

## Rassegna del 13/02/2018

\*\*\*

<b>Corriere della Sera</b>	<b>27</b>	Bollette a 28 giorni, alt del Tar ma niente rimborsi ai clienti	<i>Zanini Maria_Elena</i>	<b>1</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>29</b>	Startup con il Sole - Intervista a Suzie Wee - «Cisco ne ha scelte più di cento»	<i>Delfino Elena</i>	<b>2</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>31</b>	Maghi del web, 120 assunzioni	<i>Bonani Laura</i>	<b>3</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>28</b>	Alibaba scommette ancora sui negozi	<i>Ri.Ba.</i>	<b>4</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>27</b>	Parterre - Amazon taglia i posti ma promette di crearne di più	<i>Al.An.</i>	<b>5</b>
<b>Italia Oggi</b>	<b>15</b>	Amazon perde posizioni tra i brand preferiti dai francesi - Meno fiducia su Amazon & co.	<i>Livi Marco</i>	<b>6</b>
<b>Secolo XIX</b>	<b>11</b>	Intervista a Paolo Pirani - «I lavoratori non devono pagare il successo dell'industria 4.0»	<i>Quarati Alberto</i>	<b>8</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>12</b>	Spot su smartphone sopra il miliardo	<i>A.Bio.</i>	<b>9</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>30</b>	Bitcoin, sale l'allarme in Europa: «Alto rischio di perdere il denaro»	<i>Lops Vito</i>	<b>10</b>
<b>Mf</b>	<b>3</b>	Criptovalute, furto da 160 milioni all'italiana BitGrail	<i>...</i>	<b>12</b>
<b>Mf</b>	<b>11</b>	Sella (Banca Sella): così la banca di famiglia si prepara a diventare fintech - Sella: la banca di famiglia sposa il fintech	<i>Cervini Claudia</i>	<b>13</b>
<b>Mf</b>	<b>18</b>	Contrarian - Cinque mosse Fintech che daranno scacco al mercato nel 2018	<i>...</i>	<b>14</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>27</b>	Tim-Open Fiber, dossier in parallelo - Tim-Open Fiber, sulle reti i dossier avanti in parallelo	<i>Olivieri Antonella</i>	<b>15</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>27</b>	Genish ai sindacati: il perimetro resterà lo stesso	<i>Biondi Andrea</i>	<b>17</b>

# Bollette a 28 giorni, alt del Tar ma niente rimborsi ai clienti

«Accolta la sospensiva, decisione sulle restituzioni a ottobre»

**Vertice Tim-sindacati**  
Genish: con lo scorporo della Rete non cambierebbe l'impatto sull'occupazione

## Il caso

Nessun rimborso per gli utenti. E nessuna riduzione del costo della bolletta mensile. Suona quasi come una beffa la sentenza del Tar del Lazio che ieri ha accolto i ricorsi di Vodafone e Wind che di fatto sospendono l'obbligo di rimborsare i clienti per le bollette emesse dal 23 giugno 2017. L'autorità aveva disposto che gli operatori tornassero alla bollette a trenta giorni a partire da quella data. Entro fine febbraio il tribunale si esprimerà anche sui ricorsi di Telecom e Fastweb. Parallelamente il Tar ha respinto i ricorsi dei principali gruppi di tlc sulla fatturazione a 28 giorni: quella corretta, come da segnalazione già dell'Antitrust, è a trenta giorni. Ma attenzione, il costo finale per l'utente non cambia: a partire dal 5 aprile potrebbe semplicemente essere «spalmato» su un minor numero di scadenze, aumentando così la cifra mensile da pagare.

Prosegue intanto il piano di scorporo della rete di Telecom Italia, così come è emerso lo scorso 7 febbraio durante il confronto tra l'amministratore delegato del gruppo di tlc Amos Genish e il ministro dello Sviluppo economico Carlo Calenda. Un incontro in cui erano stati fissati i paletti principali per arrivare alla realizza-

zione dell'operazione che il mercato attende da anni, ma che ha creato non pochi malumori tra le file dei sindacati. Da qui la richiesta nei giorni scorsi di un ulteriore incontro tra le parti, dopo quello dello scorso gennaio. Obiettivo: capire se e come cambierà il perimetro aziendale.

Il confronto, avvenuto nel tardo pomeriggio di ieri tra il numero uno di Tim e i segretari generali di Slc-Cgil, Fistel-Cisl e Uilcom è durato oltre tre ore e ha segnato diversi punti fermi in vista del 6 marzo, giorno in cui si riunirà il consiglio Tim per il piano industriale. Nella stessa giornata dovrebbe essere posta la firma all'accordo che potrebbe portare allo scorporo della rete, con la creazione di una società al 100% controllata da Tim. «Il nostro progetto è un processo volontario», ha ribadito ieri Genish. Non solo: il debito, visto che la società sarà totalmente controllata, resterà in capo al gruppo.

Ma il tema dell'impatto sull'occupazione è centrale per i sindacati che sottolineano la necessità di coinvolgere governo e parti sociali. Genish ha chiarito che il perimetro non cambia rispetto a quanto già deciso: 4 mila prepensionamenti entro fine 2018 e oltre 2.500 uscite incentivate entro il 2020, oltre a duemila assunzioni da finanziare con solidarietà espansiva. Il percorso comunque è ancora lungo. Dopo il 6 marzo il progetto sarà presentato ufficialmente all'Agcom.

**Maria Elena Zanini**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## La vicenda

● Ieri una sentenza del Tar ha accolto i ricorsi di Vodafone e Wind: di fatto è così sospeso l'obbligo di rimborsare i clienti per le bollette emesse dal 23 giugno

● Entro questa data, secondo l'Autorità, gli operatori avrebbero dovuto ritornare alla bolletta su trenta giorni



**L'Autorità**  
Angelo Marcello Cardani, 68 anni, presidente dell'Agcom, settimana scorsa alla celebrazione alla Camera dei 20 anni dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni



# Startup con il Sole

## L'OSSERVATORIO NÒVA E FINANZA&MERCATI



INTERVISTA | **Suzie Wee** | Vice presidente e CTO DevNet e Innovation di Cisco System

