



# Tariffe

## per chi naviga o no

Viaggio nella giungla delle offerte di telefonia mobile. Le scelte più convenienti rispetto alle vostre abitudini.

**I MIGLIORI SULLA PIAZZA: COSTO MENSILE**

Voce e sms + Voce e sms + Internet \* Abbonamento



<p><b>SCENARIO 1</b> Tim senza scatto</p> <p>Voce e sms <b>23,32 €</b> Opzione Tutto Compreso Ricaricabile</p> <p>+ Internet (23,32-8,67) <b>31,99 €</b> Opzione Tim x Smartphone</p>	<p><b>SCENARIO 2</b> Tim tutto compreso* 1000</p> <p>Voce e sms <b>65,22 €</b> Opzione Messaggi</p> <p>+ Internet (65,22-9) <b>74,22 €</b> Opzione Internet</p>
---	---



<p><b>SCENARIO 1</b> 3 Power 10</p> <p>Voce e sms <b>23,82 €</b></p> <p>+ Internet (23,82-5) <b>28,82 €</b> Opzione Super Internet</p>	<p><b>SCENARIO 2</b> Power C 800*</p> <p>+ Voce e sms <b>39,16 €</b></p>
--	--



<p><b>SCENARIO 1</b> Vodafone 10</p> <p>Voce e sms <b>20,31 €</b> Opzione1 Cent Tutti</p> <p>+ Internet (20,31-13) <b>33,31 €</b> Opzione Mobile Internet Settimanale</p>	<p><b>SCENARIO 2</b> Tutto Facile Medium*</p> <p>Voce e sms <b>60,57 €</b></p> <p>+ Internet (60,57-10) <b>70,57 €</b> Opzione Mobile Internet Mensile</p>
---	--



<p><b>SCENARIO 1</b> Wind 9 Limited Edition</p> <p>Voce e sms <b>20,59 €</b> Opzione Noi Tutti x 2</p> <p>+ Internet <b>All Inclusive Sim* Edition Smart</b></p> <p>+ Internet <b>25,16 €</b></p>	<p><b>SCENARIO 2</b> All Inclusive Sim* Edition Silver</p> <p>+ Voce e sms <b>45,16 €</b></p>
---	---

**Q**uanto spendete ogni mese per telefonare, inviare messaggi, consultare la posta elettronica e navigare in Internet col vostro cellulare? Abbiamo messo a paragone le tariffe dei quattro gestori tradizionali e dei quattro virtuali (escluso Fastweb, che fornisce sim card solo agli abbonati alla rete fissa di casa), andando a cercare per ogni provider l'offerta più conveniente per chi usa il cellulare semplicemente per chiamare e mandare qualche messaggio di testo, e per chi invece possiede uno smartphone con il quale navigare sul web.

**Due scenari**

È vero, ogni consumatore fa a sé. Difficilissimo quindi proporre una tariffa che calzi a pennello per tutti.

Abbiamo quindi deciso di costruire due scenari ipotetici, basati su due diverse abitudini di utilizzo del telefono. Il primo scenario riguarda chi il telefono lo utilizza normalmente, vale a dire facendo una media di 20 chiamate alla settimana da poco più di due minuti l'una e manda, sempre alla settimana, una decina di sms. Il secondo scenario descrive invece le abitudini di chi il cellulare lo utilizza più spesso, effettuando cioè 35 chiamate la settimana di circa quattro minuti e inviando dieci messaggi di testo.

**Telefono, ma navigo anche**

Per ogni scenario vi presentiamo due piani tariffari e il relativo costo. Generalmente si tratta di ricaricabili, ma se conviene anche in abbonamento. Come riportato in legenda, il primo dato riguarda il costo e la

tariffa esclusivamente per telefonare e mandare messaggi. Il secondo piano è invece relativo alla stessa tariffa voce/messaggi a cui è però stata aggiunta anche la soluzione più conveniente per navigare in Internet, avendo a disposizione 100 megabyte di traffico settimanale, una quantità più che sufficiente per leggere le email e per navigare fra le vostre pagine web preferite. ●

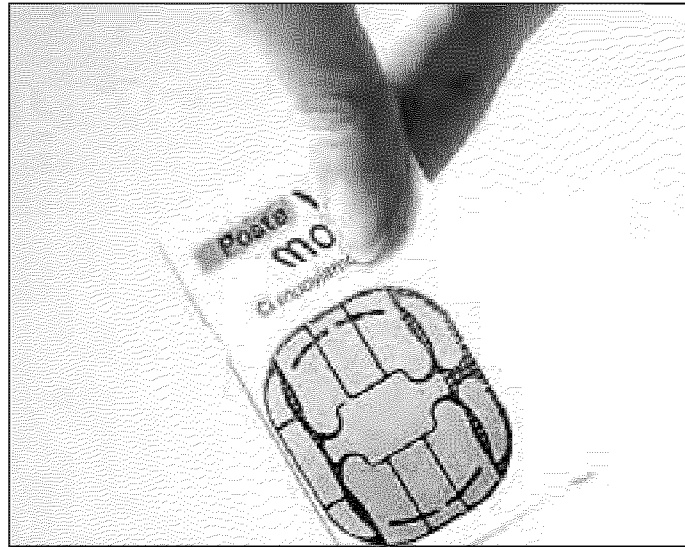
**➔ ESCLUSIVO SOCI**  
Cerca la tariffa telefonica che più si addice alle tue abitudini e alle tue esigenze su:  
[www.altroconsumo.it/cellulari](http://www.altroconsumo.it/cellulari)



Un comodo servizio a disposizione dei clienti di PosteMobile evita le lunghe file alle biglietterie

## Il telefonino prenota e paga il treno

E' POSSIBILE, grazie a Poste Mobile e a un accordo con Trenitalia, prenotare il biglietto ferroviario on line e pagarlo con il proprio cellulare. Nella nostra provincia riguarda chi, tra i 18mila clienti PosteMobile, ha associato la propria Sim al Conto Corrente BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari. Basterà collegarsi a [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con "Postoclick" e compilare il web form. Si riceverà un Sms con il riepilogo della prenotazione. Si convalida la transazione inserendo sul telefonino il codice di sicurezza personale (PosteMobile Pin). Il biglietto sarà addebitato sullo strumento di pagamento associato alla Sim, l'operazione (12 centesimi) sul credito telefonico.



Un prodotto PosteMobile



**AGENDA E LETTERE*****Il biglietto del treno? Dal cellulare  
Accordo tra Poste Mobile e Trenitalia***

**UNA BIGLIETTERIA** ferroviaria personale grazie a Poste Mobile. Prenotare il biglietto ferroviario on line e pagarlo con il proprio cellulare. Ora si può.

Grazie ad un accordo tra Trenitalia e PosteMobile è stata inaugurata una nuova e comoda modalità di pagamento dei ticket ferroviari.

In provincia di Fermo, coloro che fra gli oltre 8.000 clienti PosteMobile hanno associato la propria Sim al Conto Corrente BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il loro cellulare come canale di pagamento, semplice e sicuro, per acquistare i biglietti ferroviari precedentemente prenotati on-line. Veloci e comode le fasi d'acquisto.

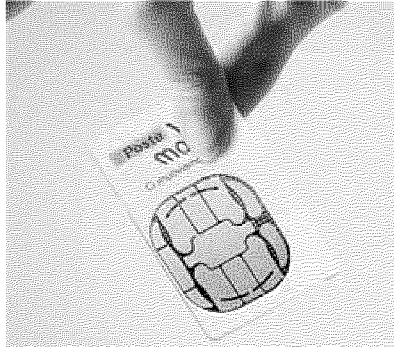
Basterà collegarsi al sito di Trenitalia [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con il servizio 'Postoclick' e compilare l'apposito web form.

Il cliente riceverà quindi un Sms con il riepilogo dei dati relativi alla prenotazione e potrà convalidare la transazione inserendo sul telefonino il proprio codice di sicurezza personale (PosteMobile PIN).

Il costo del biglietto ferroviario sarà addebitato sullo strumento di pagamento associato alla Sim, mentre quello dell'operazione (12 centesimi) sul credito telefonico residuo. Un'altra interessante iniziativa proposta da Poste Italiane.



## POSTE

**LA SIM**

A sinistra una sim card di Poste Mobile con cui sarà possibile pagare il biglietto del treno

## Il ticket del treno si fa al cellulare

Una biglietteria ferroviaria personale grazie a Poste Mobile. Prenotare il biglietto ferroviario on line e pagarlo con il proprio cellulare: grazie ad un accordo tra Trenitalia e PosteMobile è stata inaugurata una nuova e comoda modalità di pagamento dei ticket ferroviari. Coloro che fra gli oltre 36.400 clienti PosteMobile in provincia di Bologna, 26.000 in quella di Modena e 18.000 nel Reggiano hanno associato la propria SIM al Conto Corrente BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il loro cellulare come canale di pagamento, semplice e sicuro, per acquistare i biglietti ferroviari precedentemente prenotati on-line. Veloci e comode le fasi di acquisto. Basterà collegarsi al sito di Trenitalia [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con il servizio "Postoclick" e compilare l'apposito web form. Il cliente riceverà quindi un SMS con il riepilogo dei dati relativi alla prenotazione e potrà convalidare la transazione inserendo sul telefonino il proprio codice di sicurezza personale (PosteMobile PIN).



