

Rassegna del 16/12/2019

Messaggero	7	Intervista a Paola Pisano - «Pronta l'AppIO: si potranno pagare bollo auto, Tari e mensa scolastica»	Malfetano Francesco	1
L'Economia del Corriere della Sera	50	Spese e regali di Natale: così con la carta si risparmia - Carte di credito care? Così tagliate le spese	Puato Alessandra	3
L'Economia del Corriere della Sera	51	Volano le prepagate, occhio alla ricarica	A. Pu.	6
L'Economia del Corriere della Sera	58	Fintech & Co. Ecco la carica dei 13 milioni	Puliafito Patrizia	7
L'Economia del Corriere della Sera	24	Tech e governance i nodi del credito	Righi Stefano	9
Repubblica Affari&Finanza	28	Pagamenti online più a rischio sicurezza in calo da due anni	Romiti Maria_Luisa	11
Repubblica Affari&Finanza	53	Rapporti Innovazione - Pagamenti a tutto touch	Dell'Olio Luigi	13
Repubblica Affari&Finanza	38	Focus Fintech - Offerte personalizzate e multicanale la strategia per fare felice il cliente	Dell'Olio Luigi	15
Repubblica Affari&Finanza	39	Focus Fintech - "La missione della banca innovativa è semplificare la vita a buon prezzo"	I.d.o.	18
Repubblica Affari&Finanza	53	Rapporti Innovazione - La tecnologia che cambia volto al mercato	I.d.o.	20
Repubblica Affari&Finanza	49	Rapporti Innovazione - Burocrazia soft, c'è il cloud per amico	Di Palma Sibilla	21
Repubblica Affari&Finanza	48	Rapporti Innovazione - Aziende piccole e guerra dei dazi c'è uno scudo per l'agroalimentare	Frojo Marco	23
Repubblica Affari&Finanza	52	Rapporti Innovazione - Anche l'autostrada diventa green	De Ceglia Vito	25
Repubblica Affari&Finanza	50	Rapporti Innovazione - CoopVoce, arriva la nuova Sim non servirà solo per telefonare	v.d.c.	27
Repubblica Affari&Finanza	41	Focus Big Data - Intel, la nuova virata hi-tech il pc su misura del cervello	a.fr.	28
Repubblica Affari&Finanza	40	Focus Big Data - L'analisi - La svolta digitale a passo di carica ma all'appello mancano specialisti	Frollà Andrea	30
Repubblica Affari&Finanza	22	Affari in piazza - ePrice la peggiore in Borsa scontro tra Sator e l'ad Ainio	Bonafede Adriano	33
Italia Oggi Sette	19	Spazio ai pagamenti hi-tech	Greguoli Venini Irene	34
Italia Oggi Sette	5	Nuovi sodalizi banche-fintech	Tomasicchio Roxy	36
Giorno - Carlino - Nazione Economia&Lavoro	15	Apri la vetrina dell'innovazione - Al via il summit delle startup La vetrina dell'innovazione	Firenzani Cosimo	38
Giorno - Carlino - Nazione Economia&Lavoro	16	Fiducia nelle neo aziende Crescono bonus e incentivi	Firenzani Cosimo	40
Italia Oggi Sette	1	Autonomi parasubordinati	Longoni Marino	41
Messaggero	17	Così la carta d'identità entra nello smartphone	Malfetano Francesco	42
L'Economia del Corriere della Sera	59	Una mappa dell'innovazione, tra big data e nuvola	U.Tor.	44
L'Economia del Corriere della Sera	59	Intelligenti e sulla nuvola: due passi per andare oltre il 4.0	Torelli Umberto	45
L'Economia del Corriere della Sera	26	Internet delle cose Scatta, invia, lava	Gasperetti Marco	47
L'Economia del Corriere della Sera	39	Logistica, meno posti con i robot	c.cl.	49
L'Economia del Corriere della Sera	6	Il punto - Hi tech, l'Europa ora corre Noi camminiamo Basta lamentarsi	Manca Daniele	50
Gazzetta del Mezzogiorno	11	Intelligenza Artificiale e umanizzazione delle cure	...	51
Sole 24 Ore	3	Industria 4.0, incentivo pari al 40% della spesa iniziale	Meneghetti Paolo	52
L'Economia del Corriere della Sera	29	Il duello - Wei Didi Chuxing vs Green Lyft	Cimpanelli Giulia	53
Sole 24 Ore	3	Investimenti, tax credit ad ampio uso e recupero accelerato - Recupero accelerato e facilità di utilizzo: il tax credit sfida il bonus investimenti	Dell'Oste Cristiano - Parente Giovanni	57
Stampa	14	Burocrazia assediata dai pirati informatici Allarme per la Sanità - La pubblica amministrazione assediata da pirati informatici Allarme per i dati sanitari	Pinna Nicola	60
Stampa	15	Nell'Ue l'Italia all'ultimo posto Infettati quattro computer su 10	NIC.PIN.	64
Corriere della Sera	35	L'impresa incontra l'accademia. A Ca' Foscari un hub che innova	Fedeli Damiano	65
L'Economia del Corriere della Sera	50	E parte la battaglia sulle rate trasparenti: tassi fra il 6% e il 24%	A.pu.	67
L'Economia del Corriere della Sera	49	L'Economia d'Italia Campania - Da Milano a Napoli, fattore 5G	Savelli Fabio	68

L'intervista Paola Pisano

«Pronta l'AppIO: si potranno pagare bollo auto, Tari e mensa scolastica»



LA MINISTRA PER L'INNOVAZIONE: «DA FEBBRAIO UN'APPLICAZIONE CHE METTE ON LINE MOLTI SERVIZI DELLA PA»



«CON LO SMARTPHONE POSSIBILE ANCHE SALDARE LE MULTE FORTE SPINTA AL 5G NUOVE ASSUNZIONI MIRATE IN ARRIVO»

Una app per pagare multe e bollo auto dallo smartphone, l'identità digitale dei cittadini - e quella del Paese - tutta da costruire, nuove competenze e assunzioni necessarie per un'infinità di progetti da portare a casa. Per Paola Pisano, ministro per l'innovazione tecnologica e la digitalizzazione, appena battezzato "Mid", «è il momento della concretezza». È cioè di risollevarne un Paese che in Europa è 24esimo tra i 28 per "digitalizzazione dell'economia e della società" e che vede solo il 37% degli utenti utilizzare i servizi online della Pubblica Amministrazione. Per farlo «abbiamo impostato la nostra strategia su delle azioni anche piccole che possono avere un ritorno a breve» spiega il ministro che, prima di ogni altra cosa, sembra voler evitare di diventare una "misura spot" del Governo e infatti non risparmia una frecciata a chi l'ha voluta a Roma: «Creare il ministero dell'Innovazione fa figo, far lavorare un ministero dell'innovazione però fa paura».

Azioni «piccole» e risultati immediati. Ministro lei è a lavoro da tre mesi, ci fa un esempio?

«L'appIO sicuramente. Entro fine febbraio il cittadino dopo aver scaricato l'app sullo smartphone e aver eseguito l'accesso con l'identità digitale avrà a disposizione i servizi della Pa. Non solo potrà ricevere comunicazioni ma anche pagare Tari, bollo auto, multe oppure iscrivere i figli a scuola e pagare la mensa. Si evitano code e complicazioni».

Un altro è PagoPA, il sistema per effettuare pagamenti elettronici verso la Pa, la cui obbligatorietà però potrebbe slittare a giugno 2020.

«Oggi non c'è l'obbligo ma lavoriamo per lo "switch off", come avvenuto con la fattura elettronica, per fare in modo che non ci siano periodi di sperimentazione con parallelismo tra analogico e digitale. Utilizzeremo questo modello ma è ovvio che non potremo farlo dal 1 gennaio. L'importante è che i cittadini che vogliono farlo ora possono, che i costi si abbattano e che risolviamo il problema delle "cartelle pazze"».

Cosa intende?

«Si parla spesso di "cartelle pazze" che sono figlie del fatto che alcune cose vengono gestite in modo manuale. Con PagoPA la pubblica amministrazione ha la certezza immediata del pagamento».

Secondo l'Ue il grande problema digitale della Pa è il "capitale umano". Mancano le competenze? Come si risolve?

«È andato tutto in sfacelo perché viene assunto sempre il solito profilo. Ancora adesso nei contratti c'è scritto che le persone debbono sapere usare linguaggi di stenografia ma la stenografia non si fa più. Per questo, con una campagna di assunzioni in atto da parte della Pa (500mila posti in 3 anni ndr), noi ci siamo messi a riscrivere la parte di competenze necessarie. Mettere dentro i giovani non serve a nulla, se non hanno le competenze necessarie. Fino ad ora non è stato fatto perché pensare all'innovazione non era interessante mentre per noi è la priorità».

Servono uomini e risorse però. Nella manovra ci saranno i 34 milioni promessi?

«Oggi al Mid siamo una ventina

e dobbiamo diventare 100 il primo anno, 200 il secondo e 300 il terzo, di profili molto alti. Li abbiamo già iniziati a definire e le posizioni aperte sono sul nostro sito».

E i soldi?

«Ci dovrebbero essere ma è una manovra complicata. Se ci saranno sorprese negative c'è da pensare se questa smart nation si vuol fare o no. Creare il ministero dell'Innovazione fa figo, far lavorare un ministero dell'innovazione fa paura perché noi digitalizziamo, semplifichiamo, rendiamo le cose trasparenti, togliamo la burocrazia e i contanti».

Si parla tanto di 5G ma il progetto della banda ultra larga vede un Paese spaccato. È terminata solo in un Comune su mille. Lei ha ricevuto le deleghe per il Cobul (Comitato per la banda ultra larga). Come si fa?

«Ci sarà un incontro il 19 dicembre, la priorità è capire come mai siamo solo al 2% della copertura delle aree bianche. Se ci sono problemi burocratici o di consegna del lavoro da parte di aziende o della Pa, l'importante è sbloccare tutto per far ripartire i lavori».

Il confronto Telecom-Open Fiber per la rete unica però non sembra spingere verso questa direzione.

«Non c'è molto da dire: Open Fiber deve coprire le aree bianche (dove gli investitori privati non intendono investire ndr) senza possibilità di replica e poi che c'è una lotta sulle aree nere che comunque ora sta coprendo TIM. Poi se tutta la partita si gioca sul possedere o meno la rete, ricordiamoci che quella rete fin da quando è stata posata è stata pagata dai contribuenti».

Francesco Malfetano

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**La ministra
per
l'Innovazione
tecnologica
Paola
Pisano**



CONSUMI SPESE E REGALI DI NATALE: COSÌ CON LA CARTA SI RISPARMIA

di **Alessandra Puato** 50

Carte di credito care? Così tagliate le spese

Si annuncia un Natale all'insegna del commercio elettronico. Ma in due anni il canone medio è salito dell'8%. Una guida per risparmiare

di **Alessandra Puato**

La settimana scorsa Sergio Mattarella, presidente della Repubblica, ha chiesto rigore contro l'evasione fiscale. Un metodo è ridurre i contanti con l'uso delle carte di pagamento che in Italia sta aumentando, nonostante i ritardi, anche per il successo dell'e-commerce. «Fino al 2018 l'e-commerce valeva l'8-10% del mercato delle transazioni di moneta elettronica, ora nel nostro caso è il 15% — dice Luca Gasparini, chief business officer di Iccrea, banche di credito cooperativo —. I pagamenti con le carte da noi crescono del 22% l'anno».

L'incremento

Anche i costi del denaro di plastica per i consumatori, però, stanno salendo. Il canone annuo medio delle 19 carte di credito più diffuse è oggi di 37,64 euro, dice l'analisi dell'equipe di Stefano Caselli, prorettore dell'Università Bocconi, per *L'Economia del Corriere della Sera*. Era a 34,70 euro due anni fa, un incremento dell'8,5%. Stabile, invece, la commissione per l'anticipo di contanti al 3,6%. Comunque alta: significa che per prelevare con la carta di credito 250 euro se ne lasciano una decina all'emittente. Meglio evitare e finanziarsi con un prestito.

«Per Natale ci aspettiamo picchi negli acquisti online simili al Black Friday — dice Poste Italiane che con 28 milioni di carte dichiara una quota di mercato del 25% nella spesa via Internet —. Nei primi nove mesi i pagamenti

via Internet che transitano sulle nostre carte sono aumentati del 20% rispetto al gennaio-settembre del 2018, a 23 miliardi di euro, contro il 17-18% del mercato. Dovremmo mantenere questi livelli». Poste è leader nelle prepagate (vedi articolo a fianco), ma è anche sulle carte di credito — per il cui uso non si paga nulla, le sole spese sono il canone e la commissione di anticipo contante — che è partita la concorrenza, spinta anche dalle fintech. L'effetto è un'ampia forbice dei prezzi.

Il canone annuo oscilla fra zero (AgosPay Plus, Carrefour-Findomestic) e 80 euro (Amex carta Verde), mentre la commissione per l'anticipo contante è sempre fra il 3 e il 4%. Ci sono carte di credito, nel panel considerato da Caselli-Bocconi, che nel 2017 avevano un canone azzerato e ora invece no: sono quelle delle banche online Ing e Iw Bank, che con le nuove carte Mastercard Gold e Hybrid Classic ora chiedono 36 euro entrambe. Competitiva Fineco con 19,95 euro. Mentre continua la gara finanziaria della grande distribuzione, ora fra Esselunga e Carrefour: la carta di credito della prima (Fidaty Plus) è conveniente con 23 euro l'anno e quella dei francesi addirittura è a canone zero (3% l'anticipo contanti).

Le proposte

Il panorama, insomma, è ormai variegato e si può scegliere il prodotto più conveniente. «Il ruolo delle carte è diventato centrale — dice Caselli —. Fi-

nalmente è emerso nel dibattito politico che promuovere i sistemi di pagamento elettronici è una forma di emersione dell'evasione. Più si diffonde l'uso delle carte, più si generano economie di scala e si abbassano i costi per il pubblico». Secondo Caselli i costi annui delle carte, in generale, sono contenuti, ma è proprio su questo fronte che «si può lavorare segmentando la clientela». Due le proposte: uno, «costi che scendono se il cliente riduce o azzerava l'uso del contante nel corso del tempo». Secondo, fasce di prezzo diverse per età e situazione lavorativa (impiego stabile o no).

