studenti



La card per gli studenti del Politecnico. Si tratta di una carta di credito della Popolare di Sondrio integrata nel badge in possesso di ciascun studente del Politecnico di Milano.

(schede a cura di Massimiliano Del Barba)

SPECIALE **MONETA ELETTRONICA****Finanza personale.** Prendono piede le applicazioni avanzate

Internet si allea al cellulare e nasce il remote banking

Massimiliano Del Barba

■ Anytime, anyplace, anywhere. In qualsiasi momento del giorno e della notte, dappertutto. Trasferire una somma di denaro da un capo all'altro del pianeta mentre si è in metro, pagare un bollettino postale, ricaricare una prepagata o effettuare un bonifico senza far coda allo sportello. Sono sempre di più i clienti che grazie al conto bancario online sono abilitati a effettuare operazioni e trasferimenti con un click di mouse o un semplice tocco del proprio smart-phone.

Fra i primi operatori italiani ad aver preso coscienza delle potenzialità dell'Internet banking e della sua naturale complementarietà con i diversi e versatili utilizzi che si possono fare dei telefonini, Poste

LO SVILUPPO

Per il Politecnico di Milano sono già 900mila le persone che gestiscono il conto corrente bancario attraverso il telefonino

Italiane ormai da un anno è sul mercato con BancoPostaClick, un conto totalmente digitale che, affiancando il

conto tradizionale unisce l'operatività a zero costi con un tasso del 2% lordo garantita per tutto il 2010. «Associano BancoPostaClick alla Sim di Poste Mobile - spiega Luca Leoni, responsabile Marketing intelligence di Poste Italiane - abbiamo aggiunto una nuova ed efficace modalità di accesso al proprio conto. In maniera estremamente semplice e intuitiva è infatti possibile, sia dal pc sia dal cellulare ricaricare la carta PostePay, effettuare un bonifico, pagare

un bollettino e, da da poche settimane, effettuare un trasferimento di denaro verso un Paese estero».

Con un bacino potenziale di circa 30 milioni di italiani "bancaizzati" in possesso di un cellulare, il doppio rispetto ai 14,6 milioni di utenti Internet, l'accoppiata di Internet e mobile sembra poter dare, malgrado la novità, ottimi risultati nel breve termine.

Secondo l'Osservatorio mobile finance della School of management del Politecnico di Milano, anche se oggi 900mila persone in Italia utilizzano il mobile banking, contro i quasi sei milioni di utenti di Internet banking, i numeri sono destinati rapidamente a cambiare grazie soprattutto allo sviluppo delle tecnologie di trasmissione dei dati. Anche se oltre i due terzi delle banche italiane ha sviluppato servizi di mobile banking: trading per la clientela, solo il 24% di questi servizi sono oggi veicolati tramite mobile browsing, mentre la gran parte di essi viaggia ancora via sms (il 55%).

«Se confidavamo nell'apprezzamento dei più giovani, è stato confortante avere una risposta estremamente soddisfacente anche dalla clientela matura», commentano intanto da Poste Italiane, annunciando una serie di novità per il prossimo anno, «a cominciare dall'introduzione nella piattaforma di Internet banking dei servizi di investimento e finanziamento». Novità che andranno, anche questa volta, a integrarsi con le nuove applicazioni in cantiere per Poste Mobile: «Lo sviluppo delle applicazioni mobili è solo all'inizio - conferma Giuseppe Pontorico, responsabile per Poste Mobile del Marketing -. Già dall'anno prossimo, per

esempio, sarà possibile acquistare beni e servizi direttamente da una voce del menu della sim richiedendone la consegna a domicilio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SPECIALE **MONETA ELETTRONICA****I pionieri.** Dal 2010 i Pos contactless**Negozi hi-tech
a quota 1.200**

Sono già 1.200 i punti vendita italiani nei quali gli acquisti di piccola entità si possono fare con i sistemi hi-tech di micropagamento. Problemi? Meno di quello che si potrebbe pensare. Anche perché il tutto obbedisce ai criteri della direttiva Ue in materia.

Ad accelerare, ma solo in parte, la necessità dell'introduzione dei micropagamenti è stata la crisi che ha innescato nelle compagnie telefoniche e nei principali operatori finanziari l'intenzione di ammortizzare i costi attraverso l'uso delle nuove tecnologie.

Grazie alla moneta elettronica sarà, inoltre, possibile risalire ai dati della persona che ha effettuato il pagamento, con un sistema identificativo che li trasmette immediatamente alla fattura telematica.

In particolare la monetica, cioè la gestione del denaro sotto forma elettronica attraverso l'utilizzo di carte di pagamento, consente pratiche di trasmissione, verifica e controllo che possono essere interne al cellulare o esterne, con un microprocessore interno. Quello del "mobile commerce" è un mercato in crescita, che consente appunto di effettuare i cosiddetti "micropayment" attraverso i telefoni, scavalcando la tipologia di pagamento tradizionale.

Questo nuovo commercio, che avviene attraverso una carta prepagata, permette ai

fruitori di evitare i problemi legati alle monete e allo stesso tempo di comprimere i tempi.

Il dispositivo elettronico che offre la possibilità di effettuare tali pagamenti si chiama "contactless", e lo scambio di denaro avviene come con una normale carta di credito, permettendo però il pagamento fino a un importo massimo di 25 euro. La nuova opzione è utile e funzionale e serve per pagare oggetti e prodotti di consumo quotidiani come il caffè, le

bibite al bar, il giornale o il biglietto per i mezzi di trasporto. Una reale svolta all'interno del sistema dei pagamenti di prossimità con una presenza in Italia già in 1.200 esercizi, dotati di lettori Rfid (Radio frequency identification), fra cui: bar, edicole, tabaccherie e piccoli ristoranti. Dalla seconda metà del 2010 le carte contactless saranno accettate anche negli uffici postali.