## Poste: il biglietto Fs dal cellulare

RIMINI - Una biglietteria ferroviaria personale grazie a Poste Mobile. Grazie ad un accordo tra Trenitalia e PosteMobile è stata inaugurata una nuova modalità di pagamento. In provincia di Rimini, coloro che fra gli oltre 8.700 clienti PosteMobile hanno associato la propria SIM al Conto BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il loro cellulare come canale di pagamento, per acquistare i biglietti ferroviari precedentemente prenotati on-line. Basterà collegarsi al sito [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con il servizio "Postoclick" e compilare l'apposito web form. Il cliente riceverà quindi un SMS con il riepilogo dei dati relativi alla prenotazione e potrà convalidare la transazione inserendo sul telefonino il proprio codice di sicurezza personale (PosteMobile PIN).



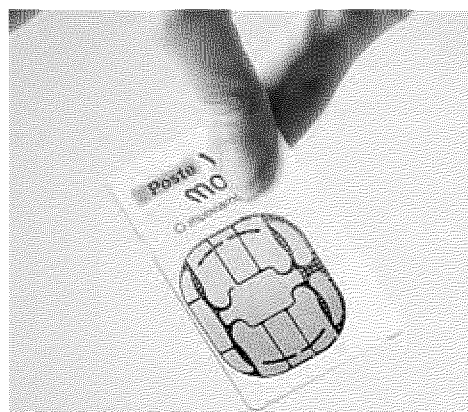
## ACCORDO TRENITALIA E POSTEMOBILI

# Biglietto via cellulare

**PRENOTARE** il biglietto ferroviario on line e pagarlo con il proprio cellulare, ora è possibile grazie a un accordo tra Trenitalia e PosteMobile. In provincia di Reggio, fra i 18mila clienti PosteMobile che hanno associato la propria Sim al conto corrente BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il loro cellulare come canale di pagamento, semplice e sicuro, per acquistare i biglietti ferroviari precedentemente prenotati on-line. Veloci e comode le fasi d'acquisto. Basterà collegarsi al sito di Trenitalia [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con il servizio "Postoclick" e compilare il web form.



**POSTE**



**LA SIM**  
A sinistra una sim card di Poste Mobile con cui sarà possibile pagare il biglietto del treno

## Il ticket del treno si fa al cellulare

Una biglietteria ferroviaria personale grazie a Poste Mobile. Prenotare il biglietto ferroviario on line e pagarlo con il proprio cellulare: grazie ad un accordo tra Trenitalia e PosteMobile è stata inaugurata una nuova e comoda modalità di pagamento dei ticket ferroviari. Coloro che fra gli oltre 36.400 clienti PosteMobile in provincia di Bologna, 26.000 in quella di Modena e 18.000 nel Reggiano hanno associato la propria SIM al Conto Corrente BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il loro cellulare come canale di pagamento, semplice e sicuro, per acquistare i biglietti ferroviari precedentemente prenotati on-line. Veloci e comode le fasi di acquisto. Basterà collegarsi al sito di Trenitalia [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con il servizio "Postoclick" e compilare l'apposito web form. Il cliente riceverà quindi un SMS con il riepilogo dei dati relativi alla prenotazione e potrà convalidare la transazione inserendo sul telefonino il proprio codice di sicurezza personale (PosteMobile PIN).





## POSTE

**LA SIM**

A sinistra una sim card di Poste Mobile con cui sarà possibile pagare il biglietto del treno

## Il ticket del treno si fa al cellulare

Una biglietteria ferroviaria personale grazie a Poste Mobile. Prenotare il biglietto ferroviario on line e pagarlo con il proprio cellulare: grazie ad un accordo tra Trenitalia e PosteMobile è stata inaugurata una nuova e comoda modalità di pagamento dei ticket ferroviari. Coloro che fra gli oltre 36.400 clienti PosteMobile in provincia di Bologna, 26.000 in quella di Modena e 18.000 nel Reggiano hanno associato la propria SIM al Conto Corrente BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il loro cellulare come canale di pagamento, semplice e sicuro, per acquistare i biglietti ferroviari precedentemente prenotati on-line. Veloci e comode le fasi di acquisto. Basterà collegarsi al sito di Trenitalia [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con il servizio "Postoclick" e compilare l'apposito web form. Il cliente riceverà quindi un SMS con il riepilogo dei dati relativi alla prenotazione e potrà convalidare la transazione inserendo sul telefonino il proprio codice di sicurezza personale (PosteMobile PIN).



**MACERATA****I biglietti per il treno? Con le Poste per comprarli basta il cellulare**

UNA BIGLIETTERIA ferroviaria personale grazie a Poste Mobile. Prenotare il biglietto ferroviario on line e pagarlo con il proprio cellulare: grazie ad un accordo tra Trenitalia e PosteMobile è stata inaugurata una nuova e comoda modalità di pagamento dei ticket ferroviari. In provincia di Macerata, coloro che fra gli oltre 11.000 clienti PosteMobile hanno associato la propria SIM al Conto Corrente BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il loro cellulare come canale di pagamento, semplice e sicuro, per acquistare i biglietti ferroviari precedentemente prenotati on-line. Veloci e comode le fasi d'acquisto.

Basterà collegarsi al sito di Trenitalia [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con il servizio "Postoclick" e compilare l'apposito web form. Il cliente riceverà quindi un SMS con il riepilogo dei dati relativi alla prenotazione e potrà convalidare la transazione inserendo sul telefonino il proprio codice di sicurezza personale (PosteMobile PIN). Il costo del biglietto ferroviario sarà addebitato sullo strumento di pagamento associato alla SIM, mentre quello dell'operazione (12 centesimi) sul credito telefonico residuo.



## BREVI DI ANCONA

### PosteMobile e Trenitalia, il biglietto si fa col cellulare

**PRENOTARE** il biglietto ferroviario on line e pagarlo con il proprio cellulare grazie a un accordo tra Trenitalia e PosteMobile. In provincia, fra gli oltre 24mila clienti PosteMobile, potrà accedere al servizio chi ha associato la propria Sim al conto corrente BancoPosta oppure alla Postepay di cui sono titolari.

L'ACCORDO



*questo  
ti facilita  
la vita* | Fare telefonate  
intercontinentali  
dal fisso costa  
molto se non si  
sceglie l'orario  
giusto. Ma ora c'è  
***Il Tuo Mondo***, la nuova  
tariffa di PosteMobile.  
Creata apposta per chi  
chiama spesso dall'Italia  
all'estero, parte  
da soli 7 centesimi al  
minuto, tel. 830160  
([www.postemobile.it](http://www.postemobile.it)).

&gt;Mpay

## Pagare a distanza mediante credito telefonico

**I**l modo più comune per pagare via cellulare è quello remoto (a distanza): via sms o internet. L'Italia ha 65 servizi attivi nel 2010, utilizzabili con carta di credito. È quindi una svolta l'arrivo di Mpay: la prima piattaforma per pagare tramite credito telefonico. La lanceranno Tim, Vodafone, Wind, 3 Italia, Fastweb e Poste mobile, in collaborazione con Reply ed Engineering, a metà giugno. Permetterà di comprare via internet i prodotti di aziende che l'adotteranno: in prima fila ci sono soprattutto editori (il Gruppo Caltagirone Editore, Class Editori, Guida Monaci, Espresso, Il Sole 24 Ore, La Stampa, Mondadori, Monrif/Poligrafici Editoriale, Paperlit, Rcs, L'Unione Sarda). Ma anche Shenker e Microsoft. L'utente paga

dal cellulare oppure su computer o tablet: e-book, riviste online, applicazioni per pc e cellulare, giochi, musica e film. Gli operatori ambiscono ad aggiungervi anche beni fisici di piccolo valore, ma prima dovranno ottenere l'autorizzazione da Banca d'Italia. Un passo avanti nei servizi di pagamento remoto c'è stato anche con Beemov, del consorzio Movincom. Consente di comprare varie cose tramite un solo account, di una quarantina di aziende: trasporto pubblico, cinema, parcheggi, taxi, prenotazioni alberghiere, assicurazioni. L'operatore Plus Dial, che fa pagare biglietti del trasporto pubblico via sms in Scandinavia, Belgio e Turchia, con credito telefonico. (a.l.o.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Pagamenti da remoto.** Mandare un sms o collegarsi a una pagina web per acquistare qualcosa tramite il proprio cellulare. Così funzionano i pagamenti remoti, che utilizzano quindi le tecnologie base della telefonia mobile. L'addebito avviene di solito sulla carta di credito associata al servizio, al quale l'utente deve registrarsi prima di poterlo usare. Da quest'estate, dovrebbe essere possibile pagare in questo modo anche con il credito telefonico (prepagato o in bolletta), grazie all'iniziativa Mpay dei principali operatori mobili italiani, in collaborazione con Reply ed Engineering.



**Tecnologia** SCENARI / VERSO LE TRANSAZIONI ELETTRONICHE

# Caro cellulare ORA PAGHI TU



## Con l'arrivo di Google Wallet possono decollare gli acquisti con il telefonino. Che però in Italia sono bloccati da inerzia e burocrazia

DI ALESSANDRO LONGO

**P**oter pagare tante cose tramite il cellulare è uno scenario futuro molto probabile e non troppo lontano nel tempo, in tutto il pianeta. Non ci vuole nemmeno chissà quale tecnologia, e Google l'ha dimostrato pochi giorni fa, esibendo il suo Google Wallet: un'applicazione per telefonini (Android) che consente di pagare tutto quello che si vuole semplicemente avvicinando il proprio cellulare al dispositivo del commerciante: poi il costo della transazione viene addebitato sulla carta di credito. Fra poche settimane il servizio sarà lanciato negli Usa e a quel punto inizierà davvero la rivoluzione mondiale degli e-pagamenti.

