



**Un aiuto subito**

## Solidarietà agli alluvionati Raccolta aperta per la Sicilia Liguria, superati i 6 milioni

Fino al 28 dicembre si possono aiutare le zone alluvionate della provincia di Messina. Attraverso la sottoscrizione del *Corriere* e del *Tg La7* si può contribuire con sms (1 euro) da cellulari (Tim, Vodafone, Wind, 3, Postemobile, Coopvoce e Noverca) oppure chiamate (2 euro) da fisso (Telecom Italia, Infostrada, Fastweb e Teletu) al 45590.

I contributi per la Liguria continuano sul c/c IT8000306905061100000000567 «Un aiuto subito», Banca Intesa Sanpaolo, viale Lina Cavalieri 236, Roma. Le donazioni in denaro sono deducibili ai fini fiscali.

La raccolta fondi «sms solidali» per Massa Carrara e la Liguria si è chiusa lunedì scorso a mezzanotte con 6.043.140 euro (dato alla chiusura salvo i conteggi definitivi all'esito delle fatturazioni).

**CORRIERE DELLA SERA** 



**Le Poste entrano nella telefonia con internet e voce**

Le Poste guidate da Massimo Sarmi (nella foto) sbarcano nella telefonia fissa con un'offerta voce e internet Adsl per famiglie e imprese. Il gruppo lancerà un bando da 160 milioni per cercare il partner tecnologico. Ancora top secret i prezzi. ▶ pagina 27



**Tlc.** Le Poste entrano nel business della telefonia fissa con internet e servizi voce per famiglie e Pmi pag. 27

**Tlc.** Bando da 160 milioni per cercare il partner tecnologico

# Le Poste entrano nella telefonia fissa con internet e voce

## Allo studio un'offerta per famiglie e Pmi

**LE DIFFICOLTÀ**

Una mossa complessa, per un mercato già saturo, che potrebbe tuttavia risultare vincente se legata a servizi innovativi

**CLOUD COMPUTING**

Le aziende potranno accedere a piattaforme online dove «parcheggiare» i propri dati, risparmiando sull'infrastruttura hi-tech

**Daniele Lepido**  
MILANO

■ L'ennesima metamorfosi di Poste Italiane passa per la cornetta telefonica. Dopo il consolidamento nei servizi finanziari e l'esordio, datato 2007, come gestore mobile - tecnicamente un operatore "virtuale" - oggi il gruppo guidato da Massimo Sarmi sta studiando la quadratura del cerchio nel settore delle telecomunicazioni.

Secondo quanto risulta al Sole 24 Ore, Poste ha pronto lo sbarco nella telefonia fissa, con un'offerta voce e internet Adsl per aziende e famiglie. Un passo potenzialmente rischioso se si pensa che i margini del fisso sono in costante discesa in tutto il mondo, ma che potrebbe avere una *ratio* industriale se la nuova opzione verrà inserita in quell'ecosistema di servizi che l'azienda, pur con le sue criticità, sta cercando di offrire ai clienti. A dimostrazione di quella che è molto più di una semplice intenzione

c'è un bando pubblico, già concluso, aperto agli operatori e finalizzato alla ricerca di un partner tecnologico per la fornitura «di servizi di fonia tradizionale fissa, Voip e trasmissione dati». E già perché le Poste avranno comunque bisogno di appoggiarsi a un player, dal quale ottenere la connettività di base, anche se sul fronte dei nodi telematici e dei data center il gruppo si dichiara pronto. Saranno utilizzate, infatti, per il progetto della fonia fissa le infrastrutture hi-tech che collegano i 14mila uffici postali sparsi per il Paese.

Il bando, come si apprende dalla lettura, è molto ricco con un valore base, per i due lotti principali, di 129 milioni di euro più altri 79mila euro per «oneri di sicurezza non soggetti a ribassi». Con l'Iva fanno quasi 160 milioni di euro, sempre come base di gara. Il lotto più importante è il primo, che comprende la rete di backbone e quindi la fornitura di delivery, attivazione e ge-

stione di una rete geografica a larga banda, insieme con la rete di accesso, raccolta e accesso a internet. Il lotto due riguarda invece più il raccordo con la rete mobile.