Lo stralcio dalla legge di Bilancio 2020 delle sanzioni ai commercianti che non usano il Pos e non accettano le carte, al contrario di quanto impone la legge, non è piaciuto a tutti. «Ci ha deluso», dice Altroconsumo. E Gasparini di Iccrea ammette: «Ci si aspettava una presa di posizione più ferma». Inoltre le commissioni bancarie per gli esercenti continuano a incidere sulla diffusione del denaro elettronico. Inutile pensare al costo «tutto zero» in futuro, visti i costi di infrastruttura e filiera. Però, è chiaro che «se si alza la base clienti i costi potranno scendere», come dice il manager Gasparini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'impennata del digitale

Transazioni con strumenti di pagamento alternativi al contante, 2013/2018, milioni di unità

	Numero	Quota	Var.
Carte di pagamento	4.087	59,6%	+71,6%
Disposizioni incasso	1.182	17,2%	+28,6%
Bonifici	1.436	20,9%	+10,9%
Assegni bancari	136	2%	-37,9%
Assegni circolari	16	0,2%	-51,5%
Totale	6.857	100%	+41,4%

Fonte: elaborazioni Abi su dati Banca d'Italia, Economie regionali (2019)

I consigli
Fonte: elaborazione Altroconsumo per L'Economia del Corriere della Sera

- 1** Se vi rubano o perdetevi la carta di credito o prepagata, fate subito denuncia. Dopo il blocco della carta nulla può esservi chiesto e prima al massimo la responsabilità è di 50 euro se è appurata la frode
- 2** Quando acquistate online con carta, verificate che non ci siano commissioni aggiuntive al prezzo. Non possono essere applicate: se ci sono, meglio cambiare sito
- 3** Evitate, se possibile, il prelievo di contante con la carta di credito. Le commissioni vanno dal 3% a oltre il 4%: come dire che ogni 250 euro perdetevi da 7,50 a dieci euro
- 4** Non moltiplicate le carte e valutate con attenzione i costi: canone effettivo annuo, prelievo di contanti, eventuale ricarica. Non esistono offerte completamente a zero

La mappa delle spese

Dati in euro al 7/12/2019

Banche e Poste

Finanziarie

Grande distribuzione

	Carta	Canone annuo	Anticipo contante
Ing Direct	Mastercard Gold	36 ¹	4% min. 3
Iw Bank	Hybrid Classic	36	4% min. 3
Fineco	Credit Multifunzione	19,95	2,9
CheBanca!	Mc	24 ²	4% min. 2,50
Creдем	Ego Classic Visa	39 ³	4% min. 2,50
Poste Italiane	Bancoposta Classica	37	4%
Unicredit	Flexia Card Classic	42	4% min. 2,50
Bnl	Bnl Classic	40 ⁴	4% min. 2,58
DB Prestitempo	Classic Visa	40	4%
Mps	Mps Classic	40,50 ⁵	4,10% min. 0,50
Santander	Santander	Fino a 50	4% min. 2,58
Banco Bpm	Cartimpronta Classic	50	3% min. 3 euro
Intesa Sanpaolo	Classic Card	60	4% min. 2,50
Agos	Agospay Plus	Zero	4%
Nexi	Nexi	Fino a 50	4% min. 0,52
Findomestic	Cartanova	47,88 ⁶	Zero
Amex	Carta Verde	80	3,9% min. 1,25
Carrefour	Carrefour Findomestic	Zero	3% min. 3 euro
Esselunga	Fidaty Plus	23	3%
Media		37,64	3,61%

Fonte: elaborazione Stefano Caselli Università Bocconi per L'Economia del Corriere della Sera

1) 2 euro al mese, zero se la spesa è meno di 500 euro o se c'è un rimborso rateale in corso **2)** zero se la spesa è oltre 5 mila euro; **3)** zero il primo anno o con spesa di 6 mila euro; **4)** zero il primo anno; **5)** 7,50 con spesa superiore a 6 mila euro; **6)** 3,99 euro al mese, zero nei mesi in cui non c'è spesa

Le 10 più convenienti per 3 categorie di clienti

Profilo 1 - Carta prepagata,
6 ricariche, costo di emissione,
uso solo online (dati in euro)

Carta	Emittente	Circuito	Per chi?	Con Iban per fare pagamenti?	Costo totale del profilo	Costo ricarica in contanti allo sportello emittente	Particolarità
Db Contocarta	Deutsche Bank	Visa Electron	Chiunque	Si	0	0	Nessuna
Hello! Free	Bnl Bnp Paribas	Mastercard, Paypass	Chiunque	No	0	0	Nessuna
Carta Tinaba (con app)	Nexi	Mastercard	Chiunque	No	0	0	Ricarica da app
Hype Start (con app)	Banca Sella	Mastercard	Chiunque	Si	0	0	Ricarica da app
Carta Flash La Statale	Intesa Sanpaolo	Mastercard	Studenti e personale Università degli Studi di Milano	No	5	1	Prima ricarica gratuita contestuale all'emissione
CartaConto	Crédit Agricole Cariparma	Mastercard	Chiunque	Si	5	1	Prima ricarica gratuita contestuale all'emissione
Revolut card	Revolut	Mastercard	Chiunque	Si	6	0	Ricarica via bonifico. Spese di spedizione di 6 euro
Postepay Enel mia	Poste Italiane	Visa Electron	Clienti Enel	No	6	1	Nessuna
Carta Simplicia	Deutsche Bank	Visa Electron	Chiunque	No	9	1	Prima ricarica gratuita contestuale all'emissione. Costo di emissione 5 euro
Paysmart CartaConto	Credit Agricole Cariparma	Mastercard	Chiunque	Si	10	1	Prima ricarica gratuita contestuale all'emissione. Costo di emissione 5 euro
Costo medio migliori 10 prodotti	8,83						
Costo medio mercato	24,59						

Profilo 2 - Prepagata per minore, uso solo online, 6 ricariche (dati in euro)

Carta	Emittente	Circuito	Per chi?	Costo totale del profilo	Costo ricarica in contanti allo sportello emittente	Particolarità
Carta Tinaba (con app)	Nexi	Mastercard	Chiunque	0	0	Ricarica da app
Hype Start (con app)	Banca Sella	Mastercard	Chiunque	0	0	Ricarica da app
Cart@perta Teen	Credito Valtellinese	Visa, Bancomat, Pagobancomat	Chiunque	0	0	Nessuna
Ri-carica OOM+	Cassa centrale BCC Nord Est	Mastercard	Chiunque	0	0	Nessuna
Pay Up Teen	Banca di Sassari	Visa o Mastercard	Chiunque	5	1	Prima ricarica con emissione gratuita
Iostudio Postepay	Poste Italiane	Visa Electron, Postamat	Studenti scuole superiori aderenti	6	1	Nessuna
Carta Simplicia	Deutsche Bank	Visa Electron	Chiunque	9	1	Prima ricarica gratuita all'emissione. Costo di emissione 5 euro
Postepay Junior	Poste Italiane	Postamat, Visa Electron	Chiunque	11	1	Nessuna
CartaFreccia	Nexi	Mastercard	Iscritti Trenitalia	12	2	Ricarica via bonifico
Pay Up Card Direct	Banca di Sassari	Mastercard	Chiunque	12,50	2,50	Prima ricarica gratuita all'emissione
Costo medio migliori 10 prodotti	5,55					
Costo medio mercato	15,72					

Profilo 3 - Carta di credito, 6 estratti conto mensili online di valore superiore a 77,47 euro; acquisti per 1.500 euro (dati in euro)

Carta	Emittente	Circuito	Per chi?	Costo totale del profilo	Prelievo contante area euro	Prelievo contante fuori area euro	Benzina	Canone annuo
Cartimpronta One Webank	We Bank	Visa, Mastercard	Correntisti Webank	0	3% min 3 euro	3% min 3 euro	0	0
Hello! Card	Bnl Bnp Paribas	Mastercard	Correntisti Hello Bank!	0	4% min 2,58 euro	4% min 2,58	0	0
American Express Pay Back	American Express	American Express	Registrati a programma pay back	12	3,9% min 1,25 euro	3,9% min 1,25	0	10 ¹
You&Eni Credit	Nexi	Mastercard	Chiunque	12	4% min 0,52 euro	4% min 5,16 euro	0	12 ²
Carta Fineco	Fineco	Visa, Mastercard	Correntisti Fineco	19,95	2,9 euro	2,9 euro	0	19,95
Carta Widiba Classic	Widiba	Visa, Mastercard	Correntista Widiba	20	4% min 2,50 euro	4% min 2,50	0	20
Esselunga Fidaty Plus	Deutsche Bank	Mastercard	Clienci supermercati Esselunga	23	3%	3%	0	23
Carta CheBanca!	Mediobanca	Mastercard	Correntisti CheBanca! Mediobanca	24	4% min 2,5 euro	4% min 2,5	0	24
BperCard Classic	Banca di Sassari	Mastercard	Correntisti Bper	30,99	4% min 3 euro	4% min 3 euro	0	30,99
Classic Websella	Banca Sella	Mastercard	Correntisti Websella	31	4% min 0,51 euro	4% min 5,16 euro	0	31
Costo medio migliori 10 prodotti	17,29							
Costo medio mercato	52,85							

1) primo anno canone gratuito. Dopo se si usa la carta non si paga il canone; 2) canone gratuito il primo anno e dopo se la spesa annua è pari ad almeno mille euro
Fonte: elaborazione Altroconsumo per L'Economia del Corriere della Sera, novembre 2019; selezione in un paniere di 140 prepagate e 80 carte di credito («mercato»)

ALTERNATIVE

Volano le prepagate, occhio alla ricarica

Per immettere contanti commissioni fino a 2,50 euro, fino a 2 euro per i prelievi. Con le low cost si può ridurre l'esborso del 75%

Aumenta l'uso delle carte di pagamento per gli acquisti online: +48% nel Black Friday, il 29 novembre scorso, rispetto al precedente (dato Sia). E in generale nei cinque anni fra il 2013 e il 2018 le transazioni con carte di pagamento in Italia sono aumentate del 71,6% (Abi-Banca d'Italia, 2019). Fra queste continuano a mantenere un peso rilevante le prepagate, con le quali si può risparmiare più di due terzi rispetto alla carta di credito. Ma attenzione alle commissioni, continuano a pesare.

Truffe e minorenni

Il costo della ricarica in contanti allo sportello e del prelievo possono variare molto: il primo da zero a 2,5 euro, il secondo da zero a 2 euro. A queste spese va aggiunta quella per l'emissione della carta, da zero a 10 euro. Con la prepagata si riducono i danni da truffe e furti, visto che il budget caricato è fisso. E a differenza della carta di credito può essere intestata anche ai minorenni (a costi di emissione a volte un po' più alti). Inoltre non è obbligatorio aprire un conto nella banca che la emette, anche se ormai spesso le prepagate hanno un codice Iban proprio. «Le nostre prepagate sono oltre 19 milioni e crescono a due cifre», dice Poste che ha il 55% del mercato. Ma pensare che, in generale, queste carte siano quasi a costo zero è un errore.

Scegliendo fra i vari prodotti sul mercato, si può risparmiare parecchio. Altroconsumo ha selezionato per *L'Economia del Corriere della Sera* le dieci migliori carte, nel suo panel di 140 pre-

pagate e 80 carte a saldo o opzione, per diversi profili di uso online. Per un uso normale, ipotizzando sei ricariche di prepagate non legate a un conto corrente, il costo di emissione e l'uso solo online, il costo medio tutto compreso è di 3,6 euro per i dieci migliori prodotti contro il 18,65 euro che è la media di mercato. Lo stesso tipo di uso ma per un minore costo nella simulazione 5,55 euro contro una media di mercato di 15,72.

Sono spese parecchio inferiori a quelle con la carta di credito, dove secondo Altroconsumo si spenderebbe 17,29 euro in media fra le dieci migliori offerte e 52,85 euro con i costi di mercato. Qui l'ipotesi è quella di acquisti per 1.500 euro, con sei estratti conto mensili online di valore superiore a 77,47 euro. La differenza credito-prepagate è evidente e sfiora il 75%.

La classifica

È un esempio, certo, ma utile per una classifica orientativa. Fra le prepagate, nella simulazione, sono a costo zero la Db Contocarta di Deutsche Bank (con Iban), e la carta Hello! Free di Bnl-Bnp Paribas, oltre alla Tinaba emessa da Nexi e alla Hype Start di Banca Sella, entrambe ricaricabili con l'app dal cellulare (e la fintech Hype, in particolare, sta facendosi largo nel mercato a colpo di offerte gratuite). Le meno convenienti in questo confronto sono la prepagata di Credit Agricole Cariparma (PaySmart Carta Conto), a dieci euro per il profilo considerato, e la Carta Simplicia di Deutsche Bank. A metà strada carte con pubblico specifico, come quella dell'Università Statale di Milano per il suo personale e i suoi

studenti (Carta Flash): 5 euro il costo del profilo, emissione inclusa (ma per ricaricarla si paga: un euro).

Per i minorenni, le carte prepagate più convenienti in quest'analisi restano Tinaba e Hype Start, a zero euro, ma in compagnia di due strumenti emessi da piccole banche, la Cart@perta Teen del Credito Valtellinese e la Ri-Carica Oom+ della Cassa centrale Bcc Nord Est. Il costo della ricarica, attenzione, tocca invece i 2 euro per la CartaFrecia emessa da Nexi per le Ferrovie dello Stato (per gli iscritti di Trenitalia). E resta comunque di un euro per Poste-Pay Junior. «Ci sono carte molto diffuse, come quella delle Poste, che mantengono il costo per la ricarica — dice Anna Vizzari, economista senior di Altroconsumo che ha curato l'analisi —. In generale, però, gli elementi critici di un tempo non ci sono più, alcune commissioni sono state azzerate e cercando si trovano prepagate *low cost*».

Diverso il caso delle carte di credito. Ormai la commissione per la benzina non c'è praticamente più, ma anche nell'elenco delle dieci carte più convenienti continuano a pesare il costo del prelievo di contante, mai sotto il 3%, e il canone che in media, nei migliori casi, è di 17 euro con punte di 31 euro.

A. Pu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sono gli italiani che hanno utilizzato
nel 2019 almeno un servizio di ultima
generazione per pagamenti e polizze
Il 20% va in banca con lo smartphone

Fintech & Co. Ecco la carica dei 13 milioni

L'Osservatorio della School of Management del PoliMi scatta una foto aggiornata del settore dove è partita la sfida delle terze parti

di **Patrizia Puliafito**

Sono quasi tredici milioni gli italiani (il 29% degli utenti della Rete di età compresa tra i 18 e i 74 anni) ad aver utilizzato, nel 2019, almeno un servizio Fintech e Insurtech, con piena soddisfazione. Il 20% dei clienti bancari ormai si collega al proprio istituto da smartphone o tablet, il 48% da pc. Per comunicare con il proprio istituto, il 10% utilizza i Chatbot. Oltre cinque milioni usano regolarmente il telefonino per pagare bar, ristoranti, negozi e fare prelievi di contante.

Tant'è che le postazioni self-service evolute si moltiplicano rapidamente (l'anno scorso erano già l'11% del totale). Al 31 dicembre 2018, oltre ventimila erano i sottoscrittori dei Roboadvisor e duecentocinquantamila gli utenti di salvadanai digitali. E' quanto emerge dall'ultimo Osservatorio Fintech Insurtech della School of Management del Politecnico di Milano.

L'evoluzione digitale, però, va oltre i pagamenti e i servizi bancari. L'Opening banking — conseguenza dell'introduzione della normativa PSD2 (Payment Services Directive 2), che obbliga le banche ad aprire le proprie AP e condividere i dati dei pro-

pri clienti, previa autorizzazione, con terze parti — è un concetto limitante. Oggi, si parla di Open Finance. La Open Innovation, infatti, sta investendo tutto il mondo finanziario e assicurativo.

L'elenco

In Italia si contano già oltre trecento startup Fintech Insurtech capaci di raccogliere 654 milioni di euro di finanziamenti. In Europa sono già una cinquantina le piattaforme che permettono scambio di dati, attivazione di servizi, ecosistemi di collaborazione e aggregazione di idee. Certo, c'è ancora molta strada da percorrere per arrivare a una diffusione capillare dei servizi finanziari digitali, ma laddove è possibile, questi sono i privilegiati. «Indubbiamente — sostiene Marco Giorgino, direttore scientifico dell'Osservatorio Fintech Insurtech — l'innovazione digitale del settore bancario, finanziario e assicurativo inizia ad avere un impatto visibile, con effetti che diventeranno via via più marcati e non vi è dubbio che assisteremo presto a una profonda trasformazione dell'industria, con la ridefinizione dei confini della competizione».