Ma quello di Google è solo l'ultimo di una serie di esperimenti che sono già in corso anche in Europa, dove diventa sempre più comune comprare, con i cellulari, biglietti dell'autobus, libri, un caffè, un panino. Comodo e veloce: si evitano le code e la necessità di avere sempre contanti con sé. Ma anche la trafila della carta di credito - passaggio nella macchinetta, firma, eccetera - viene saltata.

Il mese scorso ad esempio l'operatore Orange ha lanciato nel Regno Unito il maggiore servizio europeo Nfc (Near field communications) per comprare con il cellulare in modo "contactless". È possibile farlo in 50 mila negozi britannici, tra cui le catene Pret a manger, EAT, Subway e McDonald's. Telefonica conta di lanciare il servizio nei prossimi mesi in Spagna, a partire da Barcellona, dopo una sperimentazione nella città di Stiges. «Notevole quanto sta avvenendo in Francia, ma anche in Turchia», di-

ce Filippo Renga, responsabile per la ricerca su Mobile Content & Internet della School of Management del Politecnico di Milano. La Francia infatti sta creando un ecosistema di operatori e di banche che adottano la tecnologia Nfc: il progetto è partito a Nizza e sarà esteso ad altre città entro dicembre. «È già un caso di eccellenza, tanto che altri paesi, come gli Stati Uniti, l'Olanda, la Spagna, lo stanno studiando per replicarlo», aggiunge Renga. In Turchia invece ci sono singoli accordi operatore-banca per pagare nei negozi o i mezzi pubblici tramite comuni cellulari: l'utente li abilita al servizio con speciali sticker o memory card dotati di chip Nfc. «Nessun annuncio ufficiale riguardante l'Italia, invece», nota Renga: «Da noi c'era la storica sperimentazione del Credito Valtellinese, in una manciata di negozi, ma ormai è conclusa. Ed è partita da poco un'altra, di Telecom Italia, per pagare via Nfc la metropolitana milanese».

Da Telecom fanno sapere che, per ora, in Italia è tutto. «Credono molto» nell'Nfc, ma aspettano di stringere accordi con le banche per il lancio commerciale e su larga scala. In Italia si paga già con il cellulare, ma con altri servizi e in modo più rudimentale. È la tecnologia di "remote payment": via sms o Internet, fa comprare biglietti di spettacoli, del treno, parcheggi. «In Italia nessun servizio ha registrato un successo paragonabile a quello di altre realtà europee», dice Renga. Come quelli per pagare il trasporto pubblico in Scandinavia (54 milioni di biglietti venduti dal 2002), o il parcheggio in Belgio ed Estonia. Da noi per comprare via sms bisogna infatti registrarsi a un servizio, via Internet, quindi associare la nostra carta di credito al proprio numero di cellulare. Una procedura resa di recente un po' più semplice dalla piattaforma Beemov, che con una sola registrazione permette di comprare servizi di aziende diverse (biglietti, taxi, assicurazioni...). È così che gli italiani hanno speso nel 2010 solo 200 milioni di euro in pagamenti via cellulare, secondo il Politecnico di Milano; e buona parte di quella cifra viene dall'acquisto di ricariche telefoniche. Tra il 2009 e il 2010 sono aumentati di pochissimo i servizi di mobile payment (65 contro 63), segno di un mercato che non decol-



FILIPPO RENGA DEL POLITECNICO DI MILANO

la. «L'offerta italiana è modesta. Operatori e banche sono molto prudenti, perché gli italiani sono un popolo storicamente avverso ai pagamenti elettronici, perfino alle carte di credito. E l'elevata evasione fiscale scoraggia i negozianti ad adottare questi nuovi sistemi», spiega Renga.

Speranze di svolta a breve? Pochine. Un segnale incoraggiante viene dal lancio, a metà giugno, di MPay, piattaforma ideata insieme da Tim, Vodafone, Wind, 3 Italia, Fastweb e Poste Mobile, con la collaborazione di Engineering e Reply. È il primo caso di accordo tra concorrenti per il mobile payment. MPay consentirà di pagare molti beni digitali tramite credito telefonico (prepagato o in bolletta). «Si partirà da e-book, riviste on line, prodotti editoriali di vario tipo e software», spiega Massimiliano De Carolis, responsabile business development e mobile advertising di Vodafone. Sono perlopiù editori, infatti, le aziende che hanno già deciso di adottare la piattaforma per vendere i propri prodotti: il gruppo Caltagirone, Class Editori, L'Espresso, "Il Sole 24 Ore", "La Stampa", Mondadori, Rcs e altri. Ma ci sono anche Shenker (che realizza corsi d'inglese) e Microsoft.

In una seconda fase, potremo comprare così anche file musicali, trasmissioni e film su Internet, applicazioni per cellulari. Gli operatori vorrebbero includere anche la vendita di beni fisici, ma per ▶

## Tecnologia



SOPRA: UN MCDONALD'S A LONDRA E (A SINISTRA) UN LOCALE DELLA CATENA PRÊT À MANGER

ora non si sa: devono prima ottenere l'autorizzazione dalla Banca d'Italia.

È la normativa infatti un altro ostacolo, tutto italiano, a questi servizi. «Il governo avrebbe dovuto recepire entro il 30 aprile la direttiva europea 110 del 2009, sull'emissione di moneta elettronica, ma non l'ha fatto ancora», spiega Fulvio Sarzana, avvocato esperto di diritto nelle nuove tecnologie. Serve questo passaggio perché gli operatori possano lanciare, con regole chiare e standard, servizi per pagare beni fisici con il credito telefonico. Il Regno Unito ha recepito la direttiva ad aprile. La Banca Centrale francese ha concesso agli operatori questa possibilità, per l'Nfc. «Da noi invece pesa la chiusura del mondo bancario, che da sempre a fatica accetta novità che possano alterare lo status quo», spiega Sarzana. Di contro, le banche rimpallano agli operatori la colpa dei ritardi. «Li accusano di voler lanciare questi servizi solo attraverso accordi di esclusiva, con banche e aziende del trasporto pubblico. Ma è una pretesa inaccettabile», spiega un esperto vicino al mercato bancario tecnologico.

«Gli operatori sono poco incentivati a lanciare servizi di pagamento, perché ne ricavano bassi margini di profitto. All'estero lo fanno comunque perché tra

loro c'è più concorrenza che in Italia», aggiunge Carlo Maria Medaglia, direttore Rfid Lab presso La Sapienza di Roma ed esperto in mobile payment. Del resto, il governo italiano è stato l'ultimo in Europa a dare il via libera agli operatori mobili virtuali, che in altri Paesi hanno rivoluzionato la concorrenza. Ma da noi, partiti tardissimo, hanno avuto un successo limitato.

Infine, pesa il fatto che solo una netta minoranza di italiani ha un abbonamento ai cellulari. Quasi tutti hanno una prepagata, con pochi soldi caricati.

Non è l'ideale per comprare beni fisici via cellulare. E il motivo principale è che da noi vige una tassa senza pari in Europa sugli abbonamenti. Di recente, il ministro all'Economia Giulio Tremonti ha ancora una volta respinto la richiesta di toglierla, che gli veniva da associazioni dei consumatori e persino da alcuni membri dell'Agcom. Insomma, in Italia tutti fanno a gara di chiusura. A scapito di utenti e innovazione. ■

## C'erano una volta i contanti

### BEEMOV

Del consorzio Movincom, è la prima piattaforma che raccoglie esercenti interessati ai pagamenti mobili (una quarantina). Consente di comprare varie cose tramite un solo account, associato a una carta di credito. Biglietti del trasporto pubblico, del cinema, parcheggi, taxi, prenotazioni alberghiere, assicurazioni, tra l'altro.

### MPAY

È la prima tecnologia per comprare con il credito del cellulare. L'hanno lanciata Telecom Italia, Vodafone, Wind, 3 Italia, Fastweb e Poste Mobile. Consentirà di comprare vari beni digitali

di aziende che l'adotteranno: e-book, riviste on line, giochi, applicazioni, eccetera.

### PLUS DIAL

Questo operatore permette di acquistare biglietti del trasporto pubblico, via sms, in Scandinavia, Belgio e Turchia. Un successo straordinario: ne ha venduti 504 milioni dal 2002. Si distingue per semplicità di utilizzo e di attivazione (a differenza di molti servizi italiani); consente di pagare con il credito telefonico.

### NFC NEL REGNO UNITO

Il Regno Unito da un mese è all'avanguardia per i servizi di pagamento via cellulari

Nfc (Near field communications). Con l'operatore Orange (presto anche O2), è possibile pagare in 50 mila negozi (di catene come Subway, McDonald's), cibo, libri e altro. Basta avvicinare il cellulare a un lettore tipo il pos del bancomat.

### CITYZI IN FRANCIA

Un caso unico di ecosistema per i pagamenti via Nfc, nato da accordi tra operatori, banche, municipalità, sotto la guida del governo francese. Consente di pagare nei negozi di Nizza (1.200) e sarà esteso ad altre città francesi entro dicembre.