## «Cisco ne ha scelte più di cento»

**«Cisco Investments ha un portafoglio attivo del valore di 2 miliardi per investimenti diretti»**

Elena Delfino

«Vogliamo che le persone creino innovazione attraverso i nostri prodotti» così Suzie Wee, vice presidente e CTO DevNet e Innovation di Cisco System, sintetizza gli obiettivi dell'operazione DevNet, lanciata qualche anno fa nel mondo e lo scorso anno in Italia, che oggi conta circa 400mila sviluppatori e che ha l'obiettivo di arrivare a 1 milione entro il 2020. DevNet è la community dedicata a chi sviluppa applicazioni che interagiscono con le soluzioni e le reti Cisco, basate su API, cioè interfaccia di programmazione, aperte. Un sistema che combina una visione del mondo basata sulla open innovation con un nuovo driver di business e che è naturalmente attrattivo per le startup, «che ci stanno aiutando a verticalizzare i prodotti» dichiara Suzie Wee. Un'attenzione, quella di Cisco per le startup, che il gruppo americano porta avanti dal 1993 tramite Cisco Investments, che ha un portafoglio attivo del valore di 2 miliardi di dollari, con investimenti diretti in oltre 100 startup. La politica di Cisco prevede sia investimenti diretti, sia partecipazioni in fondi di investimento che acquisizioni. Tra le ultime startup acquisite sono Perspica, AppDynamics, MindMeld. Per quest'ultima, molto rilevante

come suo primo contributo lo sviluppo di AI per la piattaforma di collaboration Cisco Spark, ancora in sperimentazione, che è anche una delle piattaforme su cui lavorano di più in DevNet.

In Italia, Cisco Investment contribuisce con 5 milioni di euro nel fondo Invitalia Venture di Invitalia. E ancora, Cisco è partner in diversi programmi di accelerazione, per esempio quelli che sono stati lanciati con H-Farm su cinque settori verticali a partire dal 2016. Sempre a gennaio di quell'anno è partito il programma Digitaliani, per lo sviluppo e l'innovazione del nostro Paese: 100 milioni di dollari per incentivare la svolta economica e produttiva dell'Italia. «Abbiamo visto nascere progetti concreti di co-innovazione, che coinvolgono startup, clienti e partner e creano nuovo business, come è avvenuto ad esempio nel contesto degli acceleratori verticali che abbiamo sostenuto in questi mesi. Allo stesso tempo abbiamo cercato la collaborazione dell'altra colonna portante dell'innovazione, ovvero le università e le realtà della ricerca: nei primi 18 mesi abbiamo avviato collaborazioni con oltre 12 di esse. Nel primo anno e mezzo del piano Digitaliani sono state incontrate per scouting oltre 100 startup» dichiara Enrico Mercadante, responsabile innovazione, digitalizzazione e architetture di Cisco Italia.

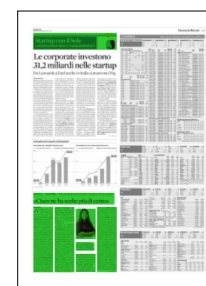
«La strategia è definita a livello globale, quindi investimenti diretti, indiretti o anche

M&A sono possibili in ogni paese: dipende dalle opportunità che sono presenti in ogni mercato e momento». Nel nostro Paese al momento Cisco fa azione di scouting in particolare nei settori industry 4.0, agrifood tech, fintech, customer experience, IoT in generale e cybersecurity. «Rispetto a un primo bilancio dell'attività Cisco DevNet, a livello globale e italiano, in termini di revenue abbiamo visto un significativo incremento di clienti, di partner e di startup che sviluppano sulle nostre piattaforme», prosegue Mercadante. Tra le startup italiane, per esempio Sofia Locks, ha potuto accedere a fondi provenienti da Cisco Spark Fund, dedicato a finanziare lo sviluppo di applicazioni innovative legate alla piattaforma di collaboration Cisco Spark, e ha realizzato un sistema di «controllo accessi» basato in cloud che trasforma lo smartphone in una chiave digitale. E ancora, insieme a Cisco e al partner Vem, Tacchificio Del Brenta è partito adottando la piattaforma Cisco Spark per le esigenze di comunicazione e collaborazione e sta sviluppando delle API con cui intendono integrare il sistema di collaboration e il loro gestionale ERP.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Vice presidente. Suzie Wee



# Maghi del web, 120 assunzioni

I professionisti anti hacker. I colloqui di Spike Reply, Nest2, Ubi, Exprivia e Cattolica

Meglio non cliccare. Parliamo di link, allegati, siti sconosciuti o insoliti. L'utente (lo user) deve difendersi dagli attacchi informatici. Che sono in forte crescita: a oggi, per le imprese, +47% (Politecnico di Milano). E qual è il lavoro del «cyber specialist»? Trovare le contromisure agli assalti. «E' una figura per nulla tradizionale che ha un compito ugualmente anomalo — chiosa Carlo Rossi, docente di IT Security Awareness al Mib di Trieste —. I malintenzionati del net sono quasi sempre associati a frodi, furti d'identità, denaro facile. Via web, infatti, è più facile accedere a info & dati di qualsiasi tipo. Trasferirli o alterarli per arricchirsi a danno dell'azienda o del malcapitato di turno».

Ed ecco chi cerca gli esperti dell'it d'élite che (secondo la Commissione europea) saranno 900 mila in più nei prossimi anni. Spike Reply ha in budget l'inserimento di 50 profili qui in Italia. Il curriculum ad hoc è quello del neolaureato in Informatica/ Ingegneria informatica/Telecomunicazioni. Verranno formati in azienda con programmi verticali. E' prevista pure l'assunzione di figure senior per accelerare la crescita delle new entry. «La tecnologia ha preso il volo 20 anni fa — spiega Davide M. Rossi, partner di Spike —. Poi, l'arrivo dei social/cloud/ internet delle cose, ha trainato la crescita di specialisti per proteggere file/dati/asset

aziendali. L'esposizione dei servizi ha spinto le imprese verso la prevenzione. A esigere una serie di cautele. Al riguardo, il prossimo 25 maggio, entrerà in vigore la nuova normativa Ue 679: un driver per la cyber security».

Un altro brand che lavora in ambito IT/ auditing/sicurezza è Nest2. Opera su tre sedi con oltre 300 esperti H24 in progetti e soluzioni (all'80%) per i player Telco. Realizza pure sistemi per la security tailor made ad aziende medio-piccole. E' in crescita. Le nuove posizioni lavorative sono 40: ingegneri/laureati in area umanistica.

In questo scenario di guardie e ladri è molto coinvolto il sistema bancario. Ubi Banca, con 1881 filiali in Italia e uffici nei quattro continenti, cerca 15 talenti dell'it security: cyber Analyst/etica hacker/antifrode expert/ sociologi-criminologi con laurea in informatica. E' molto sensibile al tema anche Cattolica Assicurazioni: valuta 5 esperti in Security operation & monitoring/identity management /privacy and data protection. Titolo referenziale? La Certificazione cyber.

Ha in corso un nutrito piano recruiting Exprivia IT. Proprio per via della svolta digitale delle aziende sulla sicurezza. Cerca 10 brillanti laureati per le aree Cyber Security/Artificial Intelligence/Cloud Computing.