La transazione si effettua mettendo a contatto la carta prepagata con il dispositivo elettronico, senza bisogno di digitare il pin. Da quest'anno c'è la direttiva Ue che ha fissato

to i paradigmi per i "micropayment" con il cellulare permettendo il trasferimento di denaro fra un telefonino e un altro.

Mediante con i cellulari vengono effettuate numerose operazioni di diversa natura, connesse tendenzialmente ai servizi offerti per la comunicazione, come promozioni su sms e mms. Ma a giudicare dalla fruizione che già c'è, questo mercato incontra molto consenso soprattutto fra i giovani, trasformando i cellulari in borsellini elettronici. Il lato innovativo di tale progetto sta nell'aver trovato il giusto livello di integrazione fra telefonia e servizi finanziari, associando la sim card a uno strumento di pagamento, vedi Poste Italiane e Banca Intesa. I "micropayment" sono già attivi nel Regno Unito e in Germania, ma si stanno diffondendo anche in Italia.

O. P.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'EVOLUZIONE

Piace molto ai giovani il sistema di pagamento che trasforma il cellulare che tutti hanno in tasca in un borsellino elettronico



SPECIALE MONETA ELETTRONICA

INTERVISTA

Giampaolo Fabris

«I nostri spiccioli diventeranno presto pezzi da collezione»

di **Odette Paesano**

A un attento studioso dei consumi come il sociologo Giampaolo Fabris non potevano scappare le grandi innovazioni sulle abitudini del vivere introdotte dalla moneta elettronica.

I "micropayment" effettuati con i sistemi telematici, in alcune parti del mondo sono già diffusi da anni, in altre (tra cui l'Italia, grazie ad esempio a PosteMobile) si stanno diffondendo adesso. Si tratta di sistemi di pagamento che si impernano sull'identificazione dell'utente al momento della transazione, attraverso il passaggio immediato dei dati, verso i diversi database degli operatori finanziari.

A illustrarci e a commentare i nuovi scenari è appunto Fabris, ordinario di Sociologia dei consumi, e guru del brand, che in questa intervista parla dei non troppo lontani sviluppi positivi della monetica nel nostro paese.

Professor Fabris, che cosa porterà all'Italia la rivoluzione della monetica?

I sistemi di pagamento elettronico funzionano solo se c'è una struttura "ricettiva". Se invece si dispone della carta, ma l'esercizio commerciale non ha la possibilità di collegarsi, non avviene la diffusione. La carta contactless sin dall'inizio è stata concepita per importi non superiori ai 25-30 euro. E risulta necessaria per colmare, nella monetica, quel gap che la carta tradizionale non copre.

Qual è il pubblico di elezione?

Si rivolge soprattutto ai segmenti di popolazione giovane, per l'acquisto delle piccole necessità di tutti i giorni. La contactless nasce come carta e ora è stata abbinata al telefonino, ad esempio da PosteMobile. So-

stanzialmente, credo si tratti della stessa cosa inserita nell'apparecchio elettronico, che portiamo in tasca sempre. Tra l'altro non c'è nemmeno il sospetto che appartiene alla carta di credito per gli acquisti non programmati, perché c'è un tetto di spesa imposto, oltre il quale non si può andare.

Il futuro, quindi, è nei pagamenti elettronici: come cambieranno le nostre abitudini quotidiane?

La monetica si svilupperà molto, ma funzionerà per integrazione. È già stata superata la resistenza tradizionale nei confronti del "plastic money". Anche perché quegli aspetti patologici diffusi in epoca di "subprime" sono già emersi. In una delle prime riunioni che Obama ha fatto da presidente, è stato affrontato il tema dell'indebitamento con le carte di credito. In Italia la situazione è diversa, perché le revolving card sono poco diffuse. La situazione è sempre stata sotto controllo. La carta di credito è indispensabile, si pensi a quando non c'era ancora la moneta unica, nella Ue, ed effettuare il cambio fra la lira e un'altra valuta comportava delle perdite, la carta di credito era l'unica che garantiva correttezza nel cambio. La monetica è coerente con gli attuali stili di vita, e va inquadrata come un'evoluzione o una naturale integrazione dei sistemi elettronici di pagamento già esistenti.

La direttiva Ue sui micropagamenti è un tentativo di mettersi al passo con gli altri paesi?

È una strada che deve essere assolutamente percorsa. Poi farla diventare una pratica condivisa da tutti dipenderà dalla bravura di chi gestisce questo sistema. Ma tutto quello che può essere un elemento



di semplificazione nella transazione commerciale è importante che avvenga. La monetica serve anche per favorire la cooperazione fra le società, e a creare un sistema di interconnessioni fra soggetti che un tempo erano molto diversi, offrendo delle garanzie maggiori. Per esempio, se si acquista su eBay c'è PayPal e non una carta qualsiasi che dà le garanzie necessarie. I gruppi sono molteplici e si moltiplicheranno sempre di più, perché adesso la competizione è globale.

Come cambieranno i comportamenti e le percezioni verso il "vil denaro"?