L'interesse a interagire con le società attraverso i canali digitali, si sta affermando anche nel mondo del risparmio gestito, come confermato dagli stessi operatori. «L'utilizzo della nostra App Arca Fondi e del sito Arca Click sta crescendo a un ritmo superiore al 10% annuo — di-

chiara Riccardo Ceretti, responsabile della Direzione Innovation Lab di Arca Fondi —. Gli accessi sono effettuati per tenere sotto controllo l'evoluzione dei patrimoni investiti, per ottenere informazioni e opinioni sui mercati finanziari, ma anche per sottoscrivere direttamente il fondo pensione aperto Arca Previdenza. Forti di questi risultati stiamo lavorando allo sviluppo di una piattaforma digitale ancora più completa per fornire informazioni e servizi personalizzati ai nostri partner e ai clienti finali».

Per il mondo del risparmio, l'evoluzione tecnologica rappresenta una grande opportunità, ma non è priva di rischi. «Il digitale — aggiunge Giorgino — deve servire per rendere i servizi più qualificati e coerenti con le esigenze del risparmiatore. Mi aspetto, quindi, una forte integrazione tra componente umana e quella tecnologica».

Il problema, oggi, è conquistare la fiducia del cliente. Secondo l'Osservatorio del PoliMi, il 40% degli intervistati dichiara, infatti, una certa resistenza ad affidare la gestione del proprio risparmio, mentre il restan-



te 60%, dovendo scegliere, privilegia ancora le banche tradizionali e le Poste italiane. E' però iniziato il cambio generazionale che determinerà la svolta. «Abbiamo osservato — aggiunge Giorgino — che i giovani, tra i 18 e 24 anni, si affidano meno alle banche (44%) e più a webtech, bigtech e startup». Per concludere, gli operatori si devono porre di fronte a queste sfide? «Per sviluppare il cambiamento — conclude Giorgino — occorre definire strategie di open innovation e collaborare con i diversi attori, in primis fintech e insurtech che, a loro volta, devono saper dialogare con gli attori che hanno posizioni dominanti, per ottimizzare il rapporto costi- benefici».

La finanza 4.0

L'utilizzo e la conoscenza dei servizi finanziari digitali, dati in percentuale

Base = utenti italiani 18-74 anni attivi in Internet (38,7 milioni)



Il gradimento

Voto da 1, per nulla soddisfatto, a 10, molto soddisfatto.

Base = utenti italiani 18-74 anni attivi in Internet che dichiarano di usare il servizio



Il partner giusto

A chi si affiderebbero i consumatori per la gestione risparmi



Ricerche
Marco Giorgino,
direttore scientifico
Osservatorio PoliMi
Fintech Insurtech

TECH E GOVERNANCE I NODI DEL CREDITO

Osservatorio Banca Impresa 2030: entrano Passera e Profumo

di **Stefano Righi**

Ci sono due grandi sfide che guidano l'impegno quotidiano delle banche italiane: l'innovazione e la *governance*. Il caso della Popolare di Bari (vedi servizio a pagina 22) è solo l'episodio più recente di una lunga serie di incidenti causati proprio da una struttura di governo dell'azienda che in diversi casi appare del tutto inadeguata a rispondere alle esigenze di trasparenza e di adeguatezza alle normative internazionali che vengono attualmente richieste alle banche italiane.

Con Kpmg, Aifi e Liuc

L'Osservatorio Banca Impresa 2030, nato in seno alla Liuc, l'università Carlo Cattaneo di Castellanza, a questo tema ha dedicato il secondo anno della sua attività, che si è recentemente completato nella sede milanese di Kpmg con la collaborazione dell'Aifi e del suo presidente Innocenzo Cipolletta. «Abbiamo ampliato il nostro schermo d'osservazione – ha detto Anna Gervasoni, docente di Economia e gestione dell'impresa alla Liuc e guida dell'Osservatorio – per verificare lo stato di innovazione tecnologica all'interno dei principali istituti italiani e abbiamo riscontrato che, a fronte di una visione elefantica del nostro sistema creditizio, le banche di maggiori dimensioni hanno al loro interno delle vere e proprie *top tech*, che sono molto spesso all'avanguardia, specie nell'offerta di servizi basici ai cittadini».

L'Osservatorio, che vede lo *Steering committee* composto tra gli altri da Anna Maria Tarantola, Anna Gervasoni, Daniele

Manca e Giovanni Gorno Tempini vede la partecipazione delle più importanti banche italiane e del loro *top management*: Giuseppe Castagna per Banco Bpm, Massimo Antonio Doris per Mediolanum, Victor Massiah di Ubi, Carlo Messina di Intesa Sanpaolo, Marco Morelli per il Monte dei Paschi di Siena, Gian Maria Mossa per Banca Generali, Andrea Munari per Bnl-BnpParibas, Renato Pagliaro di Mediobanca e Pietro Sella del gruppo Sella. A questi, si sono uniti, dall'ultima seduta dell'Osservatorio, Corrado Passera di Illimity e Alessandro Profumo di Leonardo a sintetizzare sia la vocazione tecnologica di una parte delle banche italiane sia l'attenzione che l'Osservatorio dedica alle imprese leader e al loro rapporto con l'universo del credito.

Durante l'incontro, cui hanno partecipato tra gli altri Giuseppe D'Agostino, responsabile della prevenzione della corruzione e della trasparenza in Consob e la vice direttrice generale della Banca d'Italia, Alessandra Perrazzelli, sono stati messi a fuoco gli aspetti cruciali che l'impatto tecnologico sta avendo sugli istituti di credito. Dai lavori presentati è emerso che la trasformazione in atto deve contribuire a far sì che non si crei un nuovo *framework* regolatorio, avulso dall'operatività o discriminatorio tra operatori tradizionali che innovano e nuovi *player*. In questa cornice condivisa, l'Osservatorio Banca Impresa 2030 ha messo a punto quattro proposte, che sintetizziamo: quando la banca tradizionale opera come una *fintech*, per quella attività deve essere regolamentata al pari delle altre *fintech*, alleggerita e non appesantita dalle normative a cui rispondere; servono norme dinami-

che e adattabili; a livello europeo si dovrebbe evitare la parcellizzazione della normativa; in un mondo «senza confini» *fintech*, nuove banche e banche tradizionali necessitano di modelli omogenei in tema di sicurezza a tutela dei clienti e di correttezza nei processi operativi.

Risorse umane

Quanto al futuro, il tema del 2021 sono le risorse umane, su cui l'Osservatorio ha già iniziato a lavorare. È infatti necessario rimettere al centro del dibattito l'elemento organizzativo: il potenziale delle risorse umane da coinvolgere e sviluppare deve bilanciare in un'ottica sistemica, valorizzazione delle competenze, bontà del servizio, risparmi che possono emergere dall'applicazione diffusa delle tecnologie digitali. Efficienza e profittabilità vanno infatti coniugate con l'*assessment* della forza lavoro. Nell'implementare il rinnovamento tecnologico è quindi necessario rimettere al centro l'uomo. Occorre ripensare ai rapporti con il personale e con la clientela in maniera originale, rivisitando gli schemi ai quali siamo abituati, reinventando i «luoghi» abituali di lavoro e di incontro. Nella dematerializzazione, anche i ruoli fisici tornano ad avere un ruolo, anche se rivisitato, al punto che la parola chiave appare essere «inclusione», sia delle tecnologie che delle persone.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Top tech

Anna Gervasoni,
docente della Liuc

I dati

Pagamenti online più a rischio sicurezza in calo da due anni

MARIA LUISA ROMITI

Secondo il rapporto Verizon, il numero delle aziende che a livello globale raggiunge e mantiene la conformità nella protezione degli acquisti via web è sceso dal 52,5% del 2018 al 36,7% del 2019. E il trend sembra non fermarsi

La sicurezza dei pagamenti deve essere rafforzata: asset e dati delle carte di pagamento sono costantemente minacciati e non sempre le "difese" sono all'altezza della situazione. Le organizzazioni hanno bisogno di programmi di conformità della protezione dei dati (DPCP - Data Protection Compliance Programs) e strumenti di gestione più efficaci per ottenere una protezione dei dati adeguata e sostenibile.

Questo emerge dal Payment Security Report (PSR) 2019 di Verizon, secondo il quale molte aziende non stanno affrontando nel modo migliore i rischi legati ai dati: il 18% delle organizzazioni intervistate non ha ancora definito un piano di conformità, il 20% ha dichiarato che il DPCP è in fase avanzata, mentre nessuna ritiene che il proprio programma abbia raggiunto un livello ottimale. Il report si con-

centra sulla visibilità delle prestazioni, il controllo e la maturità dei DPCP. Include i risultati di 302 verifiche sugli standard di sicurezza dei dati PCI di un vasto gruppo di organizzazioni, comprese grandi multinazionali e aziende inserite nella lista Fortune 500 di oltre 60 paesi. Le valutazioni sono state condotte dal team Verizon di PCI Qualified Security Assessors (QSAs) e da QSA di terze parti, tra cui ControlScan, Foregenix, MegaplanIT e Schellman.

Come il Verizon Data Breach Investigations Report, si basa su casi reali con un focus specifico sui servizi finanziari (50,7%), servizi IT (17,5%), retail (19,9%) e hospitality (10,6%). Le aree geografiche includono America (50%), APAC ovvero Asia-Pacifico (20%) ed EMEA - Europa-Medio Oriente-Africa (30%). Il rapporto include anche i dati del Verizon Threat Research Advisory Center (VTRAC), che dimostra come un programma di conformità privo di controlli adeguati per la protezione dei dati abbia una probabilità superiore al 95% di non essere sostenibile e possa più facilmente essere un potenziale bersaglio di un attacco informatico. C'è quindi una correlazione diretta tra mancato rispetto degli standard di sicurezza e violazione dei dati: tutte le aziende che hanno subito violazioni sono risultate non conformi agli standard di sicurezza.

Secondo il report Verizon la conformità alla sicurezza dei paga-

menti è diminuita per il secondo anno consecutivo. Quando nel 2004 Visa ha lanciato il PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), molti ritenevano che le organizzazioni avrebbero raggiunto un livello di compliance efficace e sostenibile entro cinque anni. Ora, a 15 anni di distanza, il numero di aziende che a livello globale raggiunge e mantiene la conformità è sceso dal 52,5% (PSR 2018) al 36,7%. Localmente, le organizzazioni della regione APAC dimostrano una maggiore capacità di mantenere la piena conformità: lo fa il 69,6% di queste, rispetto al 48% delle aziende dell'area EMEA e appena il 20,4% (1 su 5) di quelle del continente americano.

Sul fronte dei settori, il 39% delle aziende in ambito finanziario ha raggiunto la piena conformità, lo ha fatto più o meno il 37-38% di quelle retail (36,4%) e servizi IT, mentre il comparto hospitality è quello meno sicuro con poco più del 25%.

"Vediamo un numero crescente di organizzazioni che non sono in grado di raggiungere e mantenere la conformità richiesta per il PCI DSS, cosa che ha un impatto diretto sulla sicurezza dei dati di pagamento dei loro clienti", afferma Rodolphe Simonetti, Global Managing Director for Security Consulting di Verizon. "Con la versione dello standard PCI DSS 4.0, che verrà lanciata a breve, le aziende hanno l'opportunità di invertire questa tendenza ripensando il modo in cui implementano i loro programmi di conformità".

© RIPRODUZIONE RISERVATA



numeri



69,6 %

A SORPRESA, ASIA AL PRIMO POSTO

È l'area geografica dove più si mantiene la piena conformità con i regolamenti e le caratteristiche tecniche per la protezione dei dati personali più a rischio come quelli bancari

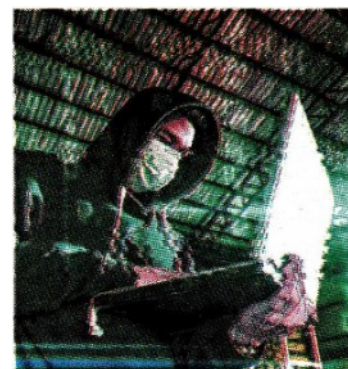
95 %

LA PROBABILITÀ DI ATTACCHI

Le aziende che non sono in conformità con le regole per la protezione dei dati sono quelle che rischiano di più per violazioni dei sistemi informatici e dei documenti "sensibili"

Europa e Usa in crisi

Solo il 48% delle aziende dell'area EMEA e appena il 20,4% (1 su 5) di quelle del continente americano sono adeguatamente protette. Sul fronte dei settori, il 39% delle aziende in ambito finanziario ha raggiunto la piena conformità, lo ha fatto più o meno il 37-38% di quelle retail e servizi IT, mentre il comparto hospitality è quello meno sicuro con poco più del 25%



Rapporti Innovazione**La riforma**

Pagamenti a tutto touch

LUIGI DELLOLIO, MILANO

La seconda direttiva comunitaria Psd2 consente maggiore integrazione alle imprese mentre al retail fornisce la possibilità di accedere a servizi sinora non forniti dalle stesse banche

Gli effetti concreti cominceranno a vedersi tra qualche mese, ma i movimenti sullo scacchiere da parte di banche, advisor e fintech sono già in corso da tempo alla ricerca del posizionamento migliore. La Psd2 è un esempio di normativa che rivoluziona i parametri del mercato spingendo gli operatori a rivedere radicalmente il proprio business in direzione di una maggiore apertura rispetto al passato. Che significa competizione crescente con tutte le minacce e le opportunità che ne seguono.

CHE COSA CAMBIA SUL MERCATO

La seconda direttiva comunitaria sui pagamenti è entrata in vigore in maniera parziale all'inizio del 2018 ed è divenuta pienamente operativa lo scorso 14 settembre con l'obbligo imposto agli istituti finanziari di esporre le proprie Api (Application Program Interface, in sostanza intermediari software che consentono a due applicazioni di parlarsi tra loro) a a terze parti adeguatamente riconosciute. Questi ultimi possono quindi accedere ai conti di pagamento e ai dati sui pagamenti dei clienti bancari, dietro autorizzazione di questi ultimi.

Non a caso si parla in tal proposito di open banking per indicare l'apertura per il settore a maggiore competizione e possibilità di offrire nuovi servizi. «Nel medio periodo questo porterà a una maggiore competizione sul mercato – analizza Marco Folcia, partner di PwC – Oggi è ancora presto per fare bilanci, dato che sono in corso gli aggiustamenti tecnici relativi alla regolamentazione entrata in vigore a settembre».

IMPATTI SUI CLIENTI FINALI

Gli impatti saranno in varie direzioni: «Per quel che concerne la clientela imprenditoriale, i primi movimenti vanno in direzione di offrire un'integrazione dei dati per i clienti multibancarizzati. Così, accedendo a un'unica dashboard, il privato potrà visualizzare tutti i propri rapporti bancari». Servizi di questo tipo, ricorda, sono già utilizzati dalle grandi aziende, che hanno servizi di tesoreria avanzata, ma spesso mancano nelle Pmi, per i costi di gestione necessari. In questa direzione, la Psd2 offre condizioni migliori e a basso costo per le imprese meno strutturate.

Sul fronte retail, invece, la partita si gioca sulla possibilità per le banche di offrire servizi anche in altri settori. Qualche esempio? «Presto potrebbe essere possibile per un cliente acquistare un biglietto per andare al teatro direttamente tramite il proprio conto corrente» sottolinea Folcia.