L'altro grande mercato di sbocco è quello del cloud computing, la famosa "nuvola" online nella quale le aziende stanno facendo migrare prodotti e servizi, per risparmiare (ed efficientare) le piattaforme tecnologiche. La stessa logica cloud che si potrà declinare su tre livelli. Il primo sarà lo *storage*, quindi la "memoria" dei dati, il secondo è costituito dalla piattaforma tecnologica vera e propria, che comprende per esempio tutto l'e-commerce e i pagamenti. E per finire le applicazioni software, con prodotti ad hoc per aziende e professionisti. In realtà si tratta di un lavoro che Poste già svolge con alcuni partner scelti della pubblica amministrazione. È del gruppo guidato da Sarmi, infatti, l'infrastruttura digitale del dipartimento

terrestre dei trasporti, così come anche la gestione elettronica dei permessi di soggiorno dei cittadini immigrati, insieme con tutta la struttura del ministero degli Interni.

Per le famiglie invece ci saranno le classiche formule a pacchetto, che potranno essere vendute dagli stessi portalettere, a domicilio, come in parte già avviene con Poste Mobile, una volta prenotata la sim. Dal punto di vista commerciale, invece, il duello con gli altri operatori sarà durissimo, anche se i prezzi sono ancora top-secret, come il realtà tutta l'operazione telefonia fissa. Da quanto si apprende, tra i pac-



chetti disponibili si partirà da una velocità non garantita fino a 20 megabit per poi salire con offerte "potenziate" per le piccole e medie imprese.

Dal punto di vista finanziario i numeri più recenti delle Poste sono quelli dell'anno scorso. Il gruppo ha chiuso il 2010 con un bilancio consolidato che ha visto i ricavi salire a 21,8 miliardi (+8,7% sull'anno precedente) e un risultato operativo di 1,87 miliardi (+16,9%). Ma soprattutto il raggiungimento del pareggio per Poste Mobile, che sempre nel 2010 ha registrato un risultato operativo positivo di circa nove milioni e mezzo di euro, con un incremento del 218% sul 2009, quando la perdita operativa era stata di 8 milioni. Poste Mobile è infatti uno dei pochi operatori mobili virtuali sopravvissuti alla selezione naturale del mercato italiano: le sim attive sono circa 2 milioni e il punto di forza del gestore Poste è sempre stato puntare sui servizi bancari/finanziari, compresi quelli di pagamento come i bollettini da saldare via telefonino.

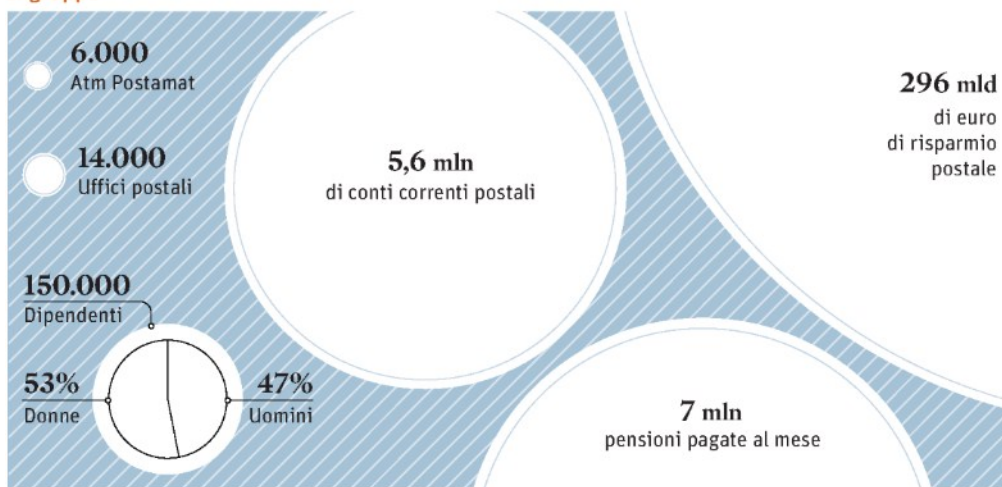
Probabilmente la sfida della telefonia fissa, e soprattutto dell'Adsl, sarà più complicata e la sua riuscita dipenderà anche dalla solidità del partner tecnologico vincitore del bando. Un nome che, in questo momento, pur a gara chiusa, deve ancora essere selezionato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Poste Italiane