Il contante è scomodo. Però è necessario che le ricariche effettuate non rendano troppo esoso il pagamento. Quando ero ragazzo, per affittare un'auto negli Usa mi hanno chiesto la carta di credito. Io volevo pagare cash, ma mi sono reso conto che ero diventato sospetto. La carta di credito, fra le altre cose, consente di legittimare la propria posizione. Il contante tendenzialmente è destinato a scomparire. L'evoluzione telematica ha una tempistica compressa. Vale lo stesso per le banconote di grosso taglio, che non si usano mai. C'è un *de profundis* nei confronti del cash, che fino a ora ha avuto grandi presidi. Tra vent'anni, le monetine saranno un oggetto da collezionismo.

odettepaesano@libero.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il guru dei consumi. Il sociologo Giampaolo Fabris



La telematica vince
in tempi veloci
C'è un *de profundis*
verso il cash
I contanti sono
destinati a morire
come le banconote
di grosso taglio

SPECIALE **MONETA ELETTRONICA****Il salto tecnologico dell'Africa.** In pochi anni i telefonini si sono decuplicati**Il boom del cellulare**

Un continente quasi senza banche e in cui il credito al consumo è tutto da inventare. Ma l'Africa, l'arena emergente del futuro, è già oggi terra di conquista dell'hi-tech per allineare il flusso di denaro e i pagamenti alla globalizzazione e alle potenzialità derivanti dalle rimesse degli emigrati.

C'è un ruolo centrale per i cellulari: in Africa, le banche e gli intermediari mancano quasi del tutto; il tasso di penetrazione degli istituti di credito rispetto alla popolazione è molto basso: solo una famiglia ogni cinque ha un conto corrente. Anche i pc scarseggiano. Ma non i cellulari. E senza fili non passano solo la voce e gli sms, ma anche il web per fare banking, con modalità però originali.

Lo scenario è chiaro: i micropagamenti tramite telefonini nei paesi emergenti, secondo uno studio Cgap, arriveranno a 5 miliardi di dollari nel 2012. Questo soprattutto perché cresce in maniera esponenziale la penetrazione dei cellulari: secondo la Gsm association, dai 50 milioni di utenti del 2003 si è passati ai 360 del 2008, che sfioreranno il mezzo miliardo a consuntivo 2009. Ci vorranno davvero pochi anni prima che un miliardo di persone nei paesi emergenti possa usare i cellulari per trasferire soldi, pagare il conto del taxi piuttosto che del ristorante o gli acquisti al bazaar o nel suk.

L'Africa in questo mondo avrà un ruolo chiave. Per questo la fondazione di Bill Gates fa costanti donazioni per favorire l'accesso ai servizi bancari dei poveri nel mondo. Le cifre sono impressionanti: nel 2012 ci saranno 1,7 miliardi di persone senza conto corrente ma con un cellulare in tasca, la maggior parte in

Africa. Un mercato che non può essere ignorato.

Da poco più di tre anni c'è in Kenya il sistema di pagamenti in mobilità con cellulare, chiamato «M-Pesa». Oggi viene usato da un kenyota su sei. In Uganda, dove è arrivato da un anno, il sistema è diventato popolare: il paese ha 3 milioni di conti correnti (con zero sportelli nelle campagne) ma dieci milioni di utenze telefoniche mobili (in Italia, come noto, esiste MoneyGram con il telefonino PosteMobile).

Come vengono utilizzati questi meccanismi di pagamento?

UN TENTATIVO ORIGINALE

L'evoluzione dei meccanismi per le piccole transazioni monetarie possono prendere strade inedite nel resto del mondo

In maniera diversa dalle carte di credito e debito in Europa o in Usa. L'uso principale è gestire il trasferimento dei soldi, tra villaggi e famiglie o i membri delle stesse. Per questo motivo è nata una rete a maglie fitte di micropagamenti basati sulla fiducia e gli sms. Si entra in un negozio, si manda un sms al servizio di credito con l'ammontare della cifra, l'indirizzo e il cellulare della persona che deve ricevere i soldi (che in un attimo riceve l'sms di conferma) e dopo poco arriva un messo, spesso un ragazzino su un motorino, con la cifra in contanti.

Siamo a "ground zero" dei sistemi di pagamento. La tecnologia si sposa con i mercati tribali per creare le «banche della fiducia». Poi, nascono anche sistemi più sofisticati e, soprattutto, con-

nessi con i grandi servizi di trasferimento della moneta e della sua gestione. Le rimesse degli emigranti africani, vittime e protagonisti di una delle più grandi diaspore della storia, partono da una banca o da uno sportello in Europa per arrivare molto spesso su un cellulare in Africa.

Nel continente, però, i «bancomat virtuali» contenuti nei telefoni cellulari creano un'altra economia: ibrida, diversa, in parte sommersa e in parte impermeabile all'inflazione, che permette di trasferire moneta "saltando" i circuiti bancari tradizionali e molte delle spese collegate.

Se la mancanza di servizi bancari strutturati è stata un fattore chiave per la crescita di questi strumenti mobili di credito, a giocare a favore delle banche dentro il cellulare c'è anche un altro elemento. Politico-economico. Accelera in alcune aree dell'Africa il processo di creazione di un mercato unico. Kenya, Rwanda, Uganda, Tanzania, Burundi e altri stanno lavorando per questo e le ricadute sulla diffusione della tecnologia sono notevoli: abolizione dei dazi sulla circolazione di telefoni cellulari (e a seguire computer e videocamere digitali), miglioramento dell'accesso a internet dei paesi senza sbocchi sul mare (come Uganda, Rwanda e Burundi) grazie all'arrivo della connessione proveniente da due dorsali sottomarine per internet (Eamcs e Seacom). Crollo delle tariffe della telefonia cellulare. Con una tecnologia mobile più diffusa, l'evoluzione dei meccanismi di pagamento e trasferimento del denaro in Africa possono prendere strade non battute nel resto del mondo.