Che cita un servizio di Intesa Sanpaolo. «L'istituto ha raggiunto un accordo con Vodafone in virtù del quale i sistemi informativi della banca possono essere "chiamati" da quelli dell'operatore telefonico per consentire a quest'ultimo, quando un utente da richiesta di aprire una sim con abbonamento, di verificare se ha un conto

corrente attivo. In prospettiva un operatore telefonico potrebbe acquistare da una banca anche i servizi di scoring per tastare l'affidabilità creditizia del correntista e capire ad esempio se è il caso o meno di vendergli uno smartphone a rate».

LA SFIDA DIMENSIONALE

Presentata così, la seconda direttiva sui pagamenti è un'opportunità anche per le banche tradizionali. Anche se inevitabilmente il nuovo scenario produrrà vincitori e vinti. I primi potranno essere i grandi gruppi tecnologici che guardano con crescente interesse al business bancario, le fintech con idee innovative che daranno vita ad accordi con le banche e gli stessi istituti che hanno deciso di non stare a guardare, bensì di cavalcare l'innovazione aprendosi ai nuovi attori. Ma non è questione solo di sensibilità alle novità. Cavalcare l'open banking richiede competenze professionali e investimenti ingenti. Una prospettiva, sottolinea Folcia, che inevitabilmente favorisce più i grandi gruppi rispetto alle piccole realtà: «La velocità di sviluppo è fondamentale nel campo dell'innovazione. Agire in proprio, senza aspettare che le soluzioni vengano fornite da consorzi esterni che inevitabilmente mettono a punto soluzioni poco personalizzate può fare la differenza».

Dunque la Psd2 porterà a una nuova stagione di aggregazioni in ambito bancario? «Quest'ultima è inevitabile per generare le economie di scala necessarie a preservare i margini, compressi dall'evoluzione normativa e dalla competizione crescente. E l'open banking è solo una delle componenti che spingono in questa direzione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Focus



IL SERVIZIO DI INTESA SANPAOLO

L'istituto bancario ha raggiunto un accordo con l'operatore telefonico Vodafone in virtù del quale i sistemi informativi della banca possono essere "chiamati" da quelli dell'operatore telefonico per consentire a quest'ultimo, quando un utente da richiesta di aprire una sim con abbonamento, di verificare se ha un conto corrente attivo



1

1 L'applicazione della direttiva porterà nell'immediato a maggiore competizione

GETTY IMAGES

Focus

Fintech

Il trend

Offerte personalizzate e multicanale la strategia per fare felice il cliente

LUIGI DELL'OLIO, ROMA

Al bando i prodotti preconfezionati. Ora l'operatore dell'istituto finanziario deve vestire i panni del sarto e tagliare su misura la proposta. Integrando contatti allo sportello con web e device mobili insegue la "customer satisfaction"

Al centro di tutto c'è quella che gli addetti ai lavori identificano come la "customer satisfaction". Che oggi è più difficile rispetto al passato da conseguire non solo perché le aspettative della clientela sono cresciute, ma anche perché tende a crescere la competizione sul lato dell'offerta. Sta di fatto che, pur a fronte di strategie molto diverse tra loro, ad accomunare i processi di progressiva digitalizzazione nel settore dei servizi bancari e dei pagamenti è il cambiamento di prospettiva. Non c'è più un'offerta costruita a monte e non si tratta più di aspettare che sia il cliente ad arrivare in filiale, bensì gli istituti si sforzano di costruire un'esperienza il più possibile personalizzata sul profilo del singolo utente, puntando su un'integrazione tra tutti i canali disponibili, da quelli tradizionali come il contatto allo sportello o il telefono, al web e al mobile.

Secondo uno studio di McKinsey sul mondo delle banche, garantire ai clienti elevati livelli di soddisfazione quando si relazionano con prodotti e servizi dell'istituto non accresce solo la fidelizzazione, con la possibilità di offrire loro nel tempo svariati servizi, ma consente anche di farne degli ambasciatori del brand presso i propri conoscenti.

Da qui la necessità di mettere a punto un "customer journey" personalizzato, un percorso che accompagna il consumatore dall'apertura del conto alla fruizione di tutti i servizi/prodotti di cui ha bisogno. Interrogando i consumatori, gli analisti hanno rilevato che sono tre i fattori capaci più di altri di fare la differenza nelle scelte degli utenti: trasparenza dei prezzi, facilità di comunicazione con l'azienda e possibilità di tenere traccia dello status dei servizi in uso. Ed è quindi su questi aspetti che gli istituti sono chiamati a focalizzare gli sforzi.

SMARTPHONE AL CENTRO

In particolare, i maggiori livelli di soddisfazione si sono registrati tra gli utenti che hanno potuto contare su un percorso interamente digitale, senza dover necessariamente passare per il contatto allo sportello. La diffusione degli smartphone, e quella conseguente delle app, consente oggi di svolgere buona parte della relazione con la banca in mobilità. Secondo uno studio realizzato da Abi e Ipsos, tra il 2014 e il 2018 la quota dei cittadini italiani bancarizzati che opera dal cellulare è passata dal 18% al 33%, arrivando a toccare quota 9,7 milioni in valori assoluti. Chi usa lo smart-

phone, generalmente non rinuncia alle altre occasioni di contatto, tanto che negli ultimi tre anni considerati vi è stata una crescita della frequenza di uso dei vari canali nell'ordine del 25%.

All'incremento nell'utilizzo dei canali fai da te da parte della clientela, e in particolare del mobile banking (con una frequenza media di uso di circa 95 volte all'anno), corrisponde una ricalibrazione nell'uso dei canali fisici attraverso i quali interfacciarsi con un professionista.

OPEN BANKING

Dal lato dell'offerta, sottolinea uno studio di Kpmg, lo sviluppo tecnologico è il principale motore di apertura del settore bancario a nuovi attori, che principalmente fanno capo a due famiglie: i big della tecnologia, nati in settori differenti da quello finanziario ma che possono mettere sul piatto una vasta base clienti e una buona credibi-



lità presso gli stessi; le fintech, società native digitali, che innovano i processi bancari e quelli relativi ai sistemi di pagamento e che spesso danno vita a forme di collaborazione con gli istituti tradizionali.

A favorire questo processo è anche l'evoluzione normativa di matrice comunitaria, che ha il suo caposaldo nella Psd 2, la direttiva europea entrata pienamente in vigore a metà settembre che facilita per i clienti la gestione di più rapporti in essere con banche differenti, con vantaggi soprattutto per le Pmi, tradizionalmente multibancaizzate, ma sprovviste di sistemi per gestire in proprio i servizi di tesoreria. Inoltre la direttiva prevede standard più sicuri per l'autenticazione e la comunicazione nei pagamenti online.

La Psd2 quindi spinge per l'affermazione di un sistema di open banking che tenderà a incrementare la

competizione, ponendosi come una minaccia per gli istituti meno orientati all'innovazione, ma un'opportunità per chi si mostrerà in grado di cavalcarla.

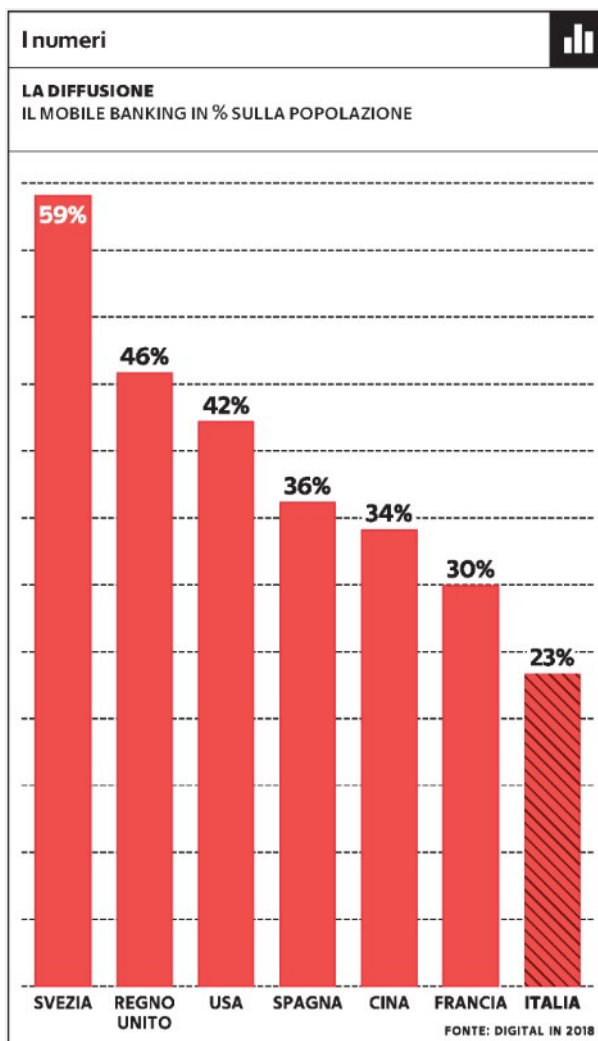
Non solo banking. Il processo di digitalizzazione coinvolge anche i sistemi e i servizi di pagamento, con una progressiva crescita delle transazioni tramite moneta elettronica. In termini assoluti, l'Italia è indietro nel contesto europeo: si piazza al 24esimo posto su 28 totali quanto al rapporto tra il valore delle transazioni effettuate con carte di pagamento e il Pil (in testa c'è la Gran Bretagna, davanti a Portogallo e Francia).

NO AL CONTANTE

Ma lo scenario è in evoluzione. Lo scorso anno in Italia il numero di pagamenti al dettaglio effettuati con strumenti diversi dal contante

è aumentato del 6,8%, secondo quanto emerge dal secondo quanto emerge dall'ultimo Osservatorio Carte di Credito e Digital Payments. La spinta arriva dalla crescente familiarità degli italiani con i pagamenti digitali e anche dalla maggiore sicurezza delle carte rispetto al contante. Per esempio, se si ricevono delle banconote false non c'è modo di rimediare, se si è vittima di una truffa sulla carta di debito o di credito sì. In questa direzione spinge anche il legislatore, interessato a contrastare la piaga del nero, che in Italia raggiunge livelli da allarme rosso. Così nel nuovo anno verrà introdotto il cashback, sistema che favorirà chi utilizzerà in maniera frequente la moneta elettronica, con la previsione di un rimborso di parte dell'Iva pagata per gli acquisti. I dettagli sono ancora da definire,

© RIPRODUZIONE RISERVATA



9,7

MILIONI

Gli italiani che operano in banca dal cellulare. Sono il 33% di chi usa la banca

95

CONTATTI

La frequenza media di uso del mobile banking è di circa 95 volte all'anno

1] Aumenta il numero delle transazioni fatte con pagamenti elettronici



1

Focus Fintech**Il caso****“La missione della banca innovativa è semplificare la vita a buon prezzo”**

ROMA

Il vice direttore generale Paolo Di Grazia rivendica a Fineco il ruolo di precursore del settore. La società utilizza sistemi proprietari e punta “su prodotti di alto livello, esperienze d’uso eccellenti, trasparenza”

La tecnologia come precondizione per fare innovazione, una partita che però si gioca soprattutto sui livelli di servizio da offrire alla clientela. È il senso delle fintech nella visione di Paolo Di Grazia, vice direttore generale di Fineco. Se il termine oggi viene utilizzato soprattutto per indicare le società native digitali che introducono innovazioni in ambito bancario, ponendosi in alcuni casi in concorrenza, in altri come alleate degli istituti tradizionali, Di Grazia rivendica il profilo di fintech anche per Fineco, nata nel 1999 come banca senza filiali, con la relazione gestita tramite i consulenti finanziari, web, mobile App e telefono.

TRE FATTORI

«A caratterizzare il concetto di fintech sono tre fattori», racconta. «Un bouquet di prodotti di ottimo livello; la capacità di fornire ai clienti un’esperienza d’uso eccellente; infine il livello di trasparenza elevato». In questo senso la tecnologia è uno strumento per ottenere obiettivi che in realtà hanno a che fare prevalentemente con il modo attraverso il quale una società decide di stare sul mercato, con la centralità attribuita al cliente. «Oggi che il digitale ha preso piede in tutti i settori, e in quello finanziario in particolare, è proprio la soddisfazione dei clienti ciò che consente di fare la differenza in termini di fidelizzazione e acquisizione dei nuovi clienti», racconta.

«Riteniamo di essere l’unica fintech che non si limita a offrire un solo prodotto, per quanto innovativo, ma una serie di funzionalità utili per soddisfare qualsiasi bisogno finanziario. Così l’offerta va dal conto corrente ai servizi di credito, dagli investimenti alla consulenza finanziaria, grazie a una piattaforma

aperta di prodotti di investimento che vanno dai migliori fondi multi-marca su base mondiale all’accesso diretto alle principali borse mondiali con azioni, obbligazioni, etf tra i quali scegliere.

Un’altra peculiarità è legata alla scelta di operare esclusivamente tramite sistemi proprietari, cioè sviluppati in casa, «mentre in genere le altre fintech si basano su sistemi di terzi da tempo operativi, che personalizzano poi a livello di interfaccia».

C’è un ampio dibattito nel settore bancario, tra quanti sottolineano l’importanza – soprattutto a livello di sicurezza e di difesa delle invenzioni – di fare da sé e quanti invece sostengono che la digitalizzazione impone di farsi contaminare da intuizioni esterne.

«Pensiamo che più che banca aperta si debba tenere la mente aperta», risponde in proposito il manager, «il nostro sforzo è cercare di innovare per semplificare la vita ai nostri clienti fornendo servizi con il miglior rapporto qualità prezzo possibile, tenendo bene a mente che non sempre le ultime tecnologie sono alla portata di tutti. La scelta di contare esclusivamente su un’infrastruttura proprietaria è stata fatta perché ci assicura due vantaggi: il primo è la velocità di esecuzione. Riusciamo a pensare, disegnare prodotti e rilasciarli a una velocità che impossibile se dovessimo usare fornitori esterni».