Foto: Rex - Olycom, F. Baron - Guardian - Eyevine / Contrasto

**Banche e operatori telefonici si rimpallano la colpa dei ritardi del nostro Paese rispetto al resto d'Europa**



## Il progetto

# Poste e telefonini, Sarmi tentato dall'asta per le frequenze

### Riordino

A maggio la licenza per la telefonia fissa è stata conferita a Poste Mobile

MILANO — Il progetto al momento sarebbe ancora a livello di studio. Qualcosa però in Poste Italiane si sta già iniziando a muovere. All'inizio di maggio il numero uno del gruppo, Massimo Sarmi, ha deciso di varare una riorganizzazione delle attività telefoniche di Poste. La società pubblica, come noto, ha l'autorizzazione per operare nel mobile come operatore virtuale e in poco più di tre anni ha raggiunto i due milioni di clienti. Pochi sanno che Poste, però, ha anche una licenza per la telefonia fissa utilizzata finora all'interno della società per le comunicazioni voce e dati tra i 14 mila uffici postali sparsi per l'Italia. Finora le due attività sono rimaste separate. Ma Sarmi ha deciso di razionalizzare le attività e poche settimane fa la licenza per la telefonia fissa è stata conferita a Poste Mobile. Una normale semplificazione, spiegano fonti vicine alla società pubblica. Dietro la quale, tuttavia, più d'uno ha letto la possibilità che, dopo aver completato il dossier sulla Banca del Mezzogiorno, Poste adesso voglia aprire un nuovo fronte nella telefonia. La mossa di Sarmi somiglia per certi versi a quella fatta in passato da altri due colossi pubblici, Enel e Ferrovie, che trovarono il modo di valorizzare la loro infrastruttura di trasmissione creando rispettivamente Wind e Infostrada (poi divenute un'unica società).

Sarmi, che ha speso tutta la sua carriera tra i telefoni, dalla vecchia Sip fino alla Telecom di cui è stato direttore

generale, potrebbe insomma fare lo stesso creando dentro Poste una società infrastrutturale

fisso-mobile da lanciare sul mercato. E in quest'ottica il numero uno dell'azienda pubblica potrebbe anche fare leva sui business complementari, tipo l'Itc, in cui nonostante i guasti di questi giorni Poste resta all'avanguardia, per completare il progetto e trovare un buon posizionamento sul mercato.

Intanto con lo spostamento della licenza fissa a Poste Mobile un obiettivo è stato raggiunto: dopo essere riuscito ad arrivare l'anno scorso al pareggio di bilancio, l'amministratore delegato, Roberto Giacchi, potrà operare in modo più efficiente e iniziare a fare economia di scala grazie ai 2 milioni di abbonati su rete cellulare e all'unico, per adesso, grande cliente sul fisso, ossia le stesse Poste. Secondo alcuni osservatori, tuttavia, la riunificazione dei business telefonici potrebbe anche essere funzionale alla partecipazione della società pubblica alla prossima asta per le frequenze per la telefonia mobile, prevista per settembre. Una decisione in tal senso non sarebbe stata ancora presa. In Poste stanno seguendo con attenzione l'iter per la formazione del bando, anche se secondo alcune fonti appare difficile, visto l'esborso richiesto e gli investimenti necessari a mettere in piedi una propria rete mobile, che Sarmi possa prendere parte alla gara.

**Federico De Rosa**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### Manager

Massimo Sarmi, amministratore delegato di Poste Italiane, ha deciso di varare una riorganizzazione delle attività telefoniche di Poste



## UN AIUTO AI 50 MILA BAMBINI PARALIZZATI

In Italia sono 50 mila i bambini affetti, uno su 500 nuovi nati. È la paralisi cerebrale infantile, causata da danno irreversibile al sistema nervoso centrale per cause differenti.

Le ripercussioni, che riguardano soprattutto il sistema muscolo-scheletrico, sono invalidanti. Per questa patologia non è possibile parlare di prevenzione, data la poca prevedibilità delle cause. Solo un approccio multidisciplinare e strategie terapeutiche mirate e condivise dai vari specialisti coinvolti possono aiutare a migliorare la qualità di vita dei bambini affetti. Per questo dal 2003 esiste la Fondazione Ariel, che ogni giorno è al fianco di queste famiglie con attività

di orientamento, assistenza e supporto psicologico; formazione medica e psicologica per i genitori e per il personale medico e paramedico; ricerca scientifica di base per mettere a punto nuove terapie. Ora Ariel sta concentrando i suoi sforzi per organizzare 14 corsi formativi per le famiglie e per gli operatori, finalizzati a diffondere conoscenze specifiche e a stimolare la pro-attività delle famiglie nell'individuazione di soluzioni ai problemi identificati.

Per sostenere questo progetto è possibile, fino al 26 giugno, donare 2 euro con un Sms al 45509 da tutti i cellulari personali Tim, Vodafone, Wind, 3, CoopVoce, Postemobile e Tiscali o con una chiamata allo stesso numero da rete fissa Telecom Italia, Infostrada, Fastweb, TeleTu e Tiscali.  
 Info: [www.fondazioneariel.it](http://www.fondazioneariel.it)



### **ARIEL, PER SALVARE IL CERVELLO DEI BAMBINI**

In Italia ci sono 50 mila bambini affetti da paralisi cerebrale infantile e ne è colpito un bimbo su 500 nuovi nati. Si tratta di una malattia invalidante causata da un danno irreversibile al sistema nervoso centrale, dovuto a fatti come un'emorragia o un'ischemia. La nascita di un bambino affetto da questa patologia, che compromette un normale sviluppo neuromotorio, è un evento inaspettato che stravolge tutta la famiglia. Con la paralisi cerebrale infantile non è possibile, infatti, parlare di prevenzione e soltanto strategie terapeutiche che coinvolgono vari specialisti possono aiutare a migliorare la qualità di vita dei bambini che ne sono affetti. Oggi la Fondazione ARIEL, che dal 2003 assi-

ste le famiglie e il personale medico e paramedico, sta concentrando i suoi sforzi per organizzare 14 corsi formativi finalizzati a diffondere conoscenze specifiche su questa patologia.

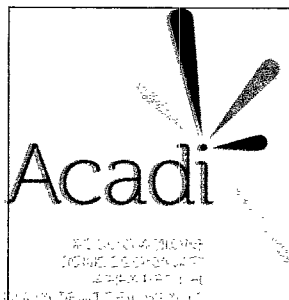
Per sostenere questo progetto è possibile, dal 6 al 26 giugno, donare 2 euro con un Sms al 45509 da tutti i cellulari personali Tim, Vodafone, Wind, 3, CoopVoce e Postemobile o con una chiamata allo stesso numero da rete fissa Telecom Italia, Infostrada, Fastweb e TeleTù. (Per informazioni: [www.fondazioneariel.it](http://www.fondazioneariel.it)).

## Il mercato del gioco on line punta a quota otto miliardi

Il mercato del gioco online scommette sul futuro: con i nuovi prodotti - cash poker e casinò, la cui partenza è fissata al 18 luglio - gli incassi 2010 supereranno gli 8 miliardi di euro. La stima di Acadi, l'associazione dei concessionari new slot, è stata resa nota nel corso di una conferenza sul gaming via Internet organizzata da Business International, nella quale hanno fatto il proprio debutto,

nell'inedita veste di player del settore, anche Postemobile, Mondadori e Endemol. Il presente, però, è contrassegnato da una lieve frenata nei consumi di giochi telematici: secondo i Monopoli di Stato, gli incassi nei primi cinque mesi dell'anno hanno di poco superato i due miliardi di euro, in calo del 6,8% rispetto ai 2,2 miliardi dell'analogo periodo 2010, confermando le preoccupazioni degli operatori, che chiedono un rapido "via libera" alle nuove forme di intrattenimento online, per meglio contrastare il fiorente business illegale. Che, in ogni caso, non sembra conoscere crisi: secondo i dati comunicati ieri dalla European Sport Security Association (Essa), sui siti asiatici illegali - gli stessi al centro dello scandalo scommesse che sta investendo il calcio italiano - il movimento di denaro sarebbe pari a 90 miliardi di dollari annui.

Nicola Tani



**PAGAMENTI MOBILI**

# Basta un sms per trasferire i soldi ai figli in vacanza

**Aumentano i sistemi che consentono ai cellulari di agire da borsellino elettronico**

di **Alessandro Longo**

► Aumentano e diventano più semplici da usare i servizi per mandare denaro tramite cellulare in Italia. L'ultimo arrivato è «Money» di Ericsson, sbarcato in sette Paesi europei (Regno Unito, Francia, Germania, Italia, Spagna, Polonia e Svezia). L'utente si iscrive al servizio via web, per creare un proprio borsellino elettronico virtuale, dove può caricare soldi tramite carta di credito o bonifico. Va poi nella propria pagina personale, sul sito del servizio, e aggiunge un contatto alla lista di persone a cui è possibile mandare denaro. Il contatto deve essere a sua volta iscritto al servizio. Colui che invia il denaro riceve un sms con un codice di sicurezza, che deve inserire sul sito per confermare il contatto. Poi digita l'importo sulla pagina web e invia il denaro. Il destinatario riceve a sua volta un sms. Può utilizzare i soldi, caricati sul proprio borsellino virtuale, tramite la carta prepagata Ericsson (circuito Mastercard), utilizzabile nei negozi, online o nei bancomat per ritirare il contante. Il tutto senza bisogno di un conto corrente.