A. Di.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





TELEFONINI

Auguri meno cari con offerte e bonus

Servizi » pagina 25

Telecomunicazioni. Da Tim a Wind i gestori intensificano le offerte sulle tariffe

Gli auguri sono meno cari con la «card» nel telefonino

A CURA DI
Lorenzo Cavalca

Da qualche anno, il periodo pre natalizio è diventato per gli operatori di telefonia mobile l'occasione per proporre allettanti promozioni. Si tratta di offerte che a fronte del pagamento di una manciata di euro, o poco più, offrono chiamate gratuite, l'invio di numerosi sms a costo zero o traffico dati in omaggio da spendere per navigare online. Sono tariffe che solleticano l'interesse dei consumatori perché possono risultare convenienti per tutti coloro che durante le vacanze di Natale spendono molto tempo (e soldi) al telefono per salutare parenti e amici.

Card rivoluzionarie

Queste promozioni da una parte costituiscono uno strumento utilizzato dai gestori per fidelizzare la propria clientela e per procacciarsi nuovi utenti, dall'altra rappresentano anche un volano per sollecitare il consumatore a realizzare volumi di traffico (cioè di spesa) significativi, abituandolo così a fare "troppe" chiamate anche quando la promozione è giunta a esaurimento.

È però opportuno rilevare come i "rischi" connessi all'attivazione di tali offerte siano oggi molto più ridotti rispetto a quanto accadeva nel passato.

Sollecitati anche dalle associazioni dei consumatori, gli operatori hanno deciso quest'anno di proporre promozioni alla scadenza delle quali non viene applicata alcuna nuova opzione:

chiamate, invio sms e traffico dati tornano a essere addebitati secondo il piano abituale scelto dall'utente e già attivo sulla sim al momento dell'attivazione della promozione stessa.

La formula utilizzata per veicolare queste offerte super-economiche è quella delle card. Si tratta di servizi che possono essere attivati sulla scheda accedendo alla propria pagina personale nel sito dell'operatore, oppure rivolgendosi a un punto vendita dei provider (o a tutti gli esercenti convenzionati con Lottomatica o Sisal Superenalotto) o ancora inviando un codice via sms al gestore o chiamandolo. Queste card hanno inoltre la caratteristica di essere attivabili entro un intervallo determinato (in genere entro il 31 dicembre) e di avere una durata mensile non rinnovabile.

Caratteristiche

Sono soprattutto le promozioni natalizie di Tim e Vodafone ad avere le caratteristiche illustrate. Per esempio la «CartAuguri» di Tim può essere attivata entro il 31 dicembre. Ha una validità di soli 30 giorni ma una volta pagato il relativo canone (5 euro per gli utenti di schede prepagate e 4 euro per quelli in abbonamento) consente di ricevere a gennaio 2010 il rimborso del traffico telefonico speso (dall'attivazione fino alla fine del 2009) per effettuare chiamate e per inviare sms e mms. Tale promo è anche declinata nelle varianti «Parole» e «Messaggi» dedicate agli

utenti che intendono ricevere rispettivamente o il rimborso solo delle chiamate effettuate o soltanto quello degli importi spesi per inviare messaggi.

La «Christmas card parole» di Vodafone prevede che gli utenti che attivano tale offerta abbiano diritto di ricevere 10 euro di ricarica per ogni 10 euro di chiamate effettuate entro il 31 dicembre verso tutti i numeri nazionali di telefonia fissa o mobile (o eseguite dall'estero nel caso il consumatore abbia attivato Vodafone Passport). Questa promozione ha un prezzo di 5 euro e un importo massimo rimborsabile di 250 euro. Vodafone offre anche la «Christmas card messaggi» che consente di spedire gratuitamente 300 sms pagando 5 euro e la promo «Internet card». Quest'ultima ha un costo di 5 euro e permette di navigare a 1 euro al giorno (da pagare però solo in caso di connessione a Internet) e ha un periodo di validità di 90 giorni.

Number portability

Wind ha invece optato per una promozione che ha più le caratteristiche di un'offerta dedicata alla number portability. Il «Christmas pack» comprende due sim ricaricabili in ciascuna delle quali sono inclusi 5 euro di traffico telefonico in omaggio ed è attivato il piano «Wind 9 limited edition» (9 cent al minuto per ogni chiamata nazionale e invio di sms a 9 cent). Nelle due schede si possono poi abilitare gratuitamente (senza pagare i 7 euro previsti per

ciascuna) le opzioni «Noi Tutti» e «Noi 2 big».

Tre Italia non propone invece card natalizie in senso stretto, ma una promozione per il piano «Ricaricabile 3 power 10»: chi attiverà tale tariffa entro il 31 gennaio 2010 non pagherà mai il canone mensile di 5 euro e potrà effettuare telefonate razionali a 10 cent al minuto senza scatto alla risposta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I virtuali

Tra apparecchi e punti spesa

• Ricariche in omaggio e offerte riservate alla *number portability* costituiscono il nocciolo delle promozioni lanciate dagli operatori virtuali di telefonia mobile per il periodo natalizio.