**Laura Bonani**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Il profilo

● Qual è il lavoro del «cyber specialist»? Trovare le contromisure agli assalti. «E' una figura per nulla tradizionale che ha un compito ugualmente anomalo», chiosa Carlo Rossi, docente di IT Security Awareness al Mib di Trieste. Le opportunità di lavoro, crescita e sviluppo nel settore sono diverse



**Hi-tech.** Nuovo investimento della holding di Jack Ma su una rete retail - Accordo per la distribuzione dei cartoni e dei film Disney

# Alibaba scommette ancora sui negozi

## Round da 5 miliardi \$ per Ant Financial, società di credito del gruppo verso l'Ipo

### L'OPERAZIONE

Il colosso dell'e-commerce ha rilevato il 15% della catena di negozi di mobili Beijing Easyhome Furnishing per 700 milioni di euro

■ Alibaba ha firmato un accordo di licenza con Walt Disney per la diffusione della sua collezione di cartoni animati in Cina attraverso Youku, la piattaforma video streaming del gruppo di Jack Ma. L'accordo firmato tra Alibaba Digital Media e la sussidiaria di Disney, Buena Vista International, prevede la concessione di oltre mille cartoons sulle piattaforme di Alibaba. Un accordo importante per Disney che ha trovato ostacoli finora per la diffusione dei suoi contenuti digitali in Cina: nel 2016 DisneyLife, la joint venture creata con Alibaba per lanciare contenuti sul digitale fu bocciata dal regolatore cinese. La ragione non è stata resa pubblica. «L'aggiunta dei contenuti di Disney arricchisce la qualità internazionale del sistema di intrattenimento di Alibaba Digital Media e ci offre una posizione di vantaggio nella diffusione di contenuti in Cina», ha detto in una nota Yang Weidong, presidente di Youku e di Alibaba Digital Media Entertainment Group. I termini economici dell'accordo non sono stati resi noti. Youku, il servizio di video streaming di Alibaba, raggiunge 580 milioni di devices, con 1,2 miliardi di views al giorno, stando ai dati aziendali. Accordi di licenza simili a quello appena firmato con Disney sono già in essere con Warner Bros., Paramount, Fox, NbcUniversal e Sony.

Sempre ieri Alibaba ha annunciato che acquisirà una quota del 15% in una delle più grandi catene di vendita di mobili della Cina. L'accordo vedrà Alibaba investire 5,45 miliardi di yuan (circa 700 milioni di euro) in Beijing Easyhome Furnishing, catena di negozi di mobili e arre-

damento per la casa. Di fronte alla crescente concorrenza nell'e-commerce, Alibaba sta lavorando per aumentare l'interazione tra le sue piattaforme di vendita online e i negozi tradizionali. Il gruppo di Jack Ma intende sfruttare le sue piattaforme e un'ampia raccolta di dati online per aiutare i 220 negozi Easyhome di Pechino a migliorare la gestione delle scorte e della logistica adattandosi meglio alle fluttuazioni della domanda. L'e-commerce che va verso il retail.

A novembre dello scorso anno Alibaba aveva svelato un investimento di 2,44 miliardi di euro in Sun Art Retail Group, uno dei maggiori operatori di ipermercati cinesi, di cui il gruppo francese Auchan possiede più di un terzo del capitale. Ha anche acquistato il 20% del distributore cinese di elettrodomestici Suning e lanciato la propria catena di supermercati iperconnessi, Hema, specializzata in prodotti freschi e che aveva 25 filiali a fine dicembre.

Ant Financial, fintech che gestisce la piattaforma di pagamento Alipay, controllata da Alibaba, domina il mercato cinese del credito al consumo con una quota del 60%. Un mercato che sta conoscendo un vero e proprio boom in Cina: Ant ha un capitale di 10,6 miliardi di yuan e ha concesso prestiti per 265,1 miliardi di yuan nel primo semestre 2017 secondo Cib Research. Nelle scorse settimane Alibaba ha annunciato l'acquisizione del 33% di Ant Financial. Ieri si è saputo che Ant ha intenzione di lanciare un round di raccolta fondi per circa 5 miliardi di dollari. Ant, secondo le stime di Alibaba, avrebbe raggiunto un valore di oltre i 100 miliardi di dollari. Una mossa quella della raccolta fondi che sarebbe il preludio di un'Ipo sulla finanziaria controllata dal gruppo di Jack Ma.

**Ri.Ba.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**PARTERRE**

## Amazon taglia i posti ma promette di crearne di più

**A**mazon che taglia centinaia di posti di lavoro può essere una sorpresa. Tanto più che i numeri dicono altro, ovvero che il gigante dell'e-commerce è passato dai 17mila dipendenti del 2007 agli attuali 542mila. Eppure a Seattle hanno avviato tagli per diverse centinaia di posti proprio nel quartier generale e per altre centinaia nel resto del mondo, secondo quanto riportato dal Seattle Times. Numeri, si badi, che nulla hanno a che vedere con le migliaia di licenziamenti che hanno segnato le ristrutturazioni di altri giganti della Corporate America negli ultimi anni. Si pensi a Microsoft o a Boeing. Oltretutto la compagnia fondata e guidata da Jeff Bezos ha fatto sapere che questi tagli saranno compensati da «campagne aggressive di assunzioni» in alcune aree. E che per i dipendenti colpiti dal processo di riorganizzazione si potrebbero trovare soluzioni dove si assume. Amazon, del resto, ha annunciato nel 2017 la prossima creazione di 100mila nuovi posti. Senza dimenticare i 50mila in 10-15 anni per il secondo quartier generale in arrivo. (Al.An.)



ECCO PERCHÉ

## Amazon perde posizioni tra i brand preferiti dai francesi

Livi a pag. 15

Uno studio francese mette la società al quinto posto fra i brand preferiti dopo anni al primo

# Meno fiducia su Amazon & co.

## Colpevoli i prezzi che cambiano e l'eccesso di offerta di terzi

DI MARCO LIVI

**N**egli ultimi cinque anni Amazon è stato quasi sempre il marchio preferito dai francesi. Giusto nel 2014 è stato scavalcato da Picard, nel 2014, ma è comunque rimasto secondo. Nel 2017, secondo la classifica della OC&C la sorpresa: gli intervistati lo hanno declassato al quinto posto, preferendogli Decathlon, la catena di librerie Cultura, Picard e Fnac. Ma insieme con Amazon hanno perso posizioni altri player di e-commerce puri: Zalando, Sarenza, Spartoo, La Redoute. Cdiscount e Price Minister, altri due importanti siti francesi hanno perso rispettivamente 54 e 58 posizioni arrivando al 70esimo e al 103esimo.