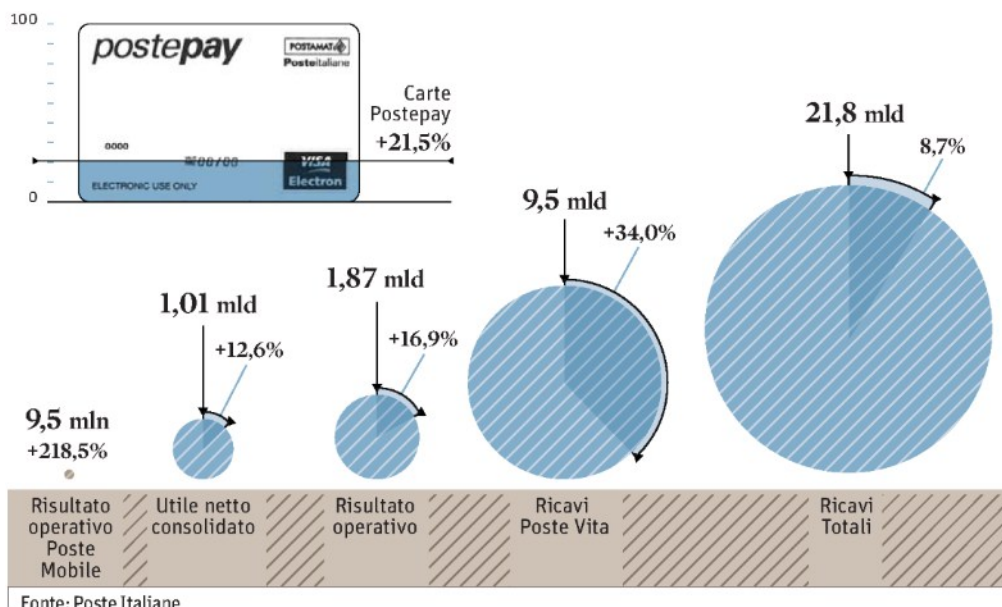
### I numeri del gruppo e i dati relativi al bilancio consolidato 2010

#### Il gruppo



#### Risultati finanziari

Anno 2010 e variazione % sull'anno precedente



PosteItaliane. Massimo Sarmi



# Poste, un altro passo verso l'innovazione

## TELEFONIA E INTERNET

**L**e Poste non stanno mai ferme, cambiano pelle in continuazione. Una pelle sempre più tecnologica, anzi "telefonica", se è vero che la società sta cercando di entrare anche nella telefonia fissa dopo l'esordio, quattro anni fa, in quella mobile. E infatti il gruppo guidato da Massimo Sarmi, pur con tutte le sue criticità, è un esempio interessante di come un'azienda possa cambiare modello di business senza essere ciecamente fedele a una missione in fondo meno redditizia di altre. Intendiamoci: consegnare la posta è un mestiere bello e difficile, soprattutto nell'epoca delle liberalizzazioni più o meno mancate, ma nel 2011 servizi finanziari e telefonia, mescolati insieme, possono fare la differenza.

All'inizio fu un salto nel vuoto, ma non c'è innovazione senza rischio e l'idea fu quella rischiosissima di portare le vecchie pratiche sui nuovi media. Se una volta la bolletta si pagava solo allo sportello oggi via-smartphone è più comodo. E se la sim dalla quale viene impartita l'operazione è targata Poste italiane il cliente si muove all'interno di quel famoso "ecosistema" che oggi piace tanto agli amministratori delegati. La telefonia fissa è però un'altra cosa, i margini sono risicati, ma voce e internet sono sempre abilitatori di servizi. Quindi i conti potrebbero tornare ancora.