Ad esempio **CoopVoce** propone fino al 31 gennaio 2010 l'offerta Natale: consente di acquistare due terminali a prezzi scontati (il Nokia N96 a 299 euro e il Nokia 2730 a 89 euro). Per l'utente che intenda avvalersi della portabilità per trasferire il proprio numero a questo operatore sono inclusi una sim con 5 euro di traffico pagato e altri 50 euro in omaggio da spendere per eseguire chiamate verso tutti i numeri nazionali (fissi e mobili).

• Anche **PosteMobile** ha in listino promozioni basate sulla *number portability* non abbinate però all'acquisto di telefonini a prezzi scontati: con Piano CONvenienza, valida fino all'8 gennaio 2010, chi si trasferisce a questo operatore, pagherà le chiamate 11 cent al minuto e gli sms a 11 cent.

• **Erg Mobile** punta invece sulla fidelizzazione della propria clientela, perché la promo 100% di Auguri consente fino al prossimo 15 gennaio di ricevere il 25% in più per ogni ricarica effettuata.

• Mentre Tiscali, Auchan e Fastweb non hanno offerte dedicate al periodo natalizio, **Carrefour UnoMobile** prevede oltre alla consueta tariffa dedicata alla portabilità («Passa a Carrefour» che include 1.000 punti

SpesAmica e fino a 150 euro in omaggio per le prime tre ricariche acquistate), altre due promozioni abbinate alla raccolta punti tramite la fidelity card Spesa Amica. Fino al 31 dicembre i possessori di una sim UnoMobile possono spendere 1.000 punti SpesaAmica per avere 20 sms gratuiti e 100 minuti di conversazione a costo zero con tutti i numeri nazionali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le proposte in campo

Le promozioni di fine anno dei gestori mobili

Card/tariffa	Costo attivazione	Bonus	Durata	Scadenza
3 ITALIA				
Ricaricabile 3 Power 10	—	Azzerato per sempre il canone di 5 € per chi si abbona entro la scadenza della promo	—	31 gennaio 2010
Super Internet	0 €	3 Gb di traffico su Rete 3; 600 minuti voce Skype verso Sky; chat gratis con Windows Messenger (via cellulare); primo canone gratis a chi attiva nuova Sim (dopo 5 €)	Un mese rinnovabile	—
VODAFONE				
Christmas card parole	5 € (gratis nuove attiv.); ogni attivaz. a pagam. una Christmas Card gratuita	10 € di ricarica ogni 10 € di chiamate effettuate in Italia e dall'Europa	Un mese non rinnovabile	18 gennaio 2010
Christmas card messaggi	5 € Limits o Messaggi senza limiti	300 Sms gratuiti verso tutti	Un mese non rinnovabile	18 gennaio 2010
Internet card	5 €*	1 € al giorno (solo in caso di connessione) fino a 500 Mb al giorno	Tre mesi non rinnovabile	31 gennaio 2010
Christmas Pack	20 €	Ricarica da 15 € e attivaz. gratuita di Christmas card (parole e messaggi)	Un mese non rinnovabile	18 gennaio 2010
TIM				
CartAuguri Tim	5 € clienti prepagati, 4 € abbonati	Rimborso a gen. 2010 delle chiamate fatte e degli sms e mms inviati a tutti i numeri nazionali entro il 31.12. 2009	Fino al 31 dicembre 2009	
CartaAuguri Parole	4 € (solo per clienti prepagati)	Rimborso delle chiamate verso tutti i numeri nazionali fatte entro il 31.12.2009	Fino al 31 dicembre 2009	
CartAuguri Messaggi	2 € (solo per prepagati)	Rimborso Sms e Mms inviati a numeri nazionali entro il 31.12.09	Fino al 31 dicembre 2009	
WIND				
Christmas Pack	10 €	2 Sim con 5 € di traffico cui è abbinato il piano Wind 9 Limited Edition (9 cent/min verso tutti i numeri e Sms a 9 eurocent)**	Fino a esaurimento scorte	
Promo Internet Pack	30 € (5 € al mese per 6 mesi)	Se si attiva la Sim del Pack (10 € traffico incluso), 5 € di traffico al mese per 6 mesi in omaggio	6 mesi (non rinnovabile)	7 febbraio 2010 (per attivaz. Sim)

Note: * gratis per tutte le nuove attivazioni e per chi ha già attivato una delle seguenti opzioni Infinity Messaggi, Zero Limits o Messaggi senza limiti - ** Prevede anche l'attivazione gratuita (invece che 7 euro) delle opzioni Noi Tutti e Noi 2 Big

Fonte: elaborazione su dati società

PosteMobile E anche il parcheggio si paga con una carta telefonica

Il portatile si trasforma in borsellino

■ A oggi sono passati attraverso le Sim di PosteMobile oltre 100 milioni di euro di pagamenti con un importo medio di transazione che si aggira sui 26 euro. Le Sim PosteMobile vendute sono circa 1,3 milioni e il 74% dei clienti le ha associate ha uno strumento di pagamento, quindi può usare il cellulare anche come "borsellino elettronico". Con 5,5 milioni di Postepay e una quota di mercato pari a circa il 60% è leader europea nel settore delle prepagate. La Postepay, nata nel 2003, ha segnato una vera e propria rivoluzione e ha avuto un ruolo decisivo nello sviluppo del commercio elettronico in Italia e dei pagamenti no cash anche per piccoli importi per la possibilità di essere richiesta anche da chi non ha un conto corrente. Ciò che differenzia PosteMobile da tutti gli altri operatori è proprio la capacità di offrire, accanto