Cosa stia accadendo Oltralpe non è facile dirlo. Secondo *Le Figaro* nel caso di Amazon, e di altri siti che ne seguono le gesta, possono avere influito le questioni che riguardano le politiche fiscali del gigante dell'e-commerce, così come il trattamento dei lavoratori. Ma OC&C parla in realtà di un calo della fiducia dei consumatori per alcune pratiche che li hanno un po' stancati.

**Per esempio si parla della pratica di adattare il prezzo dei prodotti alle caratteristiche della domanda ren-**

dendoli in qualche modo dinamici. «Sull'aspetto del servizio, dell'esperienza del cliente, della praticità della navigazione questi marchi rimangono punti di riferimento nel settore», ha spiegato **David de Matteis**, managing partner di OC&C, responsabile dello studio per il quale si intervistano 50 mila persone nel mondo e 7.500 in Francia. «Ma il ricorso al regolare adeguamento dei prezzi sul loro sito, ispirato ad Amazon, disturba l'immagine che di loro hanno i clienti. Il consumatore ha l'impressione di una mancanza di trasparenza. Pertanto, Amazon, che gioca molto con questa leva, perde un po' di fiducia dei consumatori e non è più necessariamente percepito come il meno costoso».

Fnac-Darty, per il quale la tariffazione dinamica è meno facile (per mantenere un'omogeneità tra il suo sito e i suoi negozi), recupera quindi 13 posizioni nella classifica di OC&C.

**C'è poi un'altra caratteristica** che secondo la OC&C sta facendo vacillare la fiducia dei consumatori nei grandi marketplace online, ed è la presenza di un catalogo sterminato composto anche dalle offerte di venditori terzi. Su Amazon non vende solo direttamente la società ma anche altri re-

tailer che possono appoggiarsi alla prima solo per gli ordini, il magazzino e la spedizione ma possono spedire anche direttamente. Cercare un prodotto può significare quindi avere a disposizione pagine su pagine di risultati con prodotti simili o uguali anche a diverso prezzo. Troppa scelta può creare confusione, sebbene Amazon inserisca in testa le offerte più rilevanti.

Il comportamento dei clienti terzi, inoltre, può essere meno adeguato di quello di Amazon, la quale però cerca di fare un controllo stretto e di dare le massime garanzie agli utenti.

De Matteis ha spiegato che la pratica di ammettere molti rivenditori terzi «crea una fornitura pletrica in cui il consumatore a volte ha difficoltà a trovare ciò che vuole, soprattutto quando non sa esattamente quello che sta cercando. Un'offerta troppo grande non è sinonimo di qualità, ma la qualità è una componente importante della fiducia dei consumatori nel marchio».

Si comprende così come mai siano in crescita nella top 5 marchi come Decathlon, Picard, Cultura: retailer offline e online con un catalogo specializzato ben definito.

—© Riproduzione riservata—



**LA TOP 10 DEI MARCHI  
IN FRANCIA**



Fonte: OC&C



## IL SEGRETARIO DELLA UILTEC OGGI AL CONGRESSO REGIONALE A SAVONA

# «I lavoratori non devono pagare il successo dell'industria 4.0»

Pirani: «Formazione e turnover al centro dei prossimi contratti»

## QUARTA RIVOLUZIONE

**«Il fenomeno è globale: non si può evitare, ma servono le giuste tutele»**

ALBERTO QUARATI

**GENOVA.** Sfruttare le opportunità dell'industria 4.0 senza che questo si trasformi in un arretramento dei diritti dei lavoratori. È questa, secondo Paolo Pirani, segretario generale della Uiltec (il sindacato Uil che riunisce i lavoratori del settore tessile, energetico e chimico) la sfida che andrà rinnovata ai prossimi tavoli di rinnovo contrattuale.

La quarta rivoluzione industriale, nella quale processi sono sempre più automatizzati e interconnessi, sta cambiando velocemente i rapporti nella società, nel mondo del lavoro, nelle istituzioni e nei rapporti umani: proprio su questo tema si articolerà il congresso della Uiltec Liguria oggi a Savona, presso la Sala Rossa di Corso Italia a partire dalle 10.00: «La scelta di Savona non è casuale - spiega Pirani -. Si tratta di una delle aree dichiarate di crisi complessa in Italia, e basta ricordare le vertenze più recenti, come quella di Tirreno Power. C'è poi una sfida per il futuro, di cui vorremmo discutere, che è quella della ridefinizione del ruolo delle grandi società municipalizzate, come Iren, che stanno per fare il salto verso la digitalizzazione: bisogna capire come questo cambiamento sarà affrontato sotto il profilo contrattuale. Ci accingiamo a una stagione non semplice, in cui dobbiamo tradurre i segnali di sviluppo e di ritorno alla crescita dell'economia anche in una

crescita dell'occupazione».

Uno dei capitoli su cui la Uiltec scommetterà con decisione, spiega Pirani, «sarà quello della formazione: perché il lavoratore dovrà essere preparato e messo in condizione di affrontare il cambiamento tecnologico e la sua evoluzione. Un altro aspetto su cui si giocheranno le prossime trattative sarà riuscire a individuare un sistema per un ricambio generazionale, superando i limiti imposti dalla legge Fornero». Savona, e in particolare la Valbormida, richiamano anche una realtà di industria pesante che proprio nel ramo chimico e dell'energia negli anni passati ha chiesto un grande tributo ambientale, e oggi nonostante tutto in questi anni ha mostrato la sua debolezza: «Credo - risponde Pirani - che questa sarà proprio una delle opportunità che deriveranno dall'industria 4.0: ci aspettiamo che il rinnovo dei processi possa garantire un migliore supporto all'equilibrio dell'ambiente».

Anche la Uiltrasporti ligure aveva affrontato lo scorso ottobre il tema dell'automazione: una sensibilità del sindacato a questo tema che, dice Pirani, «nasce dalla constatazione che il nostro Paese non può rimanere tagliato fuori da un processo globale: l'industria 4.0 arriva direttamente alle esigenze del consumatore, ma in questo contesto il lavoratore va tutelato». Insomma, se una grande azienda come Iren cerca correttamente un approccio più smart con i propri clienti, la qualità di questo servizio non dovrebbe, secondo la Uil, comprimere i diritti dei suoi lavoratori.

quarati@ilsecoloxix.it

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



**Media.** Osservatorio Polimi: +49% nel 2017

# Spot su smartphone sopra il miliardo

## LA FORZA DEL MEZZO

Sassoli de Bianchi (Upa): «Il mobile permette di comunicare conoscendo al meglio i comportamenti degli utenti»

■ Una crescita del 49%, per un totale arrivata a superare il miliardo di euro. In pratica si parla del 40% dell'advertising digitale e del 14% sul totale degli investimenti pubblicitari da parte delle aziende.