6/12/2011

Lo spot vincitore del contest 2010 di **PosteMobile**, dal 2 dicembre viene trasmesso nelle sale cinematografiche di tutta Italia del circuito **The Space Cinema**. Si tratta del video '*Speed date*', realizzato da **Matteo Zingirian**. E' la prima volta che un video realizzato in crowdsourcing viene diffuso offline e su scala nazionale.



**Zooppa**, produttore di pubblicità user-generated tramite crowdsourcing, festeggia una svolta storica. Lo spot vincitore del contest 2010 di **PosteMobile**, dal 2 dicembre viene trasmesso nelle sale cinematografiche di tutta Italia del circuito **The Space Cinema**.

Il video '*Speed date*', realizzato da **Matteo Zingirian**, è stato ideato e promosso per la comunicazione online di PosteMobile, ma il grande successo che il popolo del web gli ha decretato ha fatto sì che l'azienda decidesse di utilizzarlo oggi anche per l'offline. E' la prima volta che un video realizzato in crowdsourcing viene diffuso offline e su scala nazionale.

Tra PosteMobile e Zooppa la partnership è oramai consolidata: sono infatti già tre i contest lanciati per promuovere i nuovi prodotti. Lo spot, visibile al link <http://www.zooppa.it/ads/postemobile-2/videos/speed-date>, non è infatti tradizionale, ma un'interpretazione ironica dei key concepts richiesti dal cliente.

**Poste**

## Dal 2012 offerti i servizi di telefonia fissa

■ Poste Italiane offrirà anche servizi di telefonia fissa per il trasferimento dati, l'accesso a internet e la conversazione vocale. Lo ha annunciato l'ad Massimo Sarmi. Riguardo al bando per la ricerca di un partner, Sarmi ha sottolineato: vogliamo rafforzare e completare l'infrastruttura Ict di Poste Italiane, cosa che rientra nella logica di servizio.



PAG. 41

SOLDI

L'ULTIMA FRONTIERA:  
PAGARE COL CELLULARE  
MA OCCHIO AI RISCHI

# Pagare col TELEFONINO

## Per i **big** il futuro è ora

**Lorenzo Stracquadanio**

Comprare l'ultima edizione di un quotidiano, acquistare un biglietto dell'autobus, oppure "prenotare" un paio di scarpe dalla vetrina di un negozio, anche se chiuso, e farselo consegnare a casa il giorno successivo. Tutto questo utilizzando semplicemente il proprio telefono cellulare. Non è uno scenario futuristico, ma una realtà a portata di mano di molti consumatori. Si tratta del cosiddetto **mobile payment** ("pagamento in mobilità") una modalità di acquisto che punta a trasformare le nostre abitudini di consumo grazie a uno strumento assai diffuso come il cellulare.

### Addebito telefonico

Se gli italiani infatti sono ancora restii a utilizzare le carte di credito e quelle prepagate per fare acquisti (secondo la Banca d'Italia il 92% preferisce il vecchio contante), il **telefonino** potrebbe rivelarsi una sorta di **cavallo di Troia** per la transizione verso la moneta elettronica. Almeno questo è quello che sperano sia molti istituti bancari sia gli operatori di telefonia mobile che finalmente hanno deciso di rompere gli indugi e

lanciare le prime soluzioni.

Una di queste si chiama **Mobile-Pay**, piattaforma di pagamento realizzata dai **sei** principali operatori di telefonia mobile (Tim, Vodafone, Wind, Tre, Fastweb, Poste Mobile) che permette di acquistare beni e servizi digitali - notizie soprattutto - fruibili su smartphone, tablet e com-

**Dai gestori di telefonia mobile alle banche tutti propongono sistemi per usare il cellulare al posto del contante. Segno che il sistema potrebbe finalmente decollare**



puter. Il costo del bene viene **addebitato** direttamente sul **credito telefonico** e non sulla carta di credito.