ai servizi mobili tradizionali a tariffe molto convenienti, una gamma di servizi unici nel panorama delle telecomunicazioni italiane. Grazie ai Servizi Semplifica, infatti, associando la Sim PosteMobile al proprio Conto BancoPosta, BancoPosta Click e/o alla Carta Postepay, direttamente dal cellulare è possibile pagare bollettini di conto corrente, spedire telegrammi, effettuare bonifici o giroconti, inviare denaro con MoneyGram, trasferire denaro da e verso carte Postepay, controllare il credito residuo e ricaricare la Sim addebitando il costo sul conto BancoPosta o sulla Postepay; controllare il saldo e gli ultimi tre movimenti del conto corrente o della Postepay associati alla Sim. L'utilizzo dei Servizi Semplifica di PosteMobile è semplice e intuitivo. Tutti i servizi sono accessibili direttamente dal me-

nu della Sim dall'icona PosteMobile, senza la necessità di connessione dati Wap o Web. I primi effetti pratici sono visibili. Il parcheggio si paga col telefonino. Da luglio scorso, grazie ad un accordo firmato con TelePark, PosteMobile ha introdotto, nelle città in cui è attivo il servizio il pagamento della sosta, l'acquisto e la ricarica della tessera del parcheggio in mobilità grazie alla nuova tecnologia applicata sulla Sim. Oltre a pagare la sosta tramite un sms, è anche possibile acquistare o ricaricare la propria tessera prepagata Parkcard dal cellulare, associando la propria Sim PosteMobile al conto BancoPosta o alla propria Postepay. Poste Mobile sviluppa dunque la propria strategia fatta di innovazione e semplificazione, lanciando i servizi di mobile commerce che a breve saranno estesi anche all'acquisto di biglietti per il treno, il bus e la metropolitana.

100

Millioni

L'importo dei pagamenti effettuati dal 2003 tramite Poste Mobile con transazioni medie di 26 euro

1,3

Millioni

Le carte vendute Il 74% dei clienti le ha associate a uno strumento elettronico di pagamento



Ai bimbi poveri parte del prezzo delle Sim card “Fill in the Cup”: torna il progetto solidale delle Poste

IMOLA - E' una tazza rossa simbolica da riempire di cibo per nutrire i bambini che soffrono la fame. Si tratta di una campagna sociale battezzata "Fill the Cup" che il Programma alimentare mondiale (Wfp) ha lanciato con PosteMobile fino al 31 dicembre. PosteMobile ha quindi deciso di offrire un aiuto concreto ai bambini meno fortunati destinando al Wfp parte del prezzo di acquisto di ogni Sim venduta nei 27 uffici

**Campagna
benefica
promossa
dalle Nazioni
Unite**

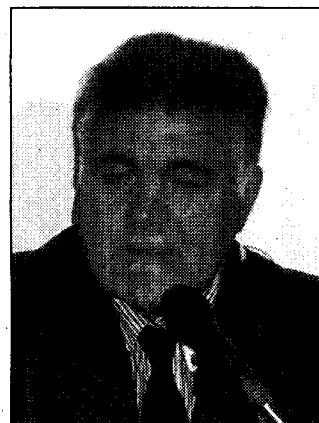
postali di Imola e circondario fino al 31 dicembre 2009.

Il contributo alla campagna del Wfp è interamente a carico di PosteMobile che non addebiterà alcun costo aggiuntivo ai propri clienti oltre quello della Sim. La campagna dell'agenzia delle Nazioni Unite è finalizzata a fornire pasti scolastici ai 66 milioni di bambini che ogni giorno affrontano le lezioni senza aver assunto neanche un pasto.



ANAGNI - Benedetto Schina ai microfoni di Radio Hernica

Luci e ombre delle Poste sotto la lente dei clienti



Benedetto Schina, a sinistra
il gruppo di Radio Hernica

ANAGNI - Radio Hernica, la storica emittente cittadina organizzata e diretta da Franco Cecconi, Marco e Aurelio Tagliaboschi e Giuseppe Russo, ha ospitato nel corso della sua quotidiana diretta radiofonica Benedetto Schina, segretario regionale del Sailp, il sindacato autonomo dei lavoratori di Poste Italiane.

La trasmissione radiofonica di lunedì, infatti, aveva a tema Poste Italiane e tutti i servizi e i problemi che ruotano attorno a questa azienda, sia a livello locale che regionale. All'inizio della trasmissione si è posta l'attenzione sul sindacato Sailp, sulla sua storia, la sua nascita e le sue relazioni con Poste Italiane e con le altre organizzazioni sindacali: «L'organizzazione sindacale di cui sono rappresentante in Regione - ha detto Schina - originariamente aveva la denominazione di Sailp Confasal. Da circa due mesi ha mutato il suo nome in Sailp Confasal Comunicazioni, perché così possiamo abbracciare in maniera più ampia il settore delle telecomunicazioni, che non riguarda solo Poste Italia-

ne, ma tante altre aziende che attorno a Poste ruotano. La Confasal Comunicazioni è, a livello pubblico, la quarta organizzazione. Nell'ambito nazionale abbiamo circa dodicimila iscritti e con le altre organizzazioni sindacali siamo in rapporto professionale continuo su tutti i tavoli nella normale dialettica del confronto con lo scopo comune della tutela dei lavoratori». Si è poi passati ad illustrare gli ambiti operativi di Poste Italiane: «Poste Italiane - ha detto Schina - è una delle più grandi aziende in Italia, opera in vari settori che non sono solo quelli postali. Si muove infatti nell'ambito della telefonia con Postemobile, del corriere espresso con Sda Italia, e delle compagnie aeree, con la società Mistral Air. Devo con orgoglio precisare che Poste Italiane, oggi, con la crisi economica, è l'unica società che assume personale». La discussione si è poi spostata su un recente fatto che ha destato polemiche tra i cittadini, ovvero l'aumento consistente, circa 80 euro, delle caselle postali: «Il cliente a torto o a ragione può lamentarsi. Non penso che l'aumento si ripre-