Per il mercato pubblicitario il segmento degli smartphone si conferma un motore di crescita. «Parliamo di una crescita rilevante, ma su valori di tutto rispetto visto che il mercato del mobile advertising nel 2017 si è attestato sopra il miliardo», spiega Marta Valsecchi, direttore dell'Osservatorio Mobile B2c Strategy i cui risultati saranno presentati domani.

È vero che di questa torta l'80% è a vantaggio di Google e Facebook. È altrettanto vero però che per il mercato della pubblicità gli investimenti su smartphone non rappresentano più né una sorpresa né un elemento secondario. «Il mobile - conferma Lorenzo Sassoli de Bianchi, presidente Upa (aziende che investono in pubblicità) - permette di comunicare conoscendo al meglio i comportamenti di consumo, le profilazioni, anche la geolocalizzazione. Tutte caratteristiche fotografano possibilità di promozione che rendono il processo vincente per tutti nella filiera». Di questo è convinto anche Luca Vergani, ceo di Wavemaker (GroupM) per il quale «il mobile è la più potente modalità di contatto con i consumatori per la sua possibilità di customiz-

zare il messaggio». Concorde Andrea Di Fonzo, ceo di Blue 449, centrale media del gruppo Publicis secondo cui «ormai la differenziazione fra mobile e non mobile nelle pianificazioni non c'è. E tutto ciò non va a discapito dei mezzi tradizionali. Non c'è effetto sostituzione».

Quella scattata dall'Osservatorio del Politecnico di Milano, promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano, è nei fatti una fotografia dello stato di adozione del mobile in Italia incrociando varie fonti. Si vede così che il 40% circa degli internauti naviga sul web solo da dispositivi mobili. Se dalla navigazione web si passa agli acquisti, anche qui il trend risulta in crescita (+65%) per una cifra che nel 2017 è arrivata a superare i 5,8 miliardi, pari a un quarto degli acquisti complessivi.

In questo contesto va letta la crescita degli investimenti pubblicitari attraverso lo smartphone. A livello di formati continua ad avere un peso dominante (46% del mercato) il Display advertising, ma a crescere di più è il video si conferma anche quest'anno il formato che cresce maggiormente (+95%) e arriva a pesare il 31% del mercato. Lato offerta, infine, ormai tutte le principali aziende italiane hanno un sito responsive o, più raramente, uno adaptive o sito mobile sviluppati per lo smartphone. In particolare, considerando le top aziende per fatturato analizzate nel corso della Ricerca, emerge che il 59% ha un sito responsive, il 21% un mobile site, il 16% un sito adaptive e solo il 4% un sito non ottimizzato.

**A.Bio.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



AVVERTIMENTO DI EBA, ESMA, EIOPA

**Bitcoin, sale l'allarme in Europa: «Alto rischio di perdere il denaro»**

Vito Lops ▶ pagina 30

**Criptovalute.** Eba, Esma ed Eiopa avvertono i consumatori**Bitcoin, sale l'allarme in Europa: «Alto rischio di perdere il denaro»****«Preoccupazione per gli acquisti crescenti»****Vito Lops**

■ Ci sono dei rischi altissimi per i consumatori che acquistano criptovalute. A lanciare l'allarme sono le tre agenzie europee responsabili per le banche (Eba), i mercati mobiliari (Esma) e le assicurazioni (Eiopa) in un «avvertimento ai consumatori sugli alti rischi dell'acquisto e detenzione delle cosiddette valute virtuali». Le tre autorità si definiscono «preoccupate dal fatto che un numero crescente di consumatori acquisti valute virtuali con l'aspettativa che il loro valore continui a crescere senza essere consci dell'alto rischio di perdere il denaro investito». Bitcoin, Ripple, Ethereum e molte altre criptovalute sono risultate estremamente volatili negli ultimi mesi. Il settore è scivolato dai massimi storici di metà dicembre (capitalizzazione a 800 miliardi di dollari) agli attuali 423 miliardi. Certo, se si considera che 12 mesi fa le criptomonete valevano 20 miliardi, le valutazioni attuali rispecchiano comunque un balzo quantico. Ma in ogni caso è la volatilità a farla da padrone e non è certo un elemento governabile, né tantomeno adeguato ai piccoli risparmiatori.

«Se acquistate valute virtuali siate consapevoli del fatto che avete un alto rischio di perdere gran parte e persino tutto l'investimento fatto» scrivono Eba, Esma ed Eiopa nell'avvertimento congiunto agli investitori. Le tre autorità radunano i principali rischi in sette capitoli. Il primo è, appunto, quello della volatilità e del rischio "bolla". Poi c'è l'assenza di protezione legale. «Sebbene nel corso del 2018 entreranno in vigore le norme anti-riciclaggio che si applicheranno anche alle piattaforme di scambio delle criptovalute e ai portafogli digitali, queste ultime restano non regolate nella normativa europea». Tra gli altri rischi, la mancanza di trasparenza, di certezze nella possibilità di scambiarle con le valute tradizionali e regolamentate, le informazioni ingannevoli che spesso si riceve da chi propone l'investimento in Bitcoin e nelle altre valute. «Non investite denaro che non potete permettervi di perdere», aggiungono le tre Autorità, ricordando che l'acquisto di valute virtuali da un operatore finanziario vigilato non ne attenua affatto la pericolosità.

Senza dimenticare altri potenziali rischi. Non è da escludere l'ipotesi - nel caso in cui chi acqui-

sti criptovalute decida di mantenerle in deposito presso la piattaforma - di perdere l'investimento se la piattaforma viene hackerata. L'ultimo caso in ordine cronologico risale a domenica quando è balzato alla cronaca il furto di 17 milioni di Nano (circa 195 milioni di dollari), denunciato dalla piattaforma di scambio italiana Bit-grail Srl. Un ammanco pesante, che pone ancora volta seri dubbi sull'intero mondo delle criptovalute. E poi ci sono molti computer di utenti inconsapevoli (vengono chiamati in gergo "pc zombie") la cui potenza viene utilizzata dagli hacker per minare nuove criptovalute. Questo fenomeno è chiamato "criptomining", cioè produzione abusiva di queste valute. Si calcola che nel mondo un'azienda su 5 sia colpita dagli hacker che sfruttano la potenza di calcolo dei computer per generare criptovalute, all'insaputa delle vittime. A mettere insieme i

dati è la società di sicurezza Check Point Software Technologies, che ha stilato un rapporto relativo al periodo luglio-dicembre 2017. Si scopre, che il "criptomining" consente ai criminali informatici «di utilizzare fino al 65% della potenza di un processore dell'utente finale».