Servizi come questo si rivolgono anche alle

famiglie con figli all'università o in vacanza. Oppure ai lavoratori emigrati per inviare soldi a casa. Per questi ultimi però possono essere più indicati servizi che permettono di mandare denaro in tutto il mondo, tramite cellulare. È il caso di Poste Mobile, l'operatore di Poste Italiane: consente di trasferire soldi a correntisti Bancoposta e a destinatari all'estero, che li ritireranno in agenzie MoneyGram. «Usare il cellulare è comodo per chi invia denaro. In passato sarebbe dovuto andare di persona in un'agenzia per fare il trasferimento», dice Filippo Renga, responsabile della ricerca nei servizi di pagamento mobile per School of Management-Politecnico di Milano.

C'è un'alternativa più rudimentale per pagare un altro utente: ricaricandogli la Sim prepagata. Lo consentono quasi tutti gli operatori italiani. Il limite è che i due utenti devono avere lo stesso operatore e i soldi possono essere spesi solo in servizi telefonici, almeno per ora; in estate infatti partirà una piattaforma di pagamento, ideata da tutti gli operatori mobili, per comprare beni digitali su internet (libri, riviste, giochi...) tramite credito telefonico. I servizi mobili per scambiare denaro con altri utenti stanno espandendosi soprattutto nei Pvs. In Kenya c'è MPesa, Obopay in India e Senegal, GCash nelle Filippine. Paypal è utilizzabile invece a livello internazionale, via web, sms o applicazione cellulare.

[www.ericssonmoney.com](http://www.ericssonmoney.com)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I PASSAGGI DEL DENARO IN QUATTRO MOSSE



**1**  
**La creazione dell'eWallet**

L'utente si registra via web a Ericsson Money per creare un proprio borsellino elettronico virtuale, dove può caricare soldi tramite carta di credito o tramite bonifico.



**2**  
**Il contatto del destinatario**

A questo punto si aggiunge il contatto dell'utente a cui si vogliono trasmettere soldi: bisogna digitare il nome, il Paese di residenza e il numero di cellulare del nuovo contatto.



**3**  
**Il codice di sicurezza**

Si riceve un codice di sicurezza monouso tramite sms, per confermare il contatto. Il codice di sicurezza monouso è valido solamente per un intervallo di tempo di dieci minuti.



**4**  
**Il denaro reso disponibile**

Selezionare il contatto, fare clic sul pulsante "Invia denaro" e digitare l'importo. Senza costi di commissione. Il destinatario può utilizzare i soldi tramite la carta prepagata Ericsson.



---

**LE PROPOSTE SUL MERCATO**

---

**Ericsson Money**

L'ultimo arrivato tra i servizi per trasferire soldi da una persona all'altra via internet e cellulare, funziona in vari Paesi europei e si aggancia a una prepagata Ericsson (Mastercard)

---

**Poste Mobile**

L'operatore di Poste Italiane integra nella propria Sim servizi per inviare denaro dal conto Bancoposta a un conto corrente di una qualsiasi banca o a un'agenzia MoneyGram

---

**Paypal Mobile**

Gli utenti del servizio web si scambiano denaro anche via sms o applicazione smartphone. Il servizio è collegato al numero di cellulare e utilizza un Pin di sicurezza

**POSTE E GIOCHI**

# Sarmi sfida a poker Marina B.

A PAG. 4

**MONOPOLI DI STATO** LA NUOVA CONCESSIONE COSTA 350MILA EURO E DURA NOVE ANNI

## Sarmi sfida Berlusconi sul poker online

Poste Mobile è la prima ad aggiudicarsi la licenza per il gioco a distanza. Hanno fatto domanda una ventina di nuovi operatori, tra cui Mondadori

**FAUSTA CHIESA**

Massimo Sarmi entra nel poker a distanza e potrebbe essere sfidato da Marina Berlusconi. Poste Mobile, società del gruppo Poste Italiane, è il primo concessionario ad aggiudicarsi una delle 200 nuove licenze per il gioco telematico, in base a quanto risulta sul sito dell'Amministrazione autonoma dei monopoli di Stato. Ma a concorrere per ottenere l'ok a fare business con il poker online è, assieme ad altri nuovi aspiranti concessionari, anche la Mondadori di Marina Berlusconi. Sono una ventina, secondo l'agenzia *Agiproneus*, le nuove società che ambiscono a entrare nel lucroso business che, soltanto nei primi cinque mesi 2011, ha avuto una raccolta complessiva di oltre 2 miliardi di euro, con *skill games* (1,3 miliardi) e scommesse sportive (576 milioni) che hanno raccolto oltre il 92% del totale. Oltre a Poste Italiane, dovrebbero entrare *ex novo* nel settore anche Mondadori, il gestore di contenuti su telefonini Neomobile, i tedeschi di Jaxx, gli inglesi di Gamesys (che hanno lanciato il Bingo online del tabloid *The Sun*), il consorzio di concessionari italiani di scommesse del Corgip e il colosso del poker online Full Tilt Poker. Fra i requisiti richiesti alle nuove società di gestione, la sede in uno dei Paesi dello spazio economico europeo e un fatturato non inferiore a 1,5 milioni di euro nel biennio precedente. Possono partecipare al bando di gara anche i soggetti che operano in settori diversi dal gioco. La nuova licenza, che aggiorna e sostituisce la licenza stabilita con la legge Bersani nel 2006 (300mila euro), dura nove anni e costa 350mila eu-

ro una tantum. L'introito per lo Stato, soltanto dai nuovi concessionari, sarà superiore ai sette milioni di euro. A imporre la nuova licenza è stata la Legge Comunitaria 2008, approvata nel luglio 2009, che fornisce una nuova disciplina del gioco online. I monopoli di Stato hanno pubblicato il bando di gara lo scorso 9 marzo e in questi giorni stanno provvedendo a dare l'esito dell'assegnazione. Anche chi è già titolare di concessione per i giochi pubblici deve rinnovare la licenza. Oltre un centinaio, tra cui Lottomatica, hanno già fatto la richiesta. Agli operatori vecchi e nuovi sarà possibile gestire online, in una nuova infrastruttura informatica, tutti i giochi del portafoglio Aams: dalle scommesse ai gratta e vinci, dal poker al SuperEnalotto. La nuova modalità di gioco, assieme ai casinò online, partirà il 18 luglio.

Se per i privati si ampliano le possibilità di business, chi ci guadagna di sicuro è soprattutto lo Stato: nei primi cinque mesi dell'anno, la raccolta erariale dal gioco online ha raggiunto i 90,6 milioni. La fetta più consistente arriva da poker e skill games, con quasi 40 milioni, il 43,3% del totale. Quasi 24 milioni provengono invece dalle scommesse sportive, 18,5 milioni dal bingo, mentre oltre 3,7 milioni dai Gratta e Vinci.



Massimo Sarmi



Marina Berlusconi





DOPO POSTEMOBILE, ANCHE TELECOM, VODAFONE E WIND BUSSANO ALLA PORTA DEI MONOPOLI

# I gestori tlc si sfidano a poker online

Tutti i grandi operatori telefonici avrebbero presentato una richiesta per una concessione pubblica per la raccolta di scommesse via internet. Ma il primo ad ottenerla è stato il gruppo guidato da Sarmi

DI ANDREA BASSI

**M**assimo Sarmi è stato il più veloce di tutti. Postemobile, l'operatore telefonico controllato da Poste Italiane, ha ottenuto la prima delle 200 nuove concessioni per la raccolta di giochi online che i Monopoli stanno assegnando. L'idea dovrebbe essere quella di usare i telefonini per poter scommettere e giocare in mobilità nell'ambito di un mercato in cui tutti gli operatori di tlc starebbero valutando se entrare. Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, infatti, anche Telecom, Wind e Vodafone (anche se quest'ultima non conferma) avrebbero fatto richiesta ai Monopoli per una concessione. Ottenerla, del resto, non è particolarmente oneroso e dà la possibilità di accedere praticamente a tutto il menù dei giochi online del portafoglio dell'Amministrazione autonoma dei monopoli di Stato: dal poker alle scommesse, dal Gratta&Vinci al Superenalotto. Un mercato ricco, che promette anche elevati tassi di sviluppo.

Nei primi cinque mesi del 2011, come riportato dall'agenzia di stampa specializzata *Agipronews*, la raccolta complessiva dell'online è stata di oltre 2 miliardi, con skill games (1,3 miliardi) e scommesse sportive (576 milioni) che hanno raccolto oltre il 92% del totale.