MOBILE FIRST

Molte fintech hanno poca storia alle spalle e quindi raramente sono già in grado di generare utili. «Siamo una realtà profittevole (nei primi nove mesi del 2019, l’utile netto ha registrato una crescita annua del 10,8% a 198,1 milioni, ndr) e que-

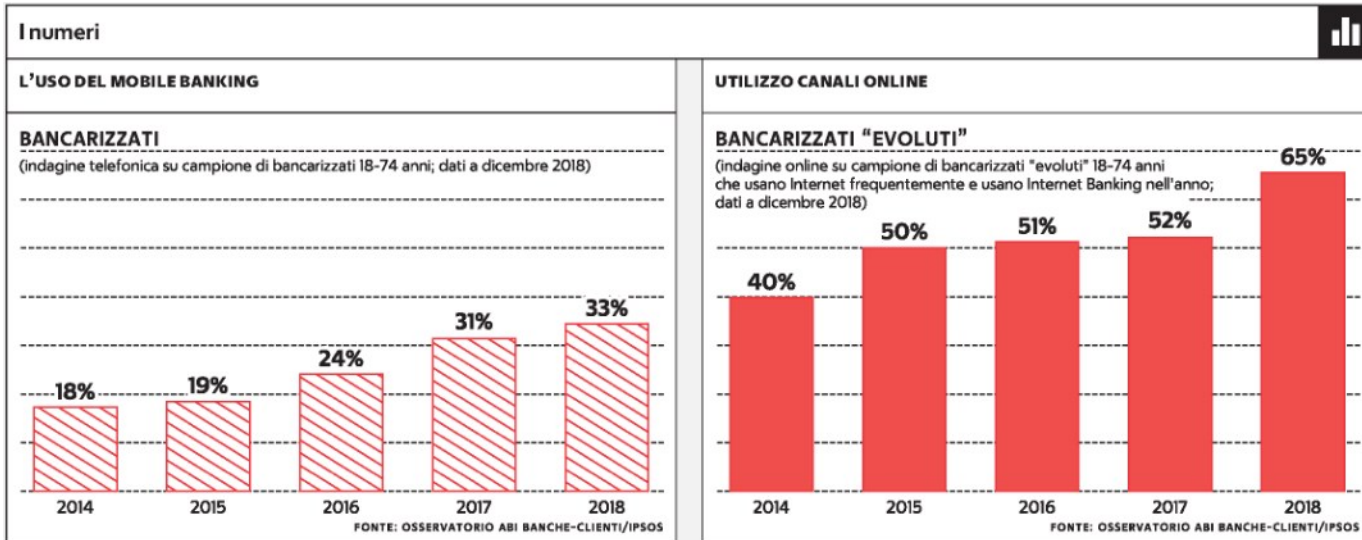
sto è fondamentale perché ci garantisce le risorse per continuare a innovare e sviluppare».

Quanto al futuro, il principale filone di sviluppo è nel mobile, considerato che un numero crescente di utenti interagisce con la banca tramite smartphone. «Nei nuovi sviluppi ragioniamo sempre in ottica di usabilità dal telefonino, ma con la capacità di avere le medesime funzionalità anche se ci si collega da una postazione fissa o si contatta il customer care via telefono». Un ragionamento che richiama quello di interoperabilità tra i canali, per fornire a ciascun utente quello che per lui è meglio in un dato momento della giornata.

«Nei prossimi mesi innoveremo soprattutto la piattaforma di banking, con nuovi servizi legati al conto corrente, offrendo i servizi di pagamento che diventeranno più popolari. Già lo abbiamo fatto con Apple Pay e Android; nell’ultima settimana abbiamo aperto anche alla possibilità di effettuare pagamenti tramite orologio con FitBit Pay e Garmin Pay per chi ha una carta di credito o di debito Fineco. Infine, con la revisione totale dei servizi di pagamento da telefonino rivedremo le aree relative alla carte di pagamento inserendo nuove funzionalità e introdurremo Fineco Pay, la nuova piattaforma di pagamenti peer to peer in esclusiva per i nostri clienti», conclude. – **I.d.o.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Il personaggio



Paolo Di Grazia
vice direttore generale nonch  head of global business di FinecoBank



1 La sede di FinecoBank tra le prime banche multimediali

1

Rapporti *Innovazione*

Gli sviluppi

La tecnologia che cambia volto al mercato

MILANO

L'analisi di Fabrick, la piattaforma "open banking" che integra e coordina gli attori dell'ecosistema

La partenza è stata complessa, come era facile prevedere alla luce delle numerose novità introdotte, e sul mercato è emersa la necessità di soggetti capaci di accompagnare/abilitare il sistema sul fronte tecnologico e culturale. È il primo bilancio della Psd 2 a tre mesi dalla completa entrata in vigore della direttiva europea sui pagamenti, che spinge per l'affermazione di un nuovo contesto di mercato in cui gli istituti di credito tradizionali sono chiamati a rimettersi in gioco per affrontare la concorrenza dei nuovi operatori. A tracciare lo scenario evolutivo è Fabrick, piattaforma open banking che aggrega, integra e coordina gli attori dell'ecosistema ossia fintech, banche, assicurazioni e corporate. Secondo l'analisi, la prima parte del 2020 vedrà le banche impegnate nell'assetamento tecnologico dei servizi infrastrutturali, mentre la seconda parte sarà animata dall'effettivo sviluppo di progetti rivolti ai consumatori.

Dunque, anche se al momento non si percepisce, c'è un grande fermento

sul mercato, con le banche impegnate a ripensare il loro modello industriale per adattarsi al nuovo contesto che vede nella disintermediazione e nella personalizzazione sempre più accentuata gli elementi centrali. Ovviamente non è la sola evoluzione normativa a spingere in questa direzione. Un contributo importante arriva dall'evoluzione tecnologica e delle abitudini dei consumatori, dato che un numero crescente di clienti preferisce interagire con la propria banca tramite dispositivi mobili. Sta di fatto che quello che sta per terminare può essere definito l'anno zero per le banche. Con il cambiamento che comincia a prendere forma. "La banca diventa piattaforma collaborativa, il cliente è posto al centro e, come conseguenza, il dialogo con lui e la qualità e semplicità del servizio diventano la priorità", sottolinea Fabrick. La grande sfida con cui si apre il 2020 è principalmente culturale.

In questo scenario, la galassia delle fintech cresce, come dimostra il caso del Fintech District, la community di riferimento per il settore, che a due anni dal lancio conta già 133 membri (erano 32 nel 2017) e 12 corporate members. E un altro esempio dell'evoluzione in atto è proprio Fabrick, che a 18 mesi dall'avvio dell'esperienza conta 200 clienti diretti, con circa 22 mila i consumatori finali che fruiscono di servizi nati in piattaforma e più di 150 le controparti che utilizzano le Api esposte dalla società per servire i propri clienti. - **l.d.o.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Rapporti *Innovazione***Il progetto**

Burocrazia soft, c'è il cloud per amico

SIBILLA DI PALMA, MILANO**Ntt Data Italia, gruppo orientato alla consulenza e ai servizi It, investe sulla pubblica amministrazione**

Il ricorso al cloud per implementare gli strumenti di front e back office delle Pa locali. O ancora la realizzazione di sistemi e gestionali capaci di semplificare la ricerca e l'accesso ai documenti e di digitalizzare alcuni processi delle strutture socio-sanitarie territoriali. Sono alcuni esempi delle soluzioni proposte da Ntt Data Italia, gruppo specializzato nella consulenza e nei servizi It, per supportare un ulteriore sviluppo della pubblica amministrazione in ottica digitale. Un ambito in cui l'Italia stenta ancora a decollare. Come rileva il recente "Referto in Materia di Informatica Pubblica" prodotto dalla Corte dei Conti che evidenzia come, in uno scenario europeo già non ottimale, la Penisola fatica, collocandosi agli ultimi posti della classifica del Desi (il Digital Economic Strategy Index) sia rispetto all'utilizzo adeguato delle tecnologie, sia rispetto alla trasformazione digitale dei processi. Indagini, evidenzia Domenico Picciano, responsabile della business unit dedicata al settore pubblica amministrazione di Ntt Data Italia, dalle quali emerge "un paese che, pur cosciente della necessità di una più efficace digitalizzazione dei servizi pubblici, e sebbene capace di spendere quasi sei miliardi all'anno per l'informatica pubblica, ancora si colloca al 24esimo posto in Europa come grado di digitalizzazione". Gli stessi cittadini italiani, secondo la nuova edizione del GovBarometer elaborato da Sopra Steria, si aspettano che i servizi pubblici digitali soddisfino maggiormente le aspettative. In questo contesto la business unit dedicata al settore pubblica amministrazione di Ntt Data Italia (nata nel 2012 e oggi arrivata a rappresentare circa il 10% del fatturato del gruppo) si rivolge alle amministrazioni centrali e locali attraverso 450 risorse. "Realizziamo soluzioni completa-

mente customizzate, basate su specifiche esigenze dell'amministrazione cliente, come nel caso di enti che erogano funzioni specifiche e per questo si dotano di strumenti dedicati", spiega Picciano.

La divisione si è in particolare occupata "di gestionali Erp, di piattaforme per la gestione della fiscalità e di applicazioni destinate a gestire specifici processi/progetti come le App per usufruire del bonus cultura per i giovani". Oltre ad aver sviluppato Docs-PA, strumento di protocollo e gestione documentale nato e costruito per la Pa, "che negli ultimi anni sta trovando un importante successo anche presso enti privati che ne apprezzano la flessibilità". La business unit è inoltre fortemente proiettata verso l'utilizzo e la diffusione di tecnologie innovative. Tra queste, spicca l'uso di strumenti di intelligenza artificiale "per rilevare cambiamenti del territorio (ad esempio cambi di destinazione d'uso di lotti di terreno, piuttosto che variazioni sulle piante di immobili) che possono avere riflessi sui procedimenti amministrativi, velocizzando la rilevazione di illeciti da parti degli organismi preposti", spiega Picciano.

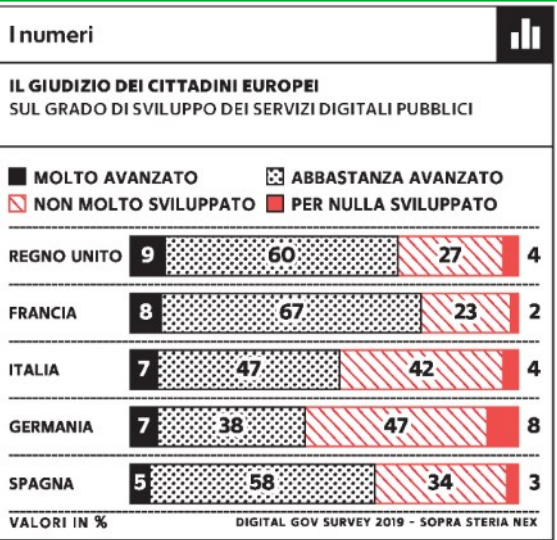
A questo si aggiunge anche l'utilizzo del cloud "nell'implementazione di avanzati strumenti di front e back office delle Pa locali, tematica in cui stiamo facendo da apripista in diversi contesti, ad esempio sperimentando l'uso della Sap Cloud Platform per implementare la digitalizzazione dei procedimenti amministrativi della provincia autonoma di Bolzano". Mentre in Calabria, conclude, "stiamo supportando la direzione politiche sociali della regione attraverso la realizzazione di un articolato gestionale che digitalizza i processi di accreditamento delle strutture socio-sanitarie territoriali, le prenotazioni e il monitoraggio dei flussi finanziari".

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Domenico Picciano
Ntt Data
Italia



1 Soluzioni hi-tech anche per la pubblica amministrazione

Rapporti

Innovazione

Il settore

Aziende piccole e guerra dei dazi c'è uno scudo per l'agroalimentare

MARCO FROJO, MILANO

È uno dei comparti più importanti dell'intero apparato produttivo nazionale. Ed è anche quello che ha resistito meglio alla crisi. Ma è esposto a troppi rischi Zurich punta su coperture personalizzate

L'agroalimentare non è solo uno dei fiori all'occhiello del Made in Italy ma anche uno dei settori che hanno meglio sostenuto l'economia tricolore nel lungo periodo di crisi che dura tutt'oggi. Secondo il Censis, infatti, le sole filiere hanno un valore aggiunto di 62 miliardi di euro e rappresentano la struttura portante di tutto il comparto, il cui valore complessivo ammonta a ben 140 miliardi di euro, ovvero poco meno del 10% di tutto il prodotto interno lordo. Gli addetti, inoltre, sono 1,3 milioni, poco più del 5% di tutti gli occupati sul territorio nazionale, mentre l'export ha raggiunto i 41,8 miliardi, un po' meno del 10% del valore complessivo. Per quanto solido nei numeri e nei tassi di crescita, l'agroalimentare è un settore particolarmente esposto ai rischi, più di molti altri. I fenomeni atmosferici minacciano i raccolti, i tempi necessari per i trasporti e per le lavorazioni rappresentano un altro grande pericolo per della merce deperibile come gli alimenti, così come lo sono le guerre commerciali che sono ormai diventate la norma nell'interscambio fra Paesi: se qualche anno fa la principale preoccupazione erano le sanzioni decise dall'Unione Europea nei confronti della Russia, adesso si sono aggiunti i dazi introdotti

dall'amministrazione statunitense. E questi sono solo alcuni dei rischi; non bisogna infatti dimenticare alcuni episodi che sono costati carissimo alle esportazioni italiane e che sono state causati da comportamenti criminali da parte di alcune aziende come per esempio lo scandalo del vino al metanolo nel 1986.

DIMENSIONI PICCOLE

A complicare ulteriormente il quadro c'è il fatto che le aziende tricolori che operano nel settore agroalimentare sono di piccole dimensioni e spesso non sono sufficientemente strutturate per affrontare situazioni di crisi e non hanno all'interno professionisti specializzati nella gestione del rischio. Il fatturato medio delle 58mila imprese che compongono il tessuto produttivo è infatti pari a 2,4 milioni di euro.

SETTORE PORTANTE

«L'agroalimentare è un settore portante del nostro Paese e proteggerlo deve essere una priorità – spiega Elena Rasa, chief underwriting officer di Zurich Italia – Si tratta di un settore con caratteristiche e criticità molto specifiche che richiedono coperture altrettanto specifiche». Le soluzioni assicurative sono infatti uno degli strumenti a disposizione soprattutto delle imprese più piccole per far fronte a eventi negativi. Il prodotto denominato Zurich 4Food non offre solo un'indennizzo in caso di danni ma mette a disposizione degli assicurati la propria esperienza nel campo del risk management e, grazie un'attenta analisi dei possibili rischi, punta innanzitutto sulla prevenzione con una vera e propria consulenza aziendale. La copertura assicurativa vera e propria, poi, riguarda tutte le fasi che portano il prodotto dal campo (o dalla stalla) fin sugli scaffali dei negozi. Si inizia dun-

que con la produzione (eventi atmosferici, guasti ai macchinari), per poi passare ai trasporti, alla trasformazione e infine alla commercializzazione.








PRODOTTI DIFETTOSI

In quest'ultima fase è compreso l'eventuale recall dei prodotti difettosi, l'evento più drammatico per le singole aziende e potenzialmente dannoso per l'intera filiera. E proprio per affrontare questa eventualità, Zurich ha incluso nel pacchetto il supporto di Edelman, una società di comunicazione specializzata nella gestione di crisi d'immagine aziendale e in grado di organizzare la difesa del valore del brand gestendo i rapporti con i media. Mentre sul fronte operativo è previsto l'intervento di Belfor, uno specialista del cosiddetto disaster recovery, il cui compito è quello di far ripartire l'attività nel minor tempo possibile con interventi di salvataggio, bonifica e ripristino; anche il ritiro e lo smaltimento dei prodotti contaminati, danneggiati o adulterati rientra fra le sue competenze.