cuota sulla clientela in maniera blanda, soprattutto perché il cliente non sa il lavoro che c'è dietro una casella postale. Penso che un aumento di trenta centesimi al giorno non sia poi così gravoso, soprattutto in virtù del servizio comodo che Poste offre e del lavoro che i dipendenti fanno». L'attenzione poi si è focalizzata sulla concorrenza che intercorre tra il sistema Postamat di Poste Italiane e le banche a livello locale, soprattutto a fronte dei dodici sportelli bancari presenti sul territorio: «Poste italiane - ha affermato il segretario della Sailp - non è una banca vera e propria, ma svolge molti servizi bancari. E ciò dà molto fastidio agli istituti di credito, in virtù della capillarità sul territorio di Poste, soprattutto riguardo Postamat. Le carte Postamat non hanno lo stesso riconoscimento del Bancomat, ma svolgono le funzioni di Pos Pay attraverso il sistema Cirrus e Maestro. Ma il Postamat non è un Bancomat. Nonostante ciò è una delle carte più diffuse sul territorio». Le Poste cittadine sono state vittime di rapine abbastanza pesanti, che hanno posto il problema della

sicurezza: «Il problema della sicurezza - ha detto Schina - riguarda tutte le organizzazioni sindacali. E' un argomento molto sentito. I mezzi possibili per evitare rapine sono stati messi in atto dall'azienda Poste Italiane con grande disponibilità e impegno, come corsi di formazione per i dipendenti. E' stata messa in atto anche la proposta di dotare gli uffici più a rischio di vigilantes, anche se in alcuni luoghi ciò si è rivelato inutile. L'azienda ha speso milioni di euro per la messa in sicurezza degli uffici, con telecamere e altri sistemi di vigilanza. Su questo tema si sta facendo tanto, anche per tutelare i lavoratori in



sinergia tra sindacato e Poste Italiane». Si è analizzato il problema, nello specifico a livello locale, delle numerose code agli sportelli dell'ufficio, dovute, a giudizio dei cittadini, alla carenza di personale: «Nel 2002 - ha spiegato Schina - fu fatto un accordo con l'azienda sugli orari di apertura degli sportelli, per tutelare lo sportellista, che svolge un lavoro stressante. Da parte dei clienti vi è anche scarsa considerazione per il lavoro dello sportellista. Le code, spesso, sono frutto anche di mancata conoscenza da parte dei clienti dei servizi alternativi allo sportello che Poste Italiane offre e grazie ai quali si potrebbero eliminare le code». È stata poi svolta un'analisi interessante sui disagi delle Poste cittadine, dovute ai problemi inerenti i servizi pubblici, come parcheggi, ubicazione degli uffici, soprattutto su Osteria della Fontana. Su tale problematica Schina ha auspicato una maggiore sinergia tra Ente locale ed uffici postali e ha preso atto del problema, promettendo di sollecitare l'azienda Poste per eliminare i problemi o ubicare diversamente l'ufficio di Osteria della Fontana.

L'incontro a Radio Hernica si è concluso con un riferimento agli incidenti stradali che coinvolgono i portalettere e ai ritardi nella consegna della posta: «Questo argomento mi tocca vivamente - ha concluso Schina - soprattutto perché le morti bianche di Poste Italiane non sono messe in risalto dai media. Nel 2008 si sono verificate dieci morti bianche di questo genere. I sindacati sono molto attenti su questo argomento. Per quanto riguarda la consegna della posta, non è interesse dei dipendenti delle Poste Italiane ritardare la consegna, in quanto sono previsti premi di produttività, premio incentivante. I tempi sono fissati, in realtà, dal Ministero dello Sviluppo Economico». Sul sito internet www.radiohernica.com è possibile rivedere l'interessante intervista a Benedetto Schina.

•
Guglielmo Cecilia

NUOVE TECNOLOGIE E BUSINESS. Al momento occupano ancora una posizione marginale, ma in prospettiva il loro «peso» è destinato a salire

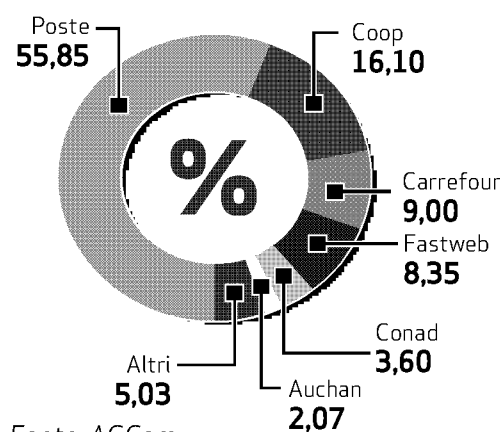
Telefonia, i «virtuali» raddoppiano

In un anno il valore di questi operatori nel comparto si è moltiplicato. E le opportunità non mancano