Tra i virus malevoli più usati per questo scopo c'è "Coinhive": è progettato per produrre la criptovaluta Monero quando un utente visita una pagina web, ovviamente senza la sua approvazione. È emerso nel settembre 2017 e ha già infettato il 12% delle aziende a livello globale.

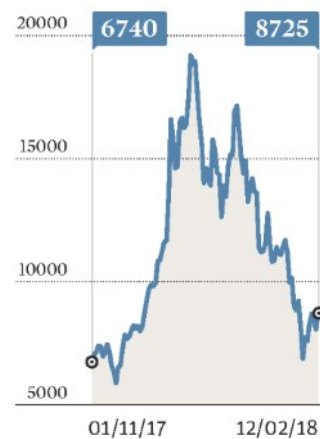
 @vitolops

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### Volatilità sul Bitcoin

Bitcoin / Dollaro Usa



## Criptovalute, furto da 160 milioni all'italiana BitGrail

**B**itGrail, piattaforma di scambio italiana di criptovalute, è stata vittima di un furto. In un messaggio comparso sul proprio sito, la società riporta «un ammanco di 17 milioni di Nano», una delle tante monete virtuali scambiate. Alla quotazione attuale, il bottino supera i 159 milioni di dollari. Ma, secondo la valutazione al momento del furto, ammontava a 195 milioni. BitGrail afferma di aver presentato «regolare denuncia presso le autorità di polizia competente» e riferisce di «indagini in corso». La piattaforma sostiene che «le altre valute depositate non sono state interessate dai prelievi non autorizzati». Per «tutelare gli utenti» ed «effettuare ulteriori accertamenti su quanto avvenuto» sono state «temporaneamente sospese tutte le funzionalità del sito». Quindi scambi, prelievi e depositi non solo di Nano ma di qualsiasi altra criptovaluta disponibile su BitGrail. Francesco Firano, 31enne fondatore della società che ha sede a Firenze, ha fatto sapere che è impossibile rimborsare totalmente i clienti interessati dal furto. Il team che ha creato la criptovaluta Nano ha affermato

che il furto non è legato a un problema con il protocollo della criptovaluta, incolpando BitGrail per quanto accaduto. «Firano ha ingannato il Nano Core Team e la comunità per quanto riguarda la solvibilità dell'exchange BitGrail per un periodo di tempo significativo», si legge in un comunicato del team. Nano ha inoltre dichiarato di aver dato alle autorità tutte le informazioni sull'incidente e ha anche pubblicato una copia di una conversazione con Firano in cui lui suggerisce al team di modificare il libro mastro per coprire le sue perdite. Il team di Nano ha ribattuto che è impossibile farlo e comunque non lo avrebbe fatto anche se avesse potuto. Firano, che ha ricevuto minacce di morte su Twitter, ha quindi spiegato di aver chiesto personalmente «un'operazione di fork, con l'intento di risanare le perdite degli utenti, non per insabbiare l'accaduto come hanno scritto gli sviluppatori della moneta nel loro comunicato. Le loro accuse nei miei confronti sono pesanti. E devo dire che mi hanno messo in serio pericolo. In questa storia, del resto, ci sono persone che hanno perso molti soldi».



## Sella (Banca Sella): così la banca di famiglia si prepara a diventare fintech

(Cervini a pagina 11)

INTERVISTA ALL'ADE DG DEL GRUPPO, CHE HA CREATO A MILANO UN POLO PER L'INNOVAZIONE

# Sella: la banca di famiglia sposa il fintech

DI CLAUDIA CERVINI  
MF-DOWJONES

**B**anca Sella, storico istituto dell'alta borghesia piemontese, pur mantenendo salde le radici poste nella finanza e nella gestione dei patrimoni nel lontano 1886, lavora per aprirsi sempre più al fintech con l'obiettivo di diventare una «open banking platform, cioè una piattaforma bancaria con una infrastruttura tecnologica aperta». Parola di Pietro Sella, ad e dg del gruppo bancario che in questa intervista a MF-DowJones racconta gli obiettivi per il 2018 e il percorso intrapreso nel 2017 (anno archiviato con un utile netto in crescita a 53,4 milioni). «L'informatica, le reti e l'intelligenza artificiale stanno creando discontinuità rispetto al modello industriale attuale che è accentrato, anche nei servizi», spiega Sella. Si passa così «a un business model decentrato, distribuito, digitalizzato e questo cambiamento ha un impatto su tutti i modelli di business. Se colto diventa un fattore di competitività: i Paesi che si adattano al cambiamento hanno imprese competitive, quelli che non lo fanno da questo punto di vista soccombono». La domanda è come Sella reagirà a questi ostacoli, che però non lo spaventano. «L'innovazione nella nostra tradizione non manca, anzi. Siamo un Paese imprenditoriale e manifatturiero, molto innovativo. Ma oggi il concetto stesso di innovazione sta cambiando. Oggi per metterla in moto serve un contributo interdisciplinare di soggetti che non sono soltanto i dipendenti o gli studiosi di un centro di ricerca. Quest'ultima deve essere spontanea e deve nascere da un interscambio tra soggetti. Ogni settore ha bisogno di un ecosistema aperto per rimanere competitivo». Tutto questo ha portato alla nascita a Milano del Fintech District, progetto che nasce proprio dalla volontà di creare un ecosistema di innovazione in chiave competitiva. «Se tutta l'innovazione viene prodotta all'estero, si corrono due ri-

schì. Primo: sei obbligato a importarla e quindi arrivi in ritardo. Secondo: probabilmente non è quella che serve a al tessuto del Paese», spiega ancora Sella. Il distretto invece vuole favorire lo sviluppo dell'industria finanziaria del futuro e la crescita delle aziende del settore. Si tratta in sostanza di un hub (la sede è in via Filippo Sasseti 32) in cui i principali operatori del fintech presenti in Italia hanno la possibilità di lavorare insieme per favorire la nascita di collaborazioni industriali e commerciali e attrarre nuovi investimenti sulla scia di altre esperienze già presenti a livello internazionale come Level39 a Londra o Station F a Parigi. Ma come fa una banca a digitalizzare «il rischio»? La vera domanda, risponde Sella, «è come si può modificare il modello di business». La digitalizzazione, prosegue, «va a toccare tutte le attività tipiche del nostro settore che gestisce transazioni, rischio e relazione con il cliente, cioè anche informazioni. Alcune norme (come la Psd2 sui servizi di pagamento e la Gdpr) ci impongono di aprire all'innovazione e questo obbliga gli operatori di mercato a fare scelte. La nostra è quella di provare a lavorare per creare un'infrastruttura tecnologica aperta a partire dalle Api, le interfacce tecnologiche». Per farlo, Banca Sella potrebbe anche procedere ad acquisizioni. «In generale le micro operazioni, quelle che ruotano intorno a idee, uomini e startup, saranno numerose sul mercato. Noi guardiamo ad alcune opportunità come normale sviluppo dell'open innovation, ma non le definirei operazioni, piuttosto adattamenti che faremo per adeguarci allo scenario». (riproduzione riservata)