«Abbiamo creato un'offerta modulare – conclude Elena Rasa – che supporta le aziende in tutte le fasi della catena del valore, dal ciclo produttivo al trasporto. Ma non solo: in caso di ritiro dal mercato di prodotti supportiamo l'azienda cliente anche nella gestione del potenziale danno reputazione, coordinando i messaggi e le relazioni con media e social».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri		
IL VALORE DELLA FILIERA AGROALIMENTARE ESTESA IN ITALIA		
DATI 2017 E VARIAZIONI % SUL 2011		
 FATTURATO (MILIARDI DI EURO)	58,3	+4,1%
 EXPORT (MILIARDI DI EURO)	7,1	+22,7%
 VALORE AGGIUNTO (MILIARDI DI EURO)	33,1	+7,1%
 FINANZIAMENTI 2014-2020* (MILIARDI DI EURO)	52	
 FATTURATO MEDIO PER AZIENDA (IN EURO)	38.924	+12,8%
 OCCUPATI	911.400	-3,3%
 IMPRESE	1.500.000	-7,6%

(*) previsti dalla PAC-Politica Agricola Comune Fonte: ELAB. DI THE EUROPEAN HOUSE - AMBROSETTI SU DATI ISTAT E COMMISSIONE EUROPEA 2019

140

MILIARDI

Il valore complessivo del settore ammonta a 140 miliardi di euro

1,3

MILIONI

È il numero degli occupati all'interno del comparto agroalimentare

Il personaggio



Elena Rasa
chief underwriting officer
di Zurich Italia



La protezione delle aziende dell'agro alimentare è un elemento essenziale per il settore

Rapporti *Innovazione*

Il progetto

Anche l'autostrada diventa green

VITO DE CEGLIA, MILANO

Centri di rifornimento per il carburante ecologico e lotta all'inquinamento acustico: una rivoluzione per l'A22. Per 300 km al posto dei gas di scarico sarà emessa soltanto acqua

Il progetto è ambizioso: perché punta a trasformare la A22 nella prima autostrada green d'Italia ad impatto zero. Il piano per riuscirci si basa su 3 punti cardine: mobilità elettrica, a gas e soprattutto a idrogeno, grazie alla realizzazione di 4 nuovi centri di rifornimento». Parte da qui Diego Cattoni, ad di Autostrada del Brennero per spiegare la rivoluzione che nel giro di qualche anno permetterà di percorrere oltre 300 km della tratta Bolzano-Modena emettendo al posto dei gas di scarico solo acqua.

SENSIBILITÀ MAGGIORE

In realtà, spiega l'ad, la rivoluzione parte da lontano: «L'86% del nostro azionariato è composto da enti pubblici locali, con una sensibilità maggiore di un privato in materia di ambiente. Già a metà anni '90, la società aveva capito che puntare solo su un potenziamento della A22 per soddisfare le crescenti esigenze di trasporto del corridoio del Brennero sarebbe stato un suicidio per territori che vivono anche di ambiente e turismo connesso. Non a caso, proprio in quegli anni si è pensato di portare su rotaia il traffico pesante con la costituzione di Rai Traction, società ferroviaria con sede a Bolzano e uffici operativi a Verona, che oggi gestisce 12 mila treni l'anno sull'asse Monaco-Verona, e che possiede il 50% dell'azienda tedesca Locomotion con sede a Monaco».

La società si muove anche per implementare il processo di decarbonizzazione del corridoio del Brennero su strada. Il nuovo piano green della mobilità, approvato dal Cda poco più di un anno fa, persegue

proprio questo obiettivo: con un finanziamento complessivo di 20 milioni di euro, 7 sono destinati alla realizzazione delle colonnine di ricarica veloce per le auto elettriche (oltre 100 in 24 mesi e tutte gratuite), 2 milioni per la rete di distribuzione del metano (Gnl) e 11 milioni per le centraline di idrogeno, che andranno ad aggiungersi a quella già in funzione a Bolzano sud.

ENERGIA PULITA

«La peculiarità del piano è quella di riuscire a produrre idrogeno utilizzando fonti di energia pulita come idroelettrico, eolico, fotovoltaico e biomasse» sottolinea Cattoni. I lavori delle nuove 4 stazioni partiranno tra un anno e sorgeranno in contemporanea in 4 punti chiave della A22: Rovereto (che funzionerà con energia prodotta dai pannelli fotovoltaici), il Plessi Museum (centrale idroelettrica o eolico), in prossimità di Verona (eolico e biomassa) e Campogalliano, vicino Modena (biomassa). «Rispetto alla struttura di Bolzano sud i 4 impianti saranno più snelli: due strutture grandi come container (12 mq circa). Una ospiterà il macchinario per produrre idrogeno attraverso l'elettrolisi con acqua e corrente elettrica, l'altra per lo stoccaggio».

In Italia esiste un solo centro di distribuzione dell'idrogeno, quello inaugurato nel 2014 e realizzato proprio da Autostrada del Brennero, in partnership con Iit, nei pressi della stazione autostradale di Bolzano sud. La sua produzione annua di 2 milioni di metri cubi di combustibile pulito può rifornire 15 autobus e 700 vetture al giorno e sostituire 525.000 litri di benzina o 440.000 li-

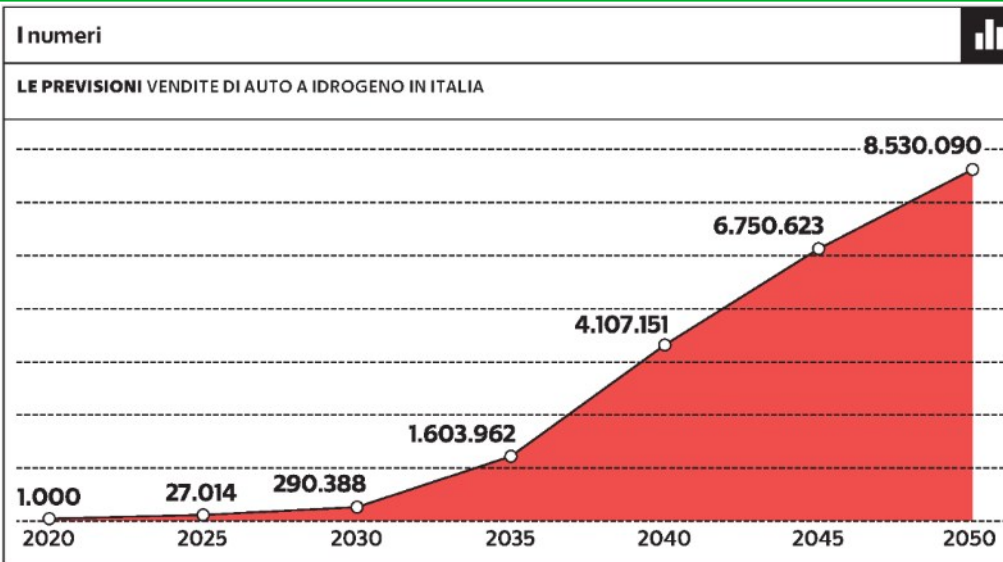
tri di diesel, con un beneficio per la natura di 1,2 milioni di kg di CO2 non immessa in atmosfera. Il potenziale dell'idrogeno come vettore elettrico del futuro è enorme, tuttavia, nel nostro Paese, il numero di modelli in circolazione continua ad essere molto esiguo. «I numeri oggi dicono questo, ma lo scenario cambierà nei prossimi anni. Le nostre stime prevedono che nel 2020 saranno un migliaio i veicoli in circolazione, nel 2025 27 mila e nel 2050 addirittura 8,5 milioni».

LOTTA ALL'INQUINAMENTO ACUSTICO

Nel nuovo piano della mobilità, la società ha riposto attenzione anche all'inquinamento acustico, investendo sulle barriere antirumore: «Il progetto è di estenderle di oltre 150 km su un totale di 300 km per senso di marcia. In parallelo, proseguiranno i lavori per mettere lungo la tratta asfalto drenante e fonoassorbente». L'altro elemento chiave del piano riguarda la terza corsia da Bolzano a Modena: «Si chiama "dinamica" perché la corsia di emergenza viene allargata a 3,5 metri senza usare altro spazio. La corsia è dotata di un sofisticato sistema elettronico e di sensori che permettono di gestire in modo efficiente il traffico intenso in un tratto autostradale da dove passa circa il 10% di tutta la merce italiana in import-export».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Diego Cattoni
amm. del.
Autostrade
del Brennero



1 Un cambiamento radicale per la tratta Bolzano-Modena

Rapporti *Innovazione*

L'investimento

**CoopVoce, arriva la nuova Sim
non servirà solo per telefonare**

A 12 anni dall'esordio nelle tlc, Coop investe più di 60 milioni di euro per dotarsi di un'infrastruttura tecnologica indipendente che permetterà una gestione in autonomia del servizio e dell'offerta di telefonia CoopVoce, pur mantenendo la copertura mobile di Tim. Forte di una base collaudata di 1,5 milioni di utenti e di un fatturato di circa 86 milioni di euro, l'obiettivo, dichiara il presidente di Coop Italia Marco Pedroni, «è di raggiungere un giro di affari di 200 milioni in 4-5 anni e di arrivare a servire il 50% della nostra base sociale, circa 3,5 milioni di soci».

L'operazione comporta la necessità di sostituire le attuali Sim con le nuove emesse da CoopVoce. Si tratta di un processo complesso che partirà dal mese di febbraio 2020 in oltre 900 punti vendita della rete e sarà supportato da una adeguata campagna di comunicazione il cui primo step è il rinnovato logo dell'operatore. «La sostituzione delle Sim, per la quale ci prendiamo un periodo di tempo adeguato – sottolinea Massimiliano Parini, direttore del servizio CoopVoce – permetterà di aprire una porta verso lo sviluppo di nuovi servizi, alcuni dei quali come la e-sim sono già in fase avanzata di progettazione, mentre altri legati al mondo dello streaming e IoT seguiranno con la piattaforma a regime».

In un mercato affollato come quello delle tlc dove la leva primaria è la tariffa, CoopVoce punta su prezzi convenienti e trasparenti, qualità e assistenza. «Per questo motivo, gli utenti ci premiano con una maggiore permanenza rispetto agli altri operatori (4 anni invece di 2) e con un tasso di crescita che si attesta su un +25% ogni anno» aggiunge Pedroni. Un dato, questo, che è controcorrente rispetto al trend del mercato: come dimostrano i risultati del recente sondaggio condotto da "italiani.coop", da cui si evince che siamo sempre meno fedeli nella scelta delle compagnie telefoniche, ma sempre più dipendenti dal nostro smartphone.

La ricerca segnala che ogni giorno trascorriamo in media 5 ore usando il cellulare. E che nel giro di 10 anni il suo utilizzo aumenterà ulteriormente. Se il 100% degli intervistati dichiara oggi di usare lo smartphone per telefonare, più di 9 su 10 lo usano quotidianamente per inviare messaggi di testo (98%), o vocali (94%) su applicazioni Whatsapp o Telegram. Mentre gli sms retrocedono lentamente (91%), quasi raggiunti da videochiamate e videomessaggi (80% e 72%). - v.d.c.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Marco Pedroni
presidente
Coop Italia



Focus *Big Data*

L'azienda

Intel, la nuova virata hi-tech il pc su misura del cervello

ROMA

Il colosso californiano progetta nuovi prodotti e ha già ideato il chip neuromorfico destinato a rivoluzionare i sistemi. La sfida dei supercalcoli

Focus

MEZZO SECOLO

La Intel Corporation è nata in California da Robert Noyce e Gordon Moore nel lontano 1968. La società emerse dall'unione di intenti tra uno dei padri dei circuiti integrati (co-invenzione che valse a Noyce il soprannome "sindaco di Silicon Valley") e uno dei padri dell'informatica. Adesso l'azienda affronta una nuova svolta

“**N**on siamo nuovi a questi momenti di transizione strategica e se ripercorriamo i nostri 50 anni di storia noteremo una ricchezza di svolte. Siamo nati come azienda produttrice di memorie, ci siamo trasformati in una realtà specializzata in processori negli anni '70, abbiamo rinforzato questo nei successivi anni '80, per poi diventare un gruppo focalizzato sul personal computer negli anni '90. Ora è il momento giusto per indossare i panni della “data company”».

Non è casuale che Nicola Procaccio spieghi ad Affari&Finanza l'ultima svolta strategica di Intel riavvolgendo il nastro della storia del colosso californiano. E non lo è perché il mezzo secolo citato dal Country lead Italia è la piena espressione del Dna della Intel Corporation sviluppato da Robert Noyce e Gordon Moore nel lontano 1968. Del resto, dall'unione di intenti tra uno dei padri dei circuiti integrati (co-invenzione che valse a Noyce il soprannome “sindaco di Silicon Valley”) e uno dei padri dell'informatica, nessuno si sarebbe aspettato una startup qualunque.

Eppure, nemmeno loro avrebbero potuto immaginare che 50 anni dopo Intel si sarebbe posta l'obiettivo di diventare “il motore della rivoluzione dei dati”. Non certo per un limite di visione o lungimiranza, ma sem-

plicemente perché all'epoca sarebbe stato da folli anche solo pensare al mix di intelligenza artificiale, 5G e cloud su cui Intel sta oggi costruendo l'ennesima virata hi-tech.

AI, 5G E CLOUD: IL “DATA-CENTRISMO”

In realtà la svolta del gigante di Santa Clara è iniziata qualche anno fa, quando Intel ha iniziato a crescere al di fuori delle sue tradizionali attività di PC e server. «Abbiamo ridefinito il nostro ambito di riferimento aggiungendo allo storico mercato dei PC le nuove opportunità legate all'intelligenza artificiale, ai data center, al 5G e al cloud computing, individuando un mercato potenziale da oltre 280 miliardi di dollari», spiega Procaccio. Tutte tecnologie in grado di liberare il potenziale inespresso dei cosiddetti big data, ancora imprigionati tra silos aziendali e logiche tradizionali. «Siamo di fatto già in un'era data-centrica perché produciamo in media 1,78 megabyte di dati al secondo pro capite. Il problema è che solo il 2% di questi dati viene analizzato e valorizzato dalle aziende: non si tratta dunque di uno spreco ma ancor prima di un mancato utilizzo. Eppure in ciascuna delle sue possibili forme, dalla videocamera su strada ai rilevatori di smog, i dati oggi sono essenziali per generare business».

DAI CHIP “UMANI” AI SUPERCALCOLI

«L'espansione del cloud computing, la democratizzazione dell'intelligenza artificiale e lo sviluppo delle reti 5G non faranno altro che alimentare il boom dei dati – avverte il top manager – Bisogna innanzitutto capire come trasformarli in informazioni utili, cioè come raccogliarli, conservarli, trasferirli ed elaborarli. Queste attività richiedono un mix di conservazione, connettività e calcolo che in termini tecnologici significa avere a disposizione server, reti e computer». Dispositivi e strumenti



che Intel sta cercando di rendere sempre più intelligenti a suon di ricerca e sviluppo. «Abbiamo realizzato il primo chip neuromorfico, costruito secondo le strutture neurali del cervello, e introdotto una famiglia di processori ad hoc per le applicazioni di intelligenza artificiale. Potrei citare anche l'acquisizione di Mobileye (eccellenza israeliana acquisita da Intel nel 2016, ndr) per quel che riguarda la guida autonoma, o ancora la collaborazione pluriennale con il Cineca che è il principale centro italiano di supercalcolo».