Che la prima società a ottenere la licenza sia stata Poste non è in realtà una sorpresa. Sarmi ha sempre provato a mettere un piede nel ricco mondo dei giochi. Con Sisal, per esempio, aveva provato a costituire una cordata per la partecipazione all'ultima gara per la concessione del Gratta&Vinci. Aveva dovuto rinunciare per le condizioni troppo onerose del bando. Ma, dopo l'aggiudicazione a Lottomatica dell'esclusiva sulle lotterie istantanee, ha subito concluso un accordo per la distribuzione dei Gratta&Vinci negli uffici postali. Poste e gestori telefonici non sono gli unici che stanno guardando con interesse al mondo dei giochi. Anche la galassia Fininvest-Mediasset da qualche tempo prova a mettere piede nel mercato. Il Biscione, come

Poste, aveva valutato la possibilità di partecipare alla gara delle lotterie istantanee. Ma si era dovuto tirare indietro per gli stessi motivi che avevano portato Sarmi all'abbandono. Ora un'altra delle società del gruppo, la Mondadori, avrebbe fatto richiesta ai Monopoli per una delle licenze dell'online. Le altre domande, come riportato sempre da *Agipronews*, sarebbero arrivate soprattutto da operatori del settore. Da Neomobile a Jaxx, da Gamesys al consorzio italiano di scommesse del Corgip. Tra gli altri (si veda anche *Milano Finanza* in edicola), una richiesta di concessione è arrivata anche da parte di Full Tilt Poker, una delle tre società finite nel mirino dell'Fbi e della procura federale di New York con accuse pesantissime, dal riciclaggio di denaro alla frode bancaria. Una vicenda, secondo quanto ricostruito da *MF-Milano Finanza*, sulla quale avrebbero accesso un





faro anche la Guardia di finanza, l'Ufficio di informazione finanziaria della Banca d'Italia e il Comitato anticiclaggio del ministero dell'Economia. Gli approfondimenti sarebbero scattati a seguito di una circostanziata denuncia del Sistel, sindacato che raccoglie una sessantina di concessionari di giochi online, i quali in realtà avrebbe puntato il dito soprattutto contro Pokerstars, un'altra delle società indagate in America e che è già concessionaria pubblica in Italia per la raccolta online. Il Sistel ha chiesto di accertare l'identità dei reali beneficiari della società (la concessione è in capo ad una società maltese controllata da una società offshore) e, nel caso risultassero gli stessi che sono inquisiti a New York, di revocare la concessione così come espressamente prevede l'atto. (riproduzione riservata)



**BREVI****POSTE MOBILE****Si aggiudica i giochi online**

Poste Mobile è il primo concessionario ad aggiudicarsi una delle 200 nuove concessioni per l'esercizio del gioco online, previste dalla legge comunitaria. Sul sito istituzionale dei Monopoli di Stato, secondo quanto riferisce Agipronews, Poste Mobile risulta essere infatti il primo dei soggetti aggiudicatari dell'elenco provvisorio, con la concessione numero 15mila.



[ATTUALITÀ]

# Pronto, chi paga?

**TECNOLOGIA** Per la prima volta le grandi compagnie telefoniche trovano l'accordo su una piattaforma comune: mPay. E il cellulare diventa un portafoglio da usare online. di Stefano Caviglia

**I**l passaggio è avvenuto un po' in sordina, ma è di quelli che potrebbero cambiare mercati e abitudini di consumo: comincia in Italia l'era del telefonino usato come carta di credito a livello di massa.

Dopo anni di dibattiti e di annunci, stavolta si parte davvero. E non con l'iniziativa individuale di operatori solitari. A muoversi sono, tutte insieme, le principali compagnie italiane di telefonia mobile, che il 13 giugno hanno fatto partire un'unica piattaforma - mPay - per pagare con il credito sulla scheda Sim del cellulare (oppure in bolletta, per chi ha un abbonamento classico anziché una scheda ricaricabile) qualunque prodotto digitale. Chi si collega a internet dalla rete fissa può acquistare libri, giornali, musica, film, giochi e servizi web vari, digitando il numero del cellulare (oltre a una password generata appositamente per la transazione). Se invece l'ordine parte dal cellulare non c'è neppure bisogno di digitare il numero, perché il terminale è riconosciuto automaticamente dalla rete mobile.

La piattaforma è stata realizzata dalle due più importanti aziende italiane di informatica, Engineering e Reply, vincitrici di una gara bandita dalle medesime compagnie di telecomunicazioni riunite in consorzio. Offriranno i propri servizi in concorrenza fra loro, ma at-

nendosi agli stessi parametri, perché i due sistemi risultino perfettamente identici per i consumatori finali.

È la prima volta in Europa che i big delle telecomunicazioni si accordano per uno standard unico di pagamento, cosa che può fare davvero la differenza, rendendo il nuovo sistema di uso comune. Basti ricordare, solo per avere un termine di paragone, che cosa avvenne a fine anni Novanta, quando ci fu il boom della telefonia mobile europea (e italiana in particolare) proprio grazie alla diffusione dello standard unico del Gsm, in largo anticipo sugli Stati Uniti, dove vigeva la frammentazione dei parametri tecnologici.

D'ora in poi, che si usi Vodafone, Tim, Wind, 3 Italia, o gli operatori virtuali Fastweb e Poste mobile (che hanno aderito in un secondo momento) non farà alcuna differenza: qualunque bene digitale si potrà acquistare e pagare con il credito del telefonino, grazie a una piattaforma che permetterà a tutte queste compagnie di mettere i propri clienti in contatto con i venditori e di effettuare per loro conto sia il pagamento che la fatturazione. Questo significa che sul sito di ciascun venditore che ade-

risce alla nuova piattaforma (fra gli altri, i più importanti editori, da Mondadori a Rcs, dall'Espresso al Sole 24 ore) si troverà, accanto agli altri sistemi di pagamento usati per transazioni via internet, l'icona mPay. Cliccando su quella, si potrà attingere al credito della propria carta telefonica per pagare. Il tutto funzionerà con un generale meccanismo di «revenue sharing», in cui le società di telecomunicazioni prenderanno la quota più grossa dai venditori e poi ne gireranno una piccola percentuale ai loro partner informatici.

Tutto questo promette di essere solo l'inizio. Engineering e Reply hanno già richiesto alla Banca d'Italia l'autorizzazione (che dovrebbe arrivare entro un paio di mesi) per poter estendere l'operatività dei telefonini dal pagamento dei beni digitali a quello dei servizi, come la biglietteria, le prenotazioni, le polizze assicurative.

Una volta raggiunto questo obiettivo, non resterà da compiere che un ultimo passaggio: l'uso del cellulare come una carta di credito fisica, da far scorrere in prossimità di un lettore per trasmettere i dati a una centrale remota, come avviene per il Point of sale (Pos) delle carte tradizionali.



## 6,5 miliardi

Il giro d'affari delle vendite online in Italia nel 2010, in aumento del 14%.

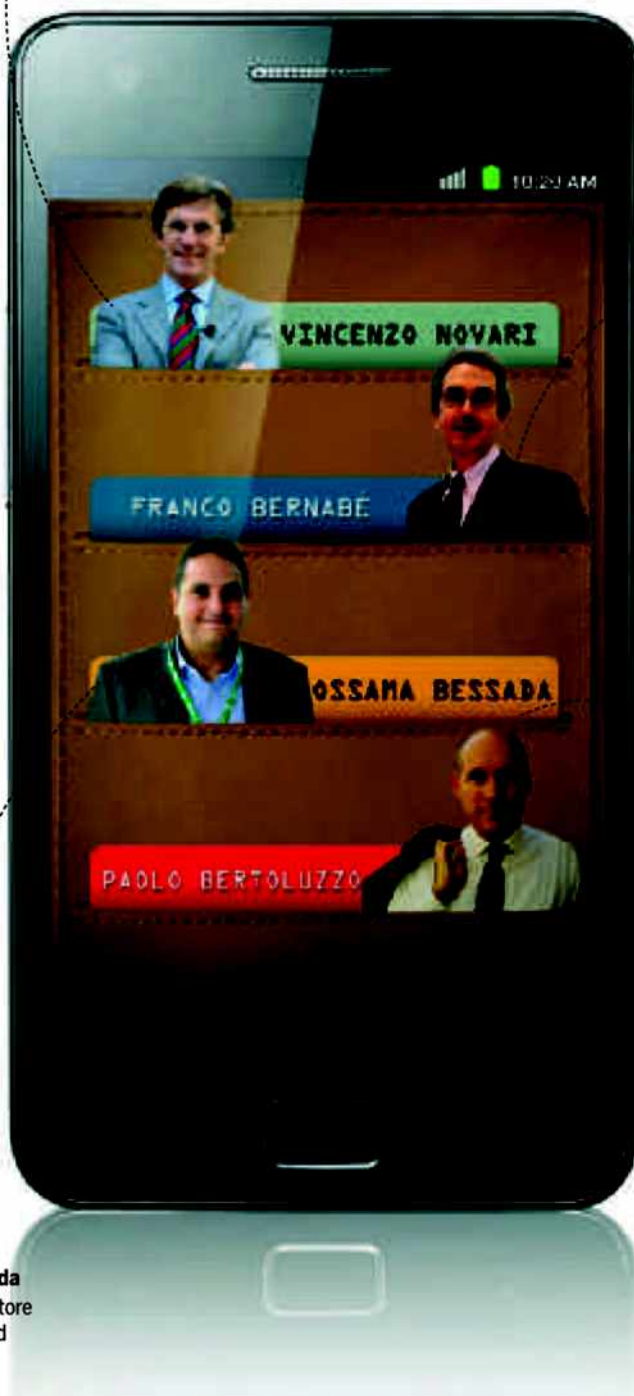
## 680 milioni

Le persone che acquistano i biglietti Atm a Milano in un anno.