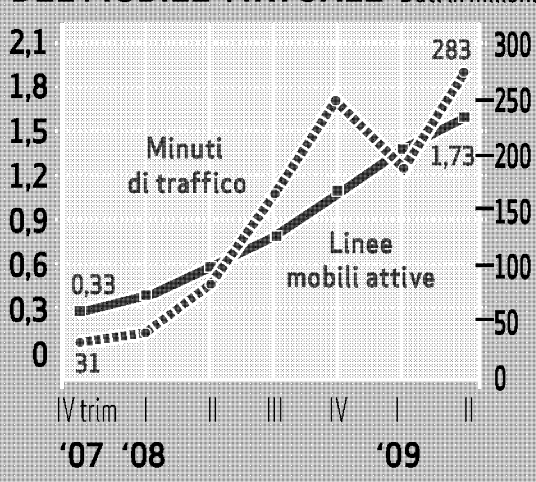
Telefonia mobile

Gli operatori virtuali in Italia

Quote di mercato a giugno 2009



LA CRESCITA DEL MOBILE VIRTUALE



Gli operatori virtuali della telefonia mobile crescono. E anche se si tratta solo di una nicchia, l'1% del settore, il mercato di riferimento mostra grandi potenzialità.

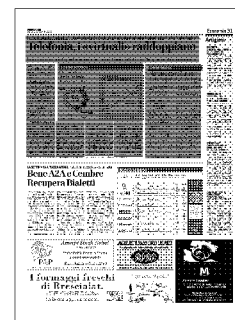
IL VALORE. A fine 2008 i protagonisti in questo particolare ambito valevano l'1% del business totale dei cellulari. Le stime non ufficiali, calcolabili prendendo spunto dai dati provvisori dell'AgCom, permettono ora di parlare di una quota di mercato ormai superiore al 2%. A conferma del fermento che percorre il settore, è sempre più difficile restare aggiornati tra nuove entrate (parecchie), qualche uscita e forse un primo accenno di consolidamento.

IN ITALIA. Il Paese è in ritardo come penetrazione degli operatori mobili virtuali rispetto al resto d'Europa, perché questo settore si è aperto più tar-

di. E continuerà a crescere anche nei prossimi anni. Può sembrare poco, ma non va dimenticato che il riferimento è a mercati saturi: per esempio nei Paesi scandinavi la crescita è nulla. Anche in Francia e Germania le cose non vanno meglio. Un comparto, dunque, che cresce a due velocità, polarizzandosi in alto e in basso. Lo sviluppo è guidato dai due maggiori operatori, quelli che fin dal 2007 hanno messo le maggiori forze nel nuovo settore: le Poste e la Coop. Poste vale da sola la metà del mercato (55%) con oltre un milione di sim attive. La Coop, con 300 mila, vanta una quota del 16%. Ma sono numeri che aumentano ancora se si passa dal conto delle sim a quello del traffico trasportato: in questo caso la quota di mercato di Poste sale al 59% e quella di Coop oltre il 20%. Il comparto, dunque, si sta concentrando. E non attor-

re: ci sono operatori della grande distribuzione che vanno bene e altri meno.

I FATTORI DI SUCCESSO. Da una parte c'è, ad esempio, in vista una ormai quasi certa uscita, quella di Conad, che pur forte di circa 60 mila sim sarebbe sul punto di cederle alle Poste. Dall'altra ci sono gli altri giganti della grande distribuzione, come Auchan e Carrefour che danno soprattutto l'idea, in questa fase, di presidiare il settore anche in vista di possibili prossimi sviluppi nei sistemi di pagamento mobili. Risultati soddisfacenti per gli operatori che sono riusciti a individuare una componente di offerta da integrare verticalmente con la telefonia. Quanto al mercato in sé, un riposizionamento con riposizionamento di alcuni operatori non è certo da escludere. ♦



Il funzionamento

Mercato con più attori in cui regna la «strategia»

Quello degli operatori virtuali è un mercato complicato. Lo si può dividere in tre o quattro categorie. In primo luogo le telecom e gli internet provider che arricchiscono col mobile la loro offerta su rete fissa: Bt, Fastweb e ora Tiscali. Poi gli operatori della grande distribuzione. Infine gli operatori etnici. A questi si può aggiungere una quarta categoria di operatori misti, come ErgoTelepass. Entrambi gestiscono un business a rete: Erg nella distribuzione, con le sue pompe di benzina, Telepass con la sua rete dati che gestisce sistemi di accesso e pagamento. Per entrambi il modello básico di operatore virtuale offre la possibilità di metter piede in un nuovo mercato a costi di accesso molto bassi. In cambio arricchiscono le loro strategie: Erg fidelizzando i clienti della sua benzina, Telepass accelerando la sua mutazione di immagine, da quella tradizionale di casellante

autostradale a quella di gestore di servizi immateriali.

PER TUTTIGLI OPERATORI

(tranne le Poste che già lo offre) la nuova frontiera è data dai nuovi servizi di pagamento sul mobile, dove si potrà estendere il ruolo delle sim card dei telefonini alle funzioni di autenticazione degli utenti e validazione delle transazioni. In tal senso le ultime direttive Ue sul plastica money promettono una accelerazione del settore. E proprio un altro fronte regolamentare è all'origine dell'accelerazione del settore in Italia: la nuova regolamentazione del trasferimento degli utenti mobili da un operatore all'altro conservando il numero. Il provvedimento su cui l'Autorità per le tlc ha battagliato evitando ogni forma di trattenimento messa in atto dagli operatori lasciati. Una pratica che stava bloccando il mercato perché quello italiano è ormai un mercato di sostituzione e ogni utente conquistato da un operatore è un utente perso da un altro.