IL PERSONAL COMPUTER DEL FUTURO

Nella strategia di Intel c'è però anche spazio per il 5G e il cloud, soprattutto in Italia. «Abbiamo costruito con il Comune di Torino una visione ampia collaborando al Torino City Lab e al progetto Smart Road legato alla guida autonoma. E siamo stati noi a invitare lo stesso Comune ad aderire alla 5G Automotive Association, favorendo l'ingresso della prima amministrazione locale in questo consorzio. Sul fronte cloud lavoriamo da tempo in Italia con Aruba e siamo stati al loro fianco con le nostre tecnologie nella progettazione del data center di Bergamo, che risponde a esigenze di aziende italiane e internazionali». Ma in questa svolta hi-tech di Intel ci sarà ancora spazio per i PC? Secondo Procaccio sì e nemmeno poco: «Il PC resta un business importante per noi ma è cambiata la logica con cui li progettiamo: tramite il programma di innovazione Project Athena abbiamo infatti lavorato con sociologi e antropologi in fase di ricerca. In fondo, uno studente non ha gli stessi bisogni di un giocatore o di un architetto. Il PC del futuro sarà dunque sempre più un assistente personale con progressive capacità computazionali e funzioni». - a.fr.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

280

MILIARDI DOLLARI

È il mercato potenziale individuato da Intel per lo sviluppo

1,78

MEGABYTE

È in media di 1,78 megabyte di dati al secondo pro capite la produzione Intel

Il personaggio



Nicola Procaccio, Country lead Italia di Intel illustra le strategie di sviluppo tecnologico del colosso californiano

Focus

Big Data

L'analisi

La svolta digitale a passo di carica ma all'appello mancano specialisti

ANDREA FROLLÀ, ROMA

Le aziende continuano a sostenere senza sosta una spesa importante in termini di tecnologie ma spesso non c'è il ritorno in termini di vantaggi. Anche perché va considerato il fattore umano

Dati, dati e ancora dati. Se c'è un mantra digitale che si sta insinuando nei piani alti e non di qualunque azienda, a prescindere dal settore e dalla dimensione, è senza dubbio il mantra dei big data. Tutti li vogliono, tutti li cercano, tutti li osannano ma alla prova dei fatti la capacità di raccogliarli, analizzarli e valorizzarli è ancora scarsa. Le aziende continuano sì a sostenere senza sosta una spesa importante in termini di tecnologie digitali, soprattutto per i cosiddetti "abilitatori digitali" (dall'intelligenza artificiale all'Internet of Things), ma con il rischio che il focus eccessivo sulla quantità dei dati a scapito della qualità, come se la chiave fosse avere tanti dati più che tanti dati buoni, vanifichi gli investimenti economici.

Se mettiamo insieme l'informatica, le telecomunicazioni, i contenuti digitali e l'elettronica di consumo, notiamo subito che tra gli imprenditori e i manager sicuramente la propensione a innovare con la leva digitale non manca. La buona notizia è che, dopo anni, questa propensione si è trasformata in investimenti veri e propri. Secondo le ultime stime di Anitec-Assinform, il mercato digitale italiano gode infatti di buona salute: quest'anno andrà in archivio con un giro d'affari di 72,2 miliardi di euro, il prossimo si chiuderà a quota 74,2 miliardi e il

2021 andrà ancor meglio con 76,5 miliardi. Il dato assoluto nasconde però alcuni elementi degni di approfondimento. Vedi il contraltare della carenza di competenze digitali, lo sconto del piano Impresa 4.0 e del Piano triennale della PA, e soprattutto la diversa dinamica delle componenti tradizionali e innovative: da qui al 2021 le voci di spesa degli abilitatori digitali (IoT, cybersecurity, cloud, big data, intelligenza artificiale e blockchain) registreranno tassi 10 volte più elevati di quelli registrati dalle tecnologie consolidate (ad esempio mobile e web). Segno della volontà di compiere uno step in più, alzando l'asticella dei progetti di trasformazione.

Non bisogna però inciampare nell'errore di credere che sia sufficiente fare incetta di servizi, soluzioni e strumenti per sprigionare il potenziale dell'innovazione di stampo digitale.

IL FALSO MITO DELL'INNOVAZIONE

Come esempio lampante vale la pena prendere in considerazione l'intelligenza artificiale, che apparentemente sta vivendo un'età dell'oro. In realtà, al di là del traino mediatico generato dalla miriade di possibilità offerte dai sistemi di machine learning, deep learning e così via, queste tecnologie ancora faticano a conquistare i sistemi tecnologici delle aziende. Emblematico in questo senso è lo

studio elaborato dal Mit Sloan Management Review in tandem con Boston Consulting Group, da cui emergono alcune evidenze contrastanti: da un lato, il 90% dei dirigenti d'impresa concorda sul fatto che l'intelligenza artificiale rappresenti un'opportunità di business per la propria azienda, ma dall'altro, il 70% delle aziende guidate dagli stessi manager ha registrato un impatto minimo o nullo derivante dall'uso della stessa intelligenza artificiale. E ancora, tra le aziende che hanno investito in queste soluzioni, meno di due su cinque riferiscono di aver ottenuto vantaggi commerciali diretti nell'ultimo triennio. Risultati dunque non così soddisfacenti su cui incide, nemmeno a farlo apposta, la difficoltà di fare del dato un pilastro strategico.

LA CORSA D'ORO DEI BIG DATA

Abbiamo preso come parametro indicativo l'intelligenza artificiale ma avremmo potuto tranquillamente



prendere in considerazione altre tecnologie. Anzi, in realtà avremmo dovuto perché ormai è proprio l'integrazione tecnologica a fare la differenza, tanto che ha anche poco senso parlare di singole tecnologie digitali. In ogni caso, rispetto a ciascuna di queste il dato rappresenta oggi una sorta di conditio sine qua non: senza il dato un algoritmo non lavora, una blockchain non funziona e una smart city non esiste. Sotto questo punto di vista la sensibilità è però in crescita e lo dimostra pure in questo caso l'andamento di mercato. Quest'anno, stima Idc, i ricavi mondiali per le soluzioni di analisi dei dati dovrebbero infatti sfiorare i 190 miliardi di dollari, facendo segnare un incremento del 12% rispetto al 2018. A quanto pare siamo tra l'altro solo agli inizi, visto che entro il 2022 il fatturato globale di questo segmento sfonderà il muro dei 274 miliardi. A scontare le maggiori difficoltà di implementazione di queste

tecnologie, rilevano gli analisti di Idc, sono tendenzialmente le aziende che operano in ambienti IT tradizionali e che seguono la cosiddetta logica "on premise". Tuttavia, aggiungono gli esperti di Idc richiamando in causa il valore aggiunto dell'integrazione, altre tecnologie possono aiutare a bypassare gli ostacoli posti dal boom dei dati e dalla necessità di scalarli continuamente.

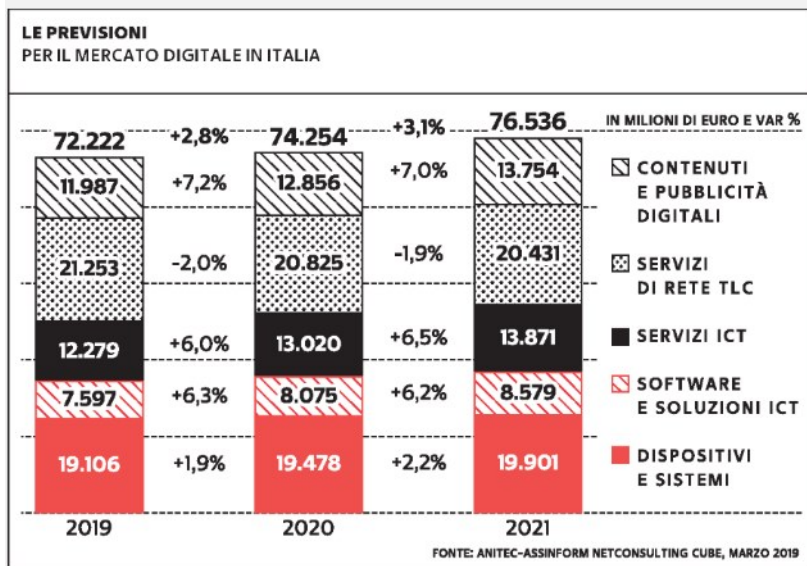
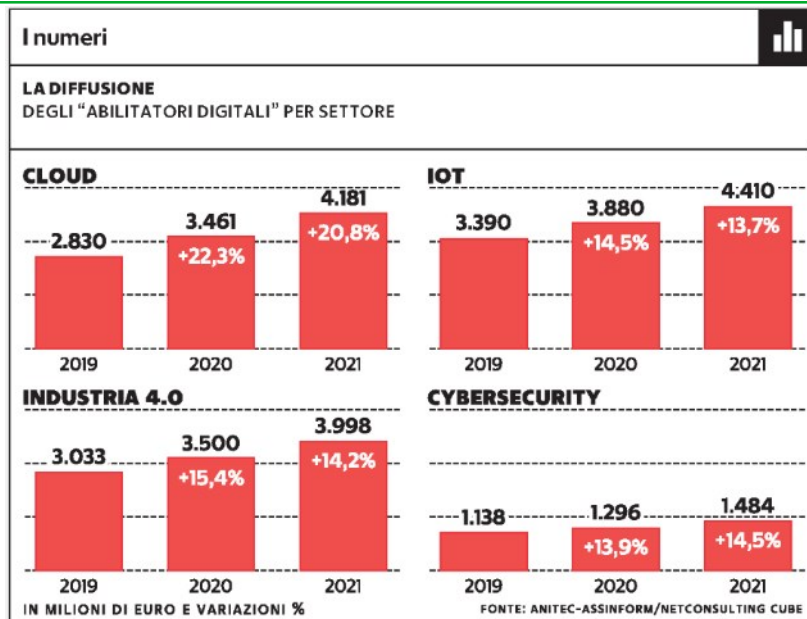
L'IMPORTANZA DEL FATTORE UMANO

Il quadro globale trova riscontro pressoché ovunque, anche nel nostro Paese. Secondo il termometro degli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano, il mercato italiano degli analytics archiverà l'anno in corso con un valore di 1,7 miliardi di euro, con una crescita del 23% rispetto al 2018 (leggermente inferiore al 26% registrato nel biennio precedente). Attualmente il paniere di spesa delle aziende, dominata dagli investimenti dei big, è abbastanza equilibrato:

45% per i software (database e strumenti per acquisire, elaborare, visualizzare e analizzare i dati, applicativi per specifici processi aziendali), 34% per i servizi (personalizzazione dei software, integrazione con i sistemi aziendali, consulenza di riprogettazione dei processi) e 21% per le risorse infrastrutturali (capacità di calcolo, server e archiviazione). Tra i comparti che spendono di più spiccano le banche (28% del totale), il settore manifatturiero (25%) e il tandem telecom-media (14%). Resta tuttavia il già citato freno delle competenze: il 77% delle grandi aziende segnala infatti una carenza di risorse interne dedicate alla cosiddetta "data science", ossia alla scienza dei dati necessaria per sfruttare e sviluppare queste soluzioni. Mancano cioè all'appello scienziati, ingegneri, analisti e manager dei dati, a riprova del fatto che anche nell'era digitale sarà il fattore umano a determinare vincitori e vinti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

<p>Focus</p> <p>INGEGNERE CERCASI</p> <p>Secondo il termometro degli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano, il mercato italiano degli analytics archiverà l'anno in corso con un valore di 1,7 miliardi di euro, con una crescita del 23% rispetto al 2018 (leggermente inferiore al 26% registrato nel biennio precedente). Attualmente il paniere di spesa delle aziende, dominata dagli investimenti dei big, è abbastanza equilibrato: 45% per i software (database e strumenti per acquisire, elaborare, visualizzare e analizzare i dati, applicativi per specifici processi aziendali), 34% per i servizi</p>	<p>72,2</p> <p>MILIARDI</p> <p>Il comparto italiano del settore ha un giro d'affari di 72,2 miliardi di euro</p> <p>90</p> <p>PER CENTO</p> <p>Il 90% dei dirigenti punta sull'intelligenza artificiale come opportunità</p>	<p>190</p> <p>MILIARDI DI DOLLARI</p> <p>Quest'anno i ricavi mondiali per le soluzioni di analisi dei dati dovrebbero infatti sfiorare i 190 miliardi di dollari, facendo segnare un incremento del 12% rispetto al 2018. Entro il 2022 il fatturato globale sfonderà i 274 miliardi</p>
---	--	--



Il mercato dell'innovazione digitale continua a crescere anche in Italia ma non è tutto oro

Affari in piazza



ePrice la peggiore in Borsa scontro tra Sator e l'ad Ainio

ADRIANO BONAFEDE

Ha il non invidiabile record del titolo che ha più perso in Borsa nel 2019: il 67%. Non c'è pace per ePrice, la società specializzata in commercio elettronico. E se si guarda più indietro, al momento in cui approdò in Piazza Affari nel 2015 quando ancora si chiamava Banzai! (e aveva un perimetro di attività ben più vasto, in buona parte ceduto), la discesa appare vertiginosa: allora valeva 6,75 euro, oggi è ferma a un misero 0,506. L'ultima assemblea del 12 novembre ha approvato un aumento di capitale da 20 milioni di cui 10 garantiti da Paolo Ainio, presidente e ad, oltre che fondatore (con una quota azionaria di circa il 20,88% del capitale) e da Pietro Boroli (famiglia De Agostini), che ha un altro 5,28%. Non si conosce invece la decisione di Arepo BZ, controllata da Sator, che ha il 20,85% e che aveva tentato, senza riuscirci, di far approvare un'azione di responsabilità contro Ainio, accusato del tracollo del titolo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Paolo Ainio,
presidente
e ad del
gruppo ePrice



Non solo contactless: sempre più diffusi app e portafogli virtuali per saldare il conto

Spazio ai pagamenti hi-tech

Il proximity payment da smartphone cresce del 650%

Pagina a cura

di IRENE GREGUOLI VENINI

Dalle carte contactless, da avvicinare al pos senza digitare il pin, ai portafogli virtuali e app che permettono di saldare il conto dallo smartphone (o da dispositivi indossabili) nelle situazioni più svariate, come nei negozi fisici, a bordo del taxi, al ristorante o in metropolitana: sono sempre di più le soluzioni innovative per pagare in modo semplice e veloce. Un fenomeno, questo, che con tutta probabilità sarà favorito anche dalla spinta ai pagamenti elettronici da parte del governo per contrastare l'evasione fiscale in un'ottica di tracciabilità.

Le nuove soluzioni. In Italia, secondo i dati dell'Osservatorio Mobile Payment & Commerce della School of Management del Politecnico di Milano, i pagamenti innovativi stanno crescendo a un ritmo elevato (+56% nel 2018 per un totale di 80 miliardi di euro), arrivando a rappresentare un terzo dei pagamenti digitali con carta.

Accanto ai pagamenti con carta contactless (con cui l'anno scorso sono state effettuate oltre un miliardo di transazioni), si sta facendo spazio, infatti, il cosiddetto mobile proximity payment, cioè il pagamento da smartphone nei negozi fisici (con un +650% e oltre 15,6 milioni di transazioni); i dispositivi mobili sono usati sempre di più anche per gli acquisti online, sul sito o via app, arrivando a rappresentare oltre il 30% dell'e-commerce, cui si affiancano tutti le operazioni tramite device mobile per comprare ricariche telefoniche, bollette, bollettini, parcheggi, biglietti del trasporto, noleggi di auto e taxi.

Non per nulla lo scenario si sta evolvendo con soluzioni innovative che consentono ai consumatori di saldare il conto senza contanti in un numero sempre maggiore di negozi e occasioni.

Per esempio c'è SumUp che ha sviluppato i lettori SumUp Air, ovvero dei di-

spositivi che permettono alle imprese di accettare ovunque pagamenti a partire da un euro con carte di credito e debito, ApplePay e Google Pay, senza doversi dotarsi di pos tradizionali. A esclusione del costo di acquisto del terminale SumUp, l'unica voce di spesa per i commercianti è la commissione dell'1,95% per ogni transazione eseguita e dal punto di vista tecnologico SumUp Air deve semplicemente essere collegato tramite bluetooth a uno smartphone o un tablet con connessione 3G.