Pietro Sella



## CONTRARIAN

### CINQUE MOSSE FINTECH CHE DARANNO SCACCO AL MERCATO NEL 2018

► Come si evolverà, quest'anno, il settore del Fintech e quali cambiamenti produrrà nel mondo? BorsadelCredito.it, operatore italiano di peer to peer lending per le pmi, parte da un numero: secondo il provider di statistiche Usa Statista.com, nel 2018 il Fintech sarà la più grande industria dell'economia globale: in servizi di tecnologia finanziaria si investiranno 8 miliardi di dollari. L'82% delle banche yankee e l'86% dei manager interpellati al riguardo dichiarano che nel corso dell'anno potenzieranno la loro spesa per Fintech. Il P2P lending è una parte importante del Fintech e ha un valore disruptive per le banche. **1) L'ascesa inarrestabile dei Millennials (anche in Italia).** Secondo un'indagine condotta dall'Osservatorio Fintech & Digital Finance della School of Management del Politecnico di Milano in collaborazione con Nielsen, il 16% degli italiani nel 2017 ha fatto ricorso ad almeno un servizio Fintech. La fetta sale a oltre il 30% se si considerano i soli Millennials, i nati dopo il 1980. Il servizio più usato è stato il Mobile Payment, seguito da mobile wallet, strong authentication, trasferimenti di denaro P2P, trading di criptovalute, chatbot e crowdfunding, robo advising. I Millennials iniziano a ridisegnare i confini del futuro di finanza e affini: se il campione totale indica le banche come gestori preferiti dei propri risparmi (per il 67%) e i finanziamenti (57%), ci sono ambiti in cui le banche hanno già perso il proprio primato. Per esempio il Mobile Payment (su cui vincono i siti di e-commerce). Se isoliamo di nuovo il risultato relativo ai soli Millennials il dato per le banche è ancora più sfavorevole, ed esse perdono terreno non solo sui pagamenti mobili ma anche sui finanziamenti e sulla gestione dei risparmi, settori per i quali aumenta il numero di utenti che si rivolgono a società di consulenza e di telefonia. **2) La blockchain.** Di bitcoin parlano tutti da almeno un anno, soprattutto nell'ambito di un trading finanziario che ha poco a che fare con il Fintech. Il segreto e la forza sottostante alle monete è quello che si trova sotto, cioè la blockchain, una sorta di libro contabile virtuale condiviso in cui ogni utente registra avere e dare e attraverso cui può inviare denaro o altri beni in maniera immediata e gratis e soprattutto senza servirsi di un intermediario. In questa tecnologia

che si presta a usi diversi, dalla sanità alla finanza, ai prestiti, si annidano inimmaginabili meraviglie tutte ancora da inventare. **3) La Bce guarda alla Dlt,** Distributed ledger technology, «un database di operazioni distribuito su una rete di numerosi computer, anziché custodito presso un nodo centrale. Di solito tutti i membri della rete possono leggere le informazioni e, a seconda dei permessi di cui dispongono, possono anche aggiungerne». La definizione è contenuta in un post sul sito della Bce che spiega di interessarsene perché questa tecnologia (basata ancora sulla Blockchain) può contribuire a rendere trasparenti le transazioni all'interno dell'area euro garantendo la protezione dei dati. Le banche maggiori ma anche le aziende non finanziarie integrano sempre più la Dlt nei loro business e nelle attività di pagamento. **4) Roboadvisor? No, intelligenza artificiale nelle banche (al posto degli sportelli).** Il già citato Osservatorio Fintech & Digital Finance ha censito 50 chatbot di istituti finanziari e oltre 110 modelli di robo advising nel mondo. Siamo ancora a un livello di sviluppo embrionale, ma secondo questa indagine, molte delle realtà coinvolte intendono lanciare il proprio servizio di supporto alla clientela basato sull'AI nel corso del 2018. L'intelligenza artificiale sarà sempre più presente come strumento per offrire servizi ai clienti finanziari, in un settore che diventa via via più disintermediato. **5) Non solo startup.** Il Fintech non è più appannaggio solo delle startup. Assicurazioni, società di consulenza finanziaria, catene di supermercati, telco, e operatori digital come Google, Amazon, Facebook e Apple sono tutti insieme nell'arena. Rendendo il Fintech sempre più mainstream e il mercato vicino alla piena maturità.





RETI

# Tim-Open Fiber, dossier in parallelo

Antonella Olivieri ▶ pagina 27

**Tlc/1.** Nessuna delibera per ora sullo spin-off - Project financing in vista per lo sfidante

# Tim-Open Fiber, sulle reti i dossier avanti in parallelo

A inizio marzo i piani industriali di entrambe le società

## LAVORI IN CORSO

L'incumbent aspetta il nuovo Governo e l'analisi di mercato dell'Agcom - La società della fibra si prepara a negoziare con UniCredit, SocGen e Bnp

**Antonella Olivieri**

■ La strada per lo scorporo della rete Telecom è ancora lunga (c'è chi prevede anche un paio d'anni) e non è destinata a intrecciarsi a breve con quella di Open Fiber, con la quale non risultano contatti. Al consiglio Telecom del 6 marzo - già in calendario per l'esame di bilancio e piano industriale - si inizierà a parlare del progetto di separazione volontaria della rete d'accesso - dalla centrale all'utente finale - in una società ad hoc, con circa 20mila addetti e posseduta al 100% da Telecom Italia. Ma, almeno a oggi, non sono previste delibere che si traducano nell'immediato in una pre-notifica all'Agcom.

L'Authority delle comunicazioni - alla quale l'ipotesi è già stata illustrata a grandi linee - ha ancora in corso un'analisi di mercato che dovrebbe concludersi a giugno. Per allora si saprà se dalle urne sarà uscita una maggioranza in grado di esprimere un Governo stabile. Fermo restando che già oggi - con diverse sfumature - tutte le forze politiche si sono dette a favore della separazione della rete,

mentre Oltremarica si è riaperto il dibattito sul futuro dell'infrastruttura di British Telecom. Secondo indiscrezioni di stampa, Londra vorrebbe accelerare lo sviluppo della fibra con una separazione completa di Open Reach, la divisione autonoma della rete d'accesso tramite la quale si prevede di raggiungere nel 2020 solo 3 milioni di famiglie britanniche con la fibra ottica integrale.