## IL CREDITO AL CELLULARE



**Vincenzo Novari**  
Amministratore delegato di 3 Italia



**Franco Bernabè**  
Presidente di Telecom Italia



**Paolo Bertoluzzo**  
Amministratore delegato di Vodafone Italia



**Ossama Bessada**  
Neoamministratore delegato di Wind



### Il mobile ticketing è già realtà

È in funzione da aprile il primo servizio di «mobile ticketing» su larga scala esistente in Italia. Lo hanno messo in piedi Telecom Italia e Atm, l'azienda milanese dei trasporti pubblici, per consentire ai cittadini, per ora a livello sperimentale, di acquistare il biglietto dell'autobus e della metropolitana attraverso il telefono cellulare. La tecnologia usata è chiamata Nfc (che sta per Near field communication) e consente agli utenti Tim di sottoscrivere varie tipologie di abbonamento ai mezzi di trasporto navigando con il cellulare su un sito di Atm. Per convalidare il biglietto, invece, basta avvicinare il telefonino, anche spento, ai tornelli della metropolitana e alle macchine convalidatrici su tram, autobus e filobus.

ELABORAZIONE STEFANO CARRARA

## Reply ed Engineering Chi firma la piattaforma



ROBERTO ARCARI

**IN FAMIGLIA**  
Tatiana Rizzante, a.d.,  
e il padre Mario, presidente.

Reply è una giovane azienda informatica torinese nata nel 1996, che negli anni ha registrato una crescita costante sia di organico che di fatturato. Quando è stata quotata, nel 2000, al segmento Star di Borsa Italiana, fatturava poco più di 33 milioni di euro. Nel 2010 è arrivata a 384,2. La sua caratteristica principale è quella di funzionare come una struttura a rete, costituita da società diverse, distinte per tipo di offerta commerciale. Oltre che in Italia, è presente anche in Germania e in Inghilterra. Fin dalla sua nascita ha mostrato una forte vocazione agli aspetti più innovativi delle tecnologie della comunicazione.

**MANAGER AL TIMONE**  
Rosario Amodéo, vicepresidente di Engineering.



Engineering è la più grande azienda informatica italiana, fra le prime dieci in Europa. Fondata nel 1980 dal Cerved (che realizza banche dati per le Camere di commercio), venne rilevata nel 1984 dai manager, in particolare Michele Cinaglia e Rosario Amodéo, che oggi ne sono presidente e vicepresidente esecutivo. Nel corso degli anni il gruppo, che oggi è quotato in Borsa, è cresciuto in modo costante e nel 2010 è arrivato a fatturare 758,6 milioni. Ha fatto parlare di sé per l'uscita da Assinform, nell'ambito di una discussione pubblica sullo scarso riconoscimento del peso dell'informatica nell'economia.

Un traguardo verso cui si sono lanciati diversi produttori in tutto il mondo, a partire dalla Apple, che dovrebbe inserire una funzione-pagamento sull'iPhone 5, il cui arrivo è previsto in Italia per fine anno. Perché possa funzionare davvero manca chiaramente una rete di Pos presso i venditori (dai negozianti ai guidatori di taxi). Quando ci sarà, la rivoluzione sarà completa: tutti coloro che non hanno mai posseduto una carta di credito (e in Italia sono parecchi milioni) si accorgeranno di averne una nel telefonino che tengono sempre in tasca.

Ci vorrà qualche tempo, ma forse meno di quanto si crede. Basti pensare alla sperimentazione che Telecom Italia ha da poco avviato con Atm per cominciare a pagare con il telefonino il biglietto dell'autobus a Milano (si veda il box nella pagina precedente).

Le conseguenze del processo che si è messo in moto, in

ogni caso, saranno significative anche prima di arrivare alla tappa conclusiva. Questa iniziativa, infatti, può essere vista come l'inizio del contrattacco dei gestori di telefonia contro lo strapotere accumulato negli ultimi anni dai vari Apple, Google o Facebook. Di sicuro è la prima mossa importante che le compagnie compiono nel campo dei nuovi business, dopo aver subito a lungo l'offensiva dei cosiddetti «over the top», i produttori di servizi innovativi che utilizzando le reti pagate e gestite dalle stesse compagnie si sono assicurati fatturati giganteschi e ora cercano di blindarli con applicazioni chiuse da gestire ciascuno in condizioni di monopolio.

Una pacchia che potrebbe essere destinata a finire nel momento in cui le compagnie di telecomunicazioni, magari anche attraverso le opportune alleanze, riusciranno a conquistare uno spazio nella relazione tra venditore e cliente. Ed è

esattamente quel che stanno cercando di fare con m-pay, anzitutto sfruttando l'insoddisfazione manifestata in tutto il mondo dagli editori di quotidiani e settimanali per le condizioni onerose imposte da Apple (che non per niente, proprio nel timore di iniziative come m-pay, ha appena consentito agli editori presenti sulla sua piattaforma di vendere anche fuori dall'App Store).

Ora si apre in Italia un canale alternativo, che consente il pagamento dei contenuti acquistati in formato digitale, sia sul web che sulle nuove tavolette che utilizzano il sistema operativo Android, saltando a piè pari il «casello» della Apple. Anche se questo non significa per ora alcun risparmio (le compagnie di telecomunicazioni, come la società di Steve Jobs, chiedono il 30% del prezzo di vendita sui contenuti digitali), può essere anche per gli editori un buon modo di spargliare le carte del business.



### 8 milioni

Gli italiani che l'anno scorso hanno effettuato acquisti su internet.

### 1%

La quota di acquisti online in Italia rispetto al totale delle vendite al dettaglio (2010).

**POSTE MOBILE****Si paga il biglietto  
del treno  
attraverso  
il telefonino****UNA BIGLIETTERIA**

*ferroviaria «personale», prenotando il biglietto ferroviario on line e pagandolo con il proprio cellulare. Questo l'accordo tra Trenitalia e PosteMobile che ha inaugurato una nuova e comoda modalità di pagamento dei ticket ferroviari. Nella nostra provincia, coloro che fra gli oltre 9mila clienti PosteMobile hanno associato la propria Sim al conto corrente BancoPosta o alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il loro cellulare come canale di pagamento, semplice e sicuro, per acquistare i biglietti ferroviari precedentemente prenotati on-line. Basta collegarsi al sito di Trenitalia [www.trenitalia.com](http://www.trenitalia.com), prenotare il biglietto con il servizio «Postoclick» e compilare l'apposito web form. Il cliente riceverà quindi un sms con il riepilogo dei dati relativi alla prenotazione e potrà convalidare la transazione inserendo sul telefonino il proprio codice di sicurezza personale (PosteMobile PIN). Il costo del biglietto ferroviario sarà addebitato sullo strumento di pagamento associato alla Sim, mentre quello dell'operazione (12 centesimi) sul credito telefonico residuo.*





La domanda di connettività mobile cresce al di sopra di ogni previsione e non accenna a rallentare. Anche il roaming, con il Wi-Fi, tra le possibili soluzioni individuate dagli operatori

## TRAFFICO SOTTO OSSERVAZIONE PER SCONGIURARE IL BLOCCO

di Giuseppe Goglio

**D**ietro l'esplosione della mobility si presentano anche questioni poco appariscenti, ma da affrontare per tempo al fine di evitare possibili cali nella qualità del servizio. Oltre ai problemi di organizzazione interna, comunicare in modalità wireless richiede, infatti, supporto anche in termini di ampiezza di banda. Al di fuori dei confini aziendali, questo significa affidarsi ai grandi provider, ben lieti da una parte di assistere a una domanda di connettività in costante crescita ma preoccupati dall'altra di riuscire a garantire il servizio. Su reti tanto capillari e versatili, inoltre, la questione sicurezza si rivela delicata. «Il bisogno di collaborazione sta crescendo e l'obiettivo è creare un ambiente di lavoro in mobilità basato su un mondo di servizi virtualizzato - dichiara Alessia Luisi, responsabile marketing business di Poste Mobile -, in cui l'utente non si deve preoccupare di come accedere o configurare, ma ha a disposizione tutti gli strumenti per svolgere al meglio il proprio lavoro, utilizzando ogni volta il dispositivo più opportuno. Una libertà di fronte alla quale l'operatore di rete è chiamato a garantirne disponibilità e affidabilità. «Proponiamo una piattaforma di pagamento e di sicurezza direttamente integrata nella Sim anziché nel terminale - aggiunge la manager -. Pertanto, un cliente che trasferisce la Sim da un telefono a un altro, porta con sé sia la disponibilità dei servizi sia le caratteristiche di sicurezza integrate».

Per un tema come la sicurezza costantemente al centro dell'attenzione, ce n'è un altro, meno discusso, ma altrettanto delicato. «La disponibilità limitata di banda sulle reti mobili è già oggi una realtà - afferma Guido Roda, head of network engineering di Fastweb -. La crescita esponenziale nell'utilizzo dei dispositivi mobili ha generato sia un forte aumento nella richiesta di throughput sia un incremento nel numero di sessioni Umts/Hspa, quest'ultimo introdotto dai comportamenti dei terminali di nuova generazione che tendono ad aprire più sessioni dati in contemporanea».

«Le stime iniziali fatte dagli operatori sono state superate dal mercato - conferma Luisi -. Il successo delle applicazioni promosse dai social network e la diffusione dei dispositivi mobili di nuova generazione hanno quasi portato alla saturazione delle reti dati mobili tradizionali 3G».