Quest'ultima invece è indispensabile per chi vuole usufruire di **Move and Pay**, la soluzione di **Intesa Sanpaolo** che consente tramite il telefono di trasferire denaro a favore di una carta prepagata abilitata al servizio, ricevere denaro e accedere a una sezione apposita per monitorare ogni movimento. "A brevissimo la soluzione farà leva anche sulla tecnologia di prossimità **Nfc** (Near Field Communications, *ndr*) che debutterà sui cellulari di nuova generazione", spiega **Stefania Gentile**, responsabile Carte di pagamento di Intesa Sanpaolo. "Una volta attivata la carta di pagamento sulla propria sim card basterà **avvicinare il telefono** a uno dei 2mila lettori Pos contactless dei negozi già convenzionati, tra cui per esempio aziende come Esselunga, Zara e Autogrill, per effettuare la transazione senza costi di commissione per i consumatori".

### Pagamenti mobili

L'altro istituto di credito che ha fiutato il business dei pagamenti mobili è **Banca Sella** che ha lanciato **UpMobile**, applicazione da scaricare direttamente sullo smartphone (iPhone e Android)



e che sfrutta il **QrCode**, una sorta di codice a barre evoluto. Al cliente basta scattare una foto al QrCode per acquistare il prodotto. L'importo viene addebitato sulla carta di credito/prepagata di qualsiasi banca.

Gli operatori di telefonia mobile, dal canto loro, non sono rimasti a guardare. **Poste Mobile**, grazie ad accordi con alcuni partner, consente di acquistare tramite cellulare biglietti del treno (Trenitalia), voli (Meridiana), libri (Hoeppli), prodotti di elettronica (Monclick.it) e biglietti del bus (Atac Roma), oltre a effettuare giroconti e pagare le bollette.

**Vodafone** ha lanciato da poco **Smartpass**, una carta di credito prepagata legata al numero di telefono e ricaricabile presso ricevitorie Sisal, negozi Vodafone One o tramite bonifico bancario. In questo caso non è ancora disponibile il pagamento diretto tramite cellulare che dovrebbe arrivare la prossima estate.

È una sorta di soluzione ibrida invece **Pos On Mobile**, il servizio di **Tim** che abilita il cellulare a effettuare pagamenti grazie a un software installato sullo smartphone e a un lettore portatile di carte (che assolve alla funzione di Pos). Il cliente digita l'importo sul telefono e "striscia" il bancomat nel lettore; a questo punto il telefono comunica tramite rete mobile con la banca che a sua volta autorizzerà il pagamento.



**MobilePay**

Consente di acquistare beni e servizi digitali fruibili su smartphone, tablet e computer. Il costo è addebitato direttamente sul credito telefonico invece che sulla carta di credito.



INTESA SANPAOLO

**Move and Pay**  
(Intesa Sanpaolo)

Permette tramite il telefono di trasferire denaro a un'altra prepagata (abilitata), di ricevere denaro e accedere a una sezione apposita per monitorare i movimenti. A breve funzionerà anche con la tecnologia di prossimità (Near Field Communications), che consente il pagamento avvicinando il telefono a un Pos senza fili.

STEFANO ZANERO, RICERCATORE AL POLITECNICO DI MILANO

# "Con la sim card è più sicuro di una carta di credito" Gli esperti lo promuovono

L'utente ha un controllo esclusivo del telefonino, superiore a quello della credit card. I problemi potrebbero nascere, però, con la diffusione degli smartphone

C ogni altro mezzo di pagamento elettronico potenzialmente a rischio frodi. Se da un lato il "mobile payment" promette di rivoluzionare il modo di fare acquisti, dall'altro apre nuovi scenari inediti, legati in particolare alla **sicurezza** delle transazioni.

Ma cosa cambia in concreto pagare con il cellulare e quali sono i rischi a cui si va incontro? "In linea di massima il cellulare rappresenta uno strumento più efficace rispetto a una carta di credito tradizionale", spiega **Stefano Zanero**, ricercatore presso il dipartimento di Elettronica e informa-

tica del **Politecnico di Milano**, e specializzato in sicurezza informatica. "L'utente - prosegue - ha un **controllo esclusivo** del telefonino superiore a quello di una carta, dove una volta acquisiti i numeri e il codice di sicurezza da parte di malintenzionati espone a seri rischi di sottrazione di denaro. Il fatto poi di avere un'interfaccia grafica che consente di richiedere conferme di pagamento o l'inserimento di password e Pin, aumenta la sicurezza di questo metodo". Di contro però, sottolinea Zanero, il telefonino assomiglia sempre più a un computer. "In altre parole è un si-

stema aperto, **vulnerabile** da virus o da parte di intrusioni esterne".