Telecom Italia ha cercato di giocare d'anticipo con una proposta che è stata ben accolta dal ministro dello Sviluppo economico del Governo uscente, Carlo Calenda. Ma il tema è anzitutto tecnico e aziendale. Per valutare costi/benefici del progetto bisognerebbe mettere sul piatto le condizioni regolatorie che già in passato si sono rivelate un ostacolo sul cammino dello spin-off. Giovedì scorso, alla celebrazione del ventennale dell'Agcom, l'ad di Telecom Amos Genish aveva sollecitato l'evoluzione del quadro normativo verso misure a sostegno dell'innovazione e degli investimenti, piuttosto che solo a tutela della concorrenza. Ma la posizione iniziale dell'Agcom - a stare alle parole del presidente Angelo Marcello Cardani - sembra invece essere improntata alla cautela. Cardani, nella stessa occasione, ha parlato di «investimenti ancora insufficienti» per lo sviluppo della

banda ultralarga (Telecom, da parte sua, dichiara una copertura al 77% con Fttc e Fttb) e della necessità, per favorire gli investimenti da parte di tutti, di mantenere una «regolamentazione asimmetrica», che, tradotto, significa non lasciare mano libera all'incumbent.

Nel caso della fibra la concorrenza si chiama Open Fiber, la joint Cdp-Enel che ha rilevato Metroweb e che molti vedrebbero in futuro integrarsi con la rete dell'incumbent, anche se l'ad di Enel, Francesco Starace, ha più volte escluso l'ipotesi. Anche Open Fiber - 560 dipendenti e 250 collaboratori fissi a oggi - dovrebbe approvare nella prima settimana di marzo il piano industriale del nuovo ad Elisabetta Ripa. Un passaggio necessario anche per avviare il negoziato per il finanziamento dell'infrastruttura su scala nazionale (con la formula dell'Fttb, fibra fino all'abitazione/ufficio) da realizzarsi entro il 2022. Il project financing avrà come interlocutori naturali i tre istituti



di credito - UniCredit, SocGen e Bnp - che hanno fornito i primi 500 milioni ottenendo in cambio il pegno sulle azioni di Open Fiber. La Bei, da parte sua, avrebbe dato la disponibilità a garantire i finanziamenti bancari fino ad altri 500 milioni. Un percorso parallelo, dunque, dal momento che oltretutto non risultano ancora contatti tra Open Fiber e Telecom, neppure per prenotare l'affitto della rete nelle aree a fallimento di mercato dove lo sfidante ha vinto i bandi Infratel e l'incumbent ha fermato i lavori del progetto Cassiopea.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Tlc/2.** Ieri l'incontro dell'ad con le organizzazioni

# Genish ai sindacati: il perimetro resterà lo stesso

## GLI APPALTI

Dopo il giro di vite annunciato ai fornitori il manager ha assicurato che prenderà personalmente in mano la questione

**Andrea Biondi**

■ «Un processo volontario», ma anche un passo in avanti che pone Tim «all'avanguardia nel mondo delle tlc». E comunque nel progetto di societizzazione della rete non c'è nulla di finanziario, ma solo l'obiettivo di creare un modello di *equivalence* diversa, più utile al Paese, agli operatori e a Tim.

Questo in sostanza quello che avrebbe detto l'ad di Telecom Amos Genish ai sindacati di categoria (Slc Cgil, Fistel Cisl e Uilcom Uil) incontrati ieri. Un summit durato un'ora e mezza in cui il ceo di Tim ci ha tenuto a rassicurare le organizzazioni: «Ci ha detto - spiega il segretario generale di Uilcom Uil Salvo Uglierolo - che il perimetro occupazionale e industriale non è in discussione».

Insomma, niente Ipo e niente fusione con Open Fiber a voler leggere complessivamente il messaggio che l'ad di Tim ha voluto condividere su un progetto di societizzazione della sul quale (si veda *Il Sole 24 Ore* del 9 febbraio) i sindacati hanno da subito espresso timori legati sostanzialmente a possibili problematiche occupazionali dovute a una sostanziale separazione in due delle attività della compagnia telefonica: da una parte una Tim con la rete, dall'altra una Tim che si occupa di servizi come Vodafone, Wind Tre e gli altri competitor attuali e futuri (leggi Iliad).

«L'ad di Telecom - aggiunge Uglierolo - ha garantito continua disponibilità a mantenere un confronto su questo come su altri temi. Noi dal canto nostro rimarremo vigili e comunque rivendichiamo un'assenza da parte del Governo. Il nostro auspicio è che il Governo intervenga nella discussione se il progetto dovesse andare avanti». Tema questo dell'intervento del governo (ormai quello

che verrà dopo il 4 marzo) sul quale pone l'attenzione anche il segretario generale della Fistel Cisl Vito Vitale che parla di «operazione in fase embrionale», ma che necessita «del coinvolgimento di Agcom e del Governo per la complessità della riorganizzazione». Più tranchant Marco Del Cimmuto (Slc Cgil): «L'incontro non dissipa preoccupazioni che avevamo. E per questo è necessario l'intervento del Governo».

Di certo l'ad di Telecom ha posto all'attenzione dei sindacati alcuni punti fermi, a partire dall'orizzonte temporale che non sarà breve e che partirà dopo il 6 marzo, cioè dopo l'approvazione del Piano industriale da parte del Cda, con la presentazione in Agcom.

Quello di cui si parla però, ha tenuto a precisare l'ad Telecom, non è uno scorporo, ma una societizzazione. Ipo e fusione con Open Fiber non sono in agenda e non rientrerebbero nel progetto. Questo il messaggio espresso davanti alle componenti sindacali che con l'azienda hanno in discussione un piano di riorganizzazione del personale che prevede fino a 6.500 uscite fra prepensionamenti ex legge Fornero e incentivi all'esodo.

Di questo, tuttavia, non si è parlato durante l'incontro in cui invece i sindacati hanno messo sul tavolo il tema appalti dopo la lettera ai fornitori (circa 7 mila) in cui Tim ha chiesto uno sconto dal 10 al 20 per cento. Genish ha detto che si occuperà personalmente del dossier e ha dichiarato, secondo la ricostruzione dei sindacati, che «il tutto è finalizzato a conseguire l'equità dei prezzi applicati a Tim dai fornitori». Sul punto però Uglierolo (Uilcom Uil) mette in guardia: «C'è il rischio scompensi occupazionali sull'indotto Tim, in particolare nel mondo contact center e rete e abbiamo chiesto una maggiore attenzione in questi due ambiti dove secondo i sindacati oggi c'è equilibrio occupazionale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