Parlare di rischi di blocchi probabilmente è esagerato, ma la questione è seria, considerato che la domanda di connettività non accenna a rallentare. «Le strategie a breve termine impongono agli operatori l'introduzione di politiche di utilizzo razionale della rete - spiega Roda -, mentre quelle a medio intervallo richiedono la riqualificazione e il ridimensionamento delle connessioni di backhauling. Nel lungo periodo, poi, la strategia consolidata è quella del passaggio alla tecnologia Long Term Evolution». Un altro apporto importante arriverà dal roaming con le reti Wi-Fi.

In modo non molto diverso da quanto avvenuto agli albori dei cellulari, e prima ancora con l'evoluzione dell'Adsl, la soluzione è anche nella tecnologia capace di potenziare le capacità di trasporto e razionalizzare i servizi: «Lo scenario vedrà un ruolo più pervasivo dei contenuti multimediali, anche in ambiente business - conclude Roda -. Il ruolo degli operatori sarà di primo piano se riusciranno a valorizzare i propri asset strategici, quali la profilazione degli utenti e la qualità del servizio della rete».



**Alessia Luisi,**  
responsabile marketing business  
di Poste Mobile



**Guido Roda,**  
head of network  
engineering di Fastweb

## BREVI

## Dall'Economia

**CARTE FEDELTA'****Sconti BancoPosta  
miglior programma**

Sconti BancoPosta è il miglior programma di fidelizzazione a livello internazionale. A stabilirlo una giuria indipendente composta da società di ricerche di mercato ed esperti nel settore dei sistemi di pagamento. Sconti BancoPosta è il programma riservato ai titolari delle carte di pagamento BancoPosta che permette di ottenere sconti dal 2% al 40% sugli acquisti effettuati in oltre 20mila esercizi commerciali aderenti all'iniziativa. Tra i partner Shell, Tamoil, Euronics, PosteMobile, Maggiore, My Chef, Triumph e Shopping24.it (IlSole 24Ore).





# Aumentano i negozi che utilizzano i servizi postali



Nella foto  
il nuovo  
ufficio  
postale  
situato  
a Fiuggi  
fonte.

FIUGGI - Prosegue il grande successo dell'iniziativa "Sconti BancoPosta" che prevede sconti per gli acquisti effettuati con Carta Postamat, Carta BancoPosta Più e Postepay PosteMobile. Il numero degli esercizi commerciali che aderiscono a "Sconti BancoPosta" a Fiuggi sale infatti a 16 e comprende molteplici attività come supermercati, distributori di carburante, alimentari, ristoranti e pizzerie. L'iniziativa, finalizzata principalmente ad annullare i rischi connaturati alla circolazione del contante incentivando un sistema di pagamento più comodo e sicuro, è completamente gratuita e non influisce in alcun modo sui costi di gestione del Conto o delle Carte. Per ottenere lo sconto è sufficiente effettuare i pagamenti con le Carte BancoPosta presso gli esercizi convenzionati. Lo sconto verrà automaticamente calcolato sulla base della percentuale decisa dall'esercente e l'accredito verrà effettuato direttamente sul Conto BancoPosta del cliente che ha perfezionato l'acquisto ogni qualvolta che si raggiungono 10 Euro.



## Sconti in 23 negozi della città martire

# Nuove offerte speciali per i clienti delle Poste

Prosegue a Cassino il grande successo dell'iniziativa "Sconti BancoPosta" che prevede sconti per gli acquisti effettuati con Carta Postamat, Carta BancoPosta Più e Postepay PosteMobile. Il numero degli esercizi commerciali che aderiscono a "Sconti BancoPosta" a Cassino sale infatti a 23 e comprende molteplici attività come supermercati, distributori di carburante, alimentari, ristoranti e pizzerie. L'iniziativa, finalizzata principalmente ad annullare i rischi connessi alla circolazione del contante incentivando un sistema di pagamento più comodo e sicuro, è completamente gratuita e non influisce in alcun modo sui costi di gestione del Conto o delle Carte. Per ottenere lo sconto è sufficiente effettuare i pagamenti con le Carte BancoPosta presso gli esercizi convenzionati.



## Il biglietto ferroviario si paga anche dal cellulare

● Prenotare il biglietto ferroviario online e pagarlo con il proprio cellulare. I clienti PosteMobile che hanno associato la propria SIM al Conto Corrente BancoPosta o alla Postepay di cui sono titolari, possono utilizzare il cellulare per acquistare i biglietti del treno precedentemente prenotati online. Basterà collegarsi al sito di Trenitalia, prenotare il biglietto con il servizio "Postoclick" e compilare l'apposito web form. Il cliente riceverà un SMS con il riepilogo dei dati della prenotazione e potrà convalidare la transazione inserendo sul telefonino il proprio codice di sicurezza. In alternativa, una volta prenotato il biglietto con Postoclick, l'acquisto potrà essere perfezionato direttamente dal menù della SIM PosteMobile, selezionando la voce "Acquista". Il costo del biglietto ferroviario sarà addebitato sullo strumento di pagamento associato alla SIM, mentre quello dell'operazione, di soli 12 centesimi, sul credito telefonico residuo.





riusciti a entrare tra i primi dieci siti italiani. E siamo pronti anche con il poker, ma libereremo gli investimenti solo quando saremo liberi di muoverci». Paura del calcioscommesse? «No, i controlli per noi inglesi sono ancora più ferrei e il pubblico italiano lo ha capito. Inoltre possiamo diversificare con il poker dove le combine sono escluse».

### l'azzardo è online



#### Full Tilt

Sito irlandese specializzato nel poker in modalità cash, appena liberalizzato in Italia, è uno degli aggiudicatari delle nuove licenze messe all'asta dai Monopoli di Stato in primavera. Il suffisso «poker» fa parte della sua ragione sociale, ma sparirà dalla versione italiana dato che il portafoglio comprenderà altri giochi.

## TABLET, IL DEBUTTO DI ZTE E POSTEMOBILE



Si chiama PM1152 Tabula ed è il settimo dispositivo realizzato dalla cinese ZTE per PosteMobile, l'operatore mobile virtuale del Gruppo Poste Italiane commercialmente operativo dal novembre 2007. Frutto della cooperazione strategica con PosteMobile – iniziata nel 2010 con la realizzazione del primo cellulare low cost PM1001 – il PM1152 Tabula è il settimo dispositivo commercializzato dalle due aziende in 13 mesi e rientra nella nuova strategia d'investimenti di ZTE in Europa.

Quotata sulle Borse di Hong Kong e Shenzhen, nel 2011 l'azienda cinese continuerà a potenziare la propria presenza e le quote di mercato in campo internazionale, ampliando il proprio portafoglio prodotti smart e puntando ai mercati di fascia alta.

Con 90 milioni di terminali venduti nel 2010, ZTE è diventata il quinto produttore di cellulari nel mondo e ha raggiunto un fatturato pari a 10,6 miliardi di dollari (+21 per cento), mentre l'utile netto ha superato i 490 milioni di dollari (+32 per cento), grazie alle operazioni realizzate da ZTE nel settore delle infrastrutture di rete e nel settore dei terminali. Grazie all'attività dei 15 centri di Ricerca e Sviluppo a livello mondiale e a 1.863 richieste di brevetto incluse nel proprio portafoglio prodotti, ZTE ha guadagnato il secondo posto nella classifica dei brevetti internazionali, stilata dalla World Intellectual Property Organisation (Wipo).

«Le vendite in Europa e negli Stati Uniti hanno generato la quota maggiore di ricavi esteri, con una crescita annua del 50 per cento, arrivando per la prima volta a pesare circa il 21 per cento dei ricavi del gruppo a livello mondiale. Il successo di una forte partnership come quella con PosteMobile spinge ZTE a credere ancora di più nel mercato italiano», ha affermato Fabio Di Marco, Marketing Director di ZTE in Italia.

Estremamente sottile e leggero (403 grammi), al prezzo di soli 349 euro, PM1152 Tabula offre una nuova dimensione di accesso ad internet ed un'ampia gamma di applicazioni business scaricabile dalla piattaforma aperta Android, garantendo facile accesso a numerose applicazioni e servizi. Supporta Google Services, la configurazione di account Multi Email, applicazioni widget e funzionalità di lettura e modifica di documenti online. Il nuovo tablet è in vendita in tutti gli uffici postali italiani attraverso il Catalogo PosteShop con una promozione che consente di attivare, entro il 15 ottobre 2011, l'Opzione "Mobile 1Giga" gratuita per un anno.

PosteMobile si sta avvicinando al traguardo dei 2 milioni di SIM attive grazie a tariffe chiare e convenienti per i servizi di telefonia tradizionale (Voce/SMS), ma soprattutto all'intuizione di poter trasformare il cellulare in un vero portafoglio elettronico. Attraverso la SIM PosteMobile è infatti possibile utilizzare i servizi distintivi denominati "Servizi Semplifica", che consentono l'accesso in mobilità a servizi di mobile payment, mobile banking e mobile commerce erogati mediante gli strumenti di pagamento BancoPosta (conto corrente e carta Postepay), opportunamente "associati" alla SIM PosteMobile su richiesta specifica del cliente. Attraverso i "Servizi Semplifica" è anche possibile ricaricare la SIM e la Postepay propria o di un'altra persona, controllare saldo e ultimi movimenti del Conto BancoPosta o della Postepay, effettuare bonifici e postagi, di trasferire denaro all'estero e inviare telegrammi direttamente dal proprio cellulare. PosteMobile si avvale della rete distributiva dei 14 mila uffici postali, oltre al canale internet.