In questo senso più ampia sarà la diffusione degli smartphone, maggiori saranno i tentativi di **violare** questi dispositivi per rubare **dati sensibili** agli utenti. Che si tratti di sistemi di prossimità (proximity payment) o QrCode, cambia poco. La tecnologia impiegata è solo uno dei tanti modi per acquisire le informazioni sul prodotto che si vuole comprare.

"L'aspetto delicato - dice Zanero - è come viene gestita la **fase** della **transazione** che prescinde dalla tecnologia, sia essa Nfc o altro. Da questo punto di vista sono **più sicure** le piattaforme di pagamento basate sulla **sim card**, in quanto viene aggiunto un ulteriore livello di personalizzazione, visto che la scheda è intestata alla persona. Per il resto valgono gli standard del mondo bancario".

E in caso di frode cosa succede? Come ci si può tutelare? Dare una rispo-





**UpMobile**  
(Banca Sella)

È un'applicazione, da scaricare sullo smartphone (iPhone e Android), che sfrutta il QRCode, una sorta di codice a barre evoluto. Basta scattare una foto al QRCode per acquistare il prodotto. L'importo viene addebitato sulla carta di credito o prepagata di qualsiasi banca.



**Poste Mobile**

Consente di acquistare tramite cellulare biglietti del bus (Atac Roma), del treno (Trenitalia) e dell'aereo (Meridiana), libri (Hoepli), prodotti di elettronica (Monclick.it), di effettuare giroconti e pagare le bollette. La sim card va associata al conto BancoPosta, conto corrente e/o Postepay.



**Smartpass**  
(Vodafone)

È una carta di credito prepagata legata al numero telefonico e ricaricabile nelle ricevitorie Sisal, nei negozi Vodafone One o con bonifico bancario. Funziona come una normale carta prepagata.



**Pos On Mobile**  
(Tim)

Abilita il cellulare a effettuare pagamenti grazie a un software installato sullo smartphone e a un lettore portatile di carte (che assolve alla funzione di Pos). Si digita l'importo sul telefono, si "striscia" il bancomat nel lettore e il telefono comunica tramite rete mobile con la banca, che autorizza il pagamento.

sta univoca non è semplice visto che si tratta di un terreno ancora tutto da esplorare. Tuttavia per fare chiarezza su questi aspetti, ma anche sui diritti e sui doveri dei soggetti che vogliono offrire questi servizi, la **Banca d'Italia** il 27 gennaio 2010 ha emesso un **provvedimento specifico** in cui viene stabilito che il telefonino può essere usato al pari di una carta di credito solo per acquistare **beni digitali** (giornali, musica, suonerie, film). Se invece si acquistano **beni fisici**, dal biglietto del bus a un prodotto del supermercato, il servizio può essere ero-

gato solo se il gestore telefonico diventa un **operatore di pagamento** riconosciuto dalla Banca d'Italia e, come tale, rispetta obblighi precisi per quanto riguarda la sicurezza delle transazioni e il meccanismo dei rimborsi al cliente. ■



# Regalate mille sim ai giovani

*Ecco l'iniziativa della Provincia reggina e delle Poste Italiane*

Incoraggiare i giovani alla cittadinanza attiva, stimolare la partecipazione delle nuove generazioni alla vita democratica, sensibilizzarli sulle tematiche dell'Europa, mettendoli in condizione di proiettarsi in una dimensione europea. E' questo lo scopo del progetto Work in Parliament 2011 che ha presentato ieri il presidente della Provincia, Giuseppe Raffa.

Una azione corale e condivisa da tutti i consiglieri e gli assessori provinciali che per l'occasione si sono pure autotassati, come illustrato dal presidente del consiglio Antonio Eroi, per l'acquisto di mille sim postemobili del costo di 5 euro ciascuna con 15 euro di traffico incluso, da destinarsi ai primi mille giovani maggiorenni residenti nei Comuni della Provincia di Reggio Calabria, frequentanti gli istituti superiori di secondo grado, che si registreranno sul sito della Provincia nell'ambito del progetto Work in Parliament.

La scelta da parte della Provincia di avvalersi dell'apporto di Poste Italiane filiali di Reggio e diretta da Carolina Picciocchi, nasce in forza del rapporto di collaborazione avviato da tempo tra i due enti soprattutto in considerazione della ca-



pillarità della rete di uffici postali presenti in ogni Comune del territorio. La filiale reggina di Poste Italiane provvederà a consegnare ai mille giovani selezionati un coupon personalizzato con il logo della Provincia. Ciascun giovane, che avrà ricevuto il coupon, potrà presentarsi munito di documenti di riconoscimento e codice fiscale presso qualsiasi ufficio postale compreso nel territorio della provincia di Reggio. A fronte della consegna del coupon riceverà una sim postemobile con un traffico di 15 euro. La sim potrà essere inoltre personalizzata in base alle esigenze di ciascuno attraverso piani tariffari e opzioni convenienti. Altra particolare condizione positiva derivante da

tale collaborazione consisterà in un vantaggioso piano tariffario offerto ai giovani possessori delle mille sim comprendente, oltre ai 15 euro di traffico incluso per ogni sim, la promozione sms 1 x tutti al 50% per due mesi e la promozione Internet per un anno di 1 giga al costo mensile di 4,5 euro anziché 9. Un'ultima caratteristica sarà poi rappresentata dalla possibilità offerta a ciascun giovane di personalizzare la propria sim attraverso opzioni che consentono di creare "rete" verso la direttrice postemobile; altresì dell'opportunità di trasformare la sim in un innovativo ed esclusivo strumento di pagamento, collegandola alla postepay o al conto bancoposta. La sim è l'unica che consente il controllo e la gestione del proprio denaro, come un vero e proprio borsellino elettronico. La Provincia è sicura che tale iniziativa produca effetti positivi ed è finalizzata a incoraggiare la partecipazione di giovani maggiorenni ai processi di cittadinanza attiva dotandoli di uno strumento all'avanguardia per quanto riguarda l'utilizzo di canali diversi dal denaro contante assolutamente in linea con i recenti indirizzi governativi espressi in questo campo.





A favore dei giovani  
**In regalo  
 mille sim  
 Postemobile**

delle nuove generazioni alla vita democratica, sensibilizzarli sulle tematiche dell'Europa, mettendoli in condizione di proiettarsi in una dimensione europea. Un'idea che abbiamo voluto portare avanti in assoluta coerenza con le linee programmatiche in tema di politiche giovanili e innovazione organizzativa e tecnologica». «Una azione corale e condivisa da tutti i consiglieri e gli assessori provinciali – ha spiegato il presidente del Consiglio provinciale, Antonio Eroì – che per l'occasione si sono pure autotassati per l'acquisto delle mille Sim Postemobile del costo di 5 euro ciascuna, con 15 euro di traffico incluso, da destinarsi ai primi mille giovani maggiorenni residenti nei Comuni della provincia e che frequentano gli istituti superiori di secondo grado, che si registreranno sul sito della Provincia nell'ambito del progetto Work in Parlia-

IL presidente della Provincia di Reggio Calabria, Giuseppe Raffa, ha presentato l'iniziativa promossa dall'ente in collaborazione con Poste italiane che prevede mille Sim Postemobile in regalo ad altrettanti giovani.

«L'iniziativa – ha spiegato Raffa – s'inquadra nelle attività del progetto Work in Parliament 2011, il cui scopo è quello di incoraggiare i giovani alla cittadinanza attiva, stimolare la partecipazione

ment». «La scelta da parte della Provincia di avvalersi dell'apporto di Poste italiane, filiale di Reggio Calabria, diretta da Carolina Picciocchi – è detto in un comunicato – nasce in forza del rapporto di collaborazione avviato da tempo tra i due enti soprattutto in considerazione della capillarità della rete di Uffici postali presenti in ogni Comune del territorio».



Raffa e Picciocchi