Su questo fronte Mastercard e SumUp peraltro hanno di recente annunciato una nuova partnership con l'obiettivo di incrementare il numero di aziende in grado di accettare pagamenti elettronici, coinvolgendo anche piccole e medie imprese.

Inoltre Mastercard, che ha collaborato alla diffusione dei pagamenti contactless nella rete di trasporti pubblici in città come Milano, Torino, Grosseto, Firenze e Roma, ha presentato la sua nuova carta di debito digitale, immediatamente disponibile per il consumatore, caratterizzata da un'emissione e un'attivazione istantanea e dalla possibilità di effettuare pagamenti attraverso diversi canali.

Sempre Mastercard, con Intesa Sanpaolo, sta lanciando Tap on Phone, una soluzione sperimentale che permette agli esercenti di utilizzare direttamente lo smartphone per gestire e incassare i pagamenti compiuti dai loro clienti con carte contactless e portafogli virtuali (come Apple Pay, Samsung Pay, PAYGO), tramite un'unica app, XME Commerce, che consente anche di emettere la ricevuta, inviandola digitalmente al cliente.

Oppure c'è Satispay, servizio di pagamento mobile basato su un network alternativo alle carte di credito e debito: disponibile per iPhone e Android, può essere usato da chiunque abbia un conto corrente bancario per scambiare denaro con i con-

tatti della propria rubrica telefonica e pagare nei punti vendita e negli e-commerce convenzionati.

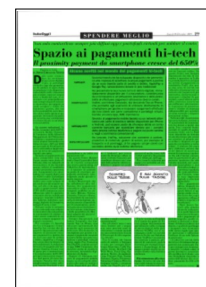
Per gli utenti non ci sono costi, mentre per i negozi non sono previsti costi di attivazione o canoni mensili ma una commissione fissa di 0,20 euro per le cifre superiori a 10 euro.

Tra le realtà che hanno scelto di aderire a Satispay ci sono per esempio Esselunga, Benetton, Caffè Vergnano, Grom, MyChef, Old Wild West, Total Erg, Kasanova, Motivi, Arcaplanet, Coop, Trenord, Pam, Eataly, Naturasi, Tigotà, Pittarosso, Yamamay, Carpisa e Brico Io. Satispay inoltre è integrato anche con PagoPa per i pagamenti di multe, tasse, bolli e ticket sanitari, che possono essere effettuati dall'app.

Poi ci sono le soluzioni per pagare con accredito sul conto telefonico.

Tra le novità nell'ambito c'è il lancio da parte di Vetrya, gruppo internazionale specializzato nello sviluppo di servizi digital, della piattaforma VialPay, cui si accompagna anche un accordo attivo in Italia con Vodafone Global. VialPay è un sistema che consente a partner, produttori di contenuti, gestori di servizi, per esempio di trasporto o di parcheggi, di far pagare i propri utenti con accredito diretto sulla bolletta telefonica.

Più attenzione alla sicurezza. In tutto ciò uno dei temi caldi rimane la sicurezza, anche considerando che è possibile accedere a molti servizi bancari online. Su questo fronte non bisogna dimenticare che dal 14 settembre è operativa in Italia la seconda direttiva europea sui servizi di pagamento, la cosiddetta Psd2, che porta una serie di novità con l'obiettivo di promuovere un mercato dei pagamenti più innovativo, concorrenziale e sicuro per i cittadini. In particolare, quest'ultima parte della direttiva interviene per rafforzare ulteriormente il processo di autenticazione e i fattori di sicurezza



indispensabili per accedere al conto corrente e disporre transazioni online.

Sul tema Abi (Associazione bancaria italiana), insieme a 17 associazioni dei consumatori, ha messo a punto una guida. Tra i concetti fondamentali c'è quello di autenticazione forte: con la PSD2 viene introdotto un sistema di autenticazione più sicuro; per accedere al proprio conto online o disporre un pagamento con bonifico o carta, infatti, il titolare del conto deve utilizzare almeno due di tre fattori di sicurezza, ovvero la conoscenza (qualcosa che solo l'utente conosce, come la password o il pin), il possesso (qualcosa che solo l'utente possiede, per esempio uno smartphone o una chiavetta o token), e l'inerenza (qualcosa che contraddistingue l'utente, come la sua impronta digitale o altri dati biometrici).

Per i pagamenti online, disposti via internet o mobile, a questi fattori si aggiunge anche un codice unico che a ogni operazione collega il relativo importo e il beneficiario.

Ogni banca fornisce alla propria clientela indicazioni su quali fattori di sicurezza utilizzare; solo i pagamenti di piccolo importo, quelli ricorrenti o destinati a beneficiari di fiducia indicati dal cliente, e quelli di parcheggi e trasporti non rientrano nelle nuove regole (per queste operazioni è sufficiente l'utilizzo di un solo fattore di sicurezza).

Un'ulteriore novità della direttiva è il rimborso dei pagamenti non autorizzati, fatti per esempio con strumenti smarriti o rubati, entro il giorno lavorativo successivo alla notifica del cliente, con una franchigia massima a carico dell'utente che si riduce, passando da 150 a 50 euro.

—© Riproduzione riservata—

Alcune novità nel mondo dei pagamenti hi-tech

sumup.it	Società fintech che ha sviluppato dispositivi che permettono alle imprese di accettare ovunque pagamenti a partire da un euro tramite carte di credito e debito, ApplePay e Google Pay, senza doversi dotare di pos tradizionali
mastercard.it	Ha presentato la sua nuova carta di debito digitale, immediatamente disponibile per il consumatore, caratterizzata da un'emissione e un'attivazione istantanee e dalla possibilità di effettuare pagamenti attraverso diversi canali. Inoltre, con Intesa Sanpaolo, sta lanciando Tap on Phone, che permette agli esercenti di utilizzare direttamente lo smartphone per gestire e incassare i pagamenti effettuati dai loro clienti con carte contactless e portafogli virtuali, tramite un'unica app, XME Commerce
satispay.com	Servizio di pagamento mobile basato su un network alternativo alle carte di credito e debito: disponibile per iPhone e Android, può essere usato da chiunque abbia un conto corrente bancario per scambiare denaro con i contatti della propria rubrica telefonica e pagare nei punti vendita e negli e-commerce convenzionati
www.vetrya.com	Ha lanciato VialPay, soluzione che consente a partner, produttori di contenuti, gestori di servizi, per esempio di trasporto o di parcheggi, di far pagare i propri utenti con accredito diretto sulla bolletta telefonica

La tendenza rilevata da Assifact-Accenture Strategy; Workinvoice; Osservatorio PoliMi

Nuovi sodalizi banche-fintech

Tra i vantaggi: abbattimento dei costi e crescita rapida

Pagina a cura
di ROXY TOMASICCHIO

Banche e società fintech sono sulla stessa parte della barricata. Non più in competizione, ma in collaborazione per offrire servizi integrati e migliori alle pmi, consentendo un accesso al credito facilitato. La tendenza si inserisce perfettamente nello scenario attuale: solo in Italia sono 13 milioni (il 29% della popolazione tra 18 e 74 anni) gli utenti fintech, ossia che accedono a servizi digitali, stando agli ultimi dati dell'Osservatorio Fintech & Insurtech della School of Management del Politecnico di Milano.

A rilevare questa tendenza sono due distinte ricerche: secondo lo studio «Trend ed evoluzioni dell'invoice fintech a livello globale» realizzato da Assifact, Associazione italiana per il factoring, con Accenture Strategy, il fintech sta modificando sempre più velocemente, in Europa e nel mondo, il settore del finanziamento/anticipo delle fatture. Nuove opportunità stanno nascendo grazie alla trasformazione digitale del rapporto fornitori-clienti, all'ampliamento della gamma di strumenti tecnologici e all'espansione verso nuovi mercati. A far da eco, un altro studio, commentato da Matteo Tarroni, co-founder e ceo di Workinvoice, dal titolo «P2P Lending Market» dell'Osservatorio Fintech Innovation di Abi Lab (il centro di ricerca e innovazione dell'Associazione bancaria italiana), che riconosce che collaborando con le Fintech, le banche possono ottenere un duplice vantaggio: da un lato andare incontro a quelle realtà che chiedono credito ma sono oggi difficilmente raggiungibili, e dall'altro offrire la possibilità di nuovi investimenti per i clienti con maggiore capacità patrimoniale.

Assifact-Accenture Strategy: la rivoluzione tecnologica cambia il rapporto fornitori/clienti. Anche se con diversa intensità, in tutti i mercati analizzati dalla ricerca l'arena competitiva della Supply chain finance (Scf, le soluzioni finanziarie per il capitale circolante che fanno leva anche sulla partecipazione a una catena di fornitura) e quindi anche dell'Invoice Finance si sta arricchendo di nuovi protagonisti che sfruttano soluzioni basate su nuove tecnologie. Dall'analisi di oltre 250 operatori in sette Paesi (Cina, Usa, Regno Unito, Francia, Germania, Spagna e Italia), emergono trend di particolare interesse: a livello generale, sul mercato hanno debuttato nuovi player che offrono diverse soluzioni innovative, anche per la comparazione tra le offerte presenti sul mercato. Altri si sono focalizzati sull'offerta di soluzioni di finanziamento rivolte a target specifici di clientela, poco serviti dalle società di factoring tradizionali. E in particolare in Italia? «Per quanto riguarda i principali istituti bancari e le società di factoring italiane», afferma **Alessandro Carretta**, segretario generale di Assifact e professore di Intermediari finanziari all'Università di Roma Tor Vergata, «risulta diffusa l'esigenza di migliorare la propria redditività rafforzando ed evolvendo il proprio modello operativo e di business attraverso tre principali linee di azione: 1) la trasformazione digitale del modello di business e di quello operativo; 2) il miglioramento della qualità del servizio; 3) l'estensione dell'offerta e segmenti di clientela non ancora coperti attraverso nuovi prodotti e servizi. Lo sviluppo di nuove capacità», aggiunge Carretta, «può quindi passare attraverso o lo sviluppo interno oppure l'attivazione di part-

nership. Nell'Invoice Fintech si evidenzia per esempio la tendenza a collaborazioni tra banche e società fintech, con le fintech focalizzate sulla copertura delle fasi più a monte della catena del valore, come la fatturazione elettronica e l'istruttoria iniziale, mentre è predominante il posizionamento delle banche sui processi più a valle di incasso e gestione dei crediti».

Workinvoice: collaborare è un trend dominante. A spiegare il trend è Matteo Tarroni, co-founder e ceo di Workinvoice, primo mercato online dell'invoice trading: «Perché collaborare è la via maestra? Per la banca, perché ne conseguono evidenti vantaggi in termini di performance e di costo, grazie a cui può raggiungere nuovi mercati di nicchia che normalmente non guarderebbe perché non profittevoli. Per esempio, se volesse offrire un nuovo servizio, come l'anticipo fatture, una banca avrebbe tre possibilità. Potrebbe farlo in house acquisendo la tecnologia e le professionalità, sostenendo di conseguenza i tempi e i costi che questa scelta comporta; potrebbe fare un accordo commerciale con una società di factoring. Oppure potrebbe rivolgersi a una Fintech, che offrendo l'infrastruttura in white label (cioè brandizzabile dalla banca) potrebbe rendere possibile alla banca erogare un servizio nuovo senza dover sostenere costi e tempi di sviluppo al suo interno. Per questo la banca ha bisogno della Fintech. Ma vale anche il contrario: la Fintech ha bisogno della banca per crescere, perché la banca è custode del trust, possiede cioè un valore ampiamente riconosciuto dal cliente che è quello della fiducia. E ha inoltre la capacità distributiva, grazie alle reti capillari di cui dispone. Nessuna delle due parti va avanti, da questo punto in poi, senza l'altra».

© Riproduzione riservata



Factoring in buona salute in Italia (+7%) e in Europa (+7%)

Tra dicembre 2018 e giugno 2019 lo stock totale di credito alle imprese è passato da 759 miliardi a 737 miliardi, riducendosi di altri 21 miliardi, pari al 2,8%. Questi i dati dell'ultimo rapporto pubblicato dalla Banca d'Italia per le economie regionali. Quindi come finanziarie le imprese e la catena dei fornitori in un periodo in cui i cordoni della borsa del credito bancario sono sempre più stretti? La risposta, stando ai dati, è nel factoring, lo strumento principe per la gestione dei crediti e delle fatture in bonis, che cresce ancora, in Italia, ma non solo. Grazie alle operazioni di cessione, infatti, le aziende possono incassare subito i propri crediti commerciali e ottimizzare la gestione del capitale circolante, anche attraverso anticipi, a costi competitivi rispetto ai finanziamenti bancari, senza rischiare di perdere liquidità causa ritardi dei pagamenti.

Per il factoring italiano, quindi, si parla di un altro anno di crescita: +8,09% a fine ottobre 2019, +7,12% la previsione per fine anno di Assifact, Associazione italiana per il factoring, diffusa a Londra in occasione della presentazione della ricerca sull'invoice fintech (si veda altro articolo in pagina). Il volume d'affari italiano, nel 2018, è stato di 247 miliardi di euro, pari al 14% del pil, in crescita dell'11,92% ri-

spetto ai primi sei mesi dell'anno precedente. Segno positivo anche per i crediti in essere (+2,43%) e per gli anticipi e corrispettivi pagati (+2,93%).

E il settore avanza in tutta Europa, con la Francia primo mercato. Mentre a livello globale il primato va alla Cina. In dettaglio, in Europa il factoring continua a crescere a

ritmo sostenuto: +7% all'anno tra il 2010 e il 2018, con un risultato nel periodo trainato dalla Francia (+10%, primo mercato dopo il sorpasso al Regno Unito), dalla Germania (+8%) e dall'Italia (+7%). La Spagna, ultima nella classifica assoluta dei maggiori Paesi europei, è quella che tra il 2015 e il 2018 è cresciuta di più (+13%).

Al di fuori dell'Europa i principali player a livello globale sono gli Usa e la Cina, leader assoluta con 410 miliardi di euro di volume d'affari. Le previsioni di crescita del turnover factoring, cioè il volume totale dei crediti ceduti, per il 2019 si attestano al +7,12%. Per il 2020 si stima una variazione positiva del 6,78%.

© Riproduzione riservata

Le previsioni di crescita

Dati in migliaia di euro	Dati preliminari 31/10/2019	Var. % rispetto allo stesso mese dell'anno precedente	Previsioni di chiusura del 2019*	Previsioni di chiusura del 2020*
Turnover Cumulativo	202.393.369	8,09%	7,12%	6,78%
<i>Pro solvendo</i>	46.858.357			
di cui: <i>Pro soluto</i>	103.081.139			
<i>Altro</i>	52.453.872			
Outstanding	55.109.660	0,07%	2,98%	4,35%
<i>Pro solvendo</i>	16.526.465			
di cui: <i>Pro soluto</i>	23.085.709			
<i>Altro</i>	15.497.487			
Anticipi e corrispettivi pagati	43.417.605	1,37%	(Impieghi medi) 7,89%	(Impieghi medi) 4,25%
di cui: <i>Anticipi per crediti futuri</i>	672.938			

Note: La categoria «Altro» comprende «Acquisti a titolo definitivo», «Acquisti sotto il nominale e acquisti non performing loans» e «Acquisti di crediti lva ed erariali». * Fonte: ForeFact n. 1/2020 del 28 novembre 2019

FOCUS SIOS 2019

Apri la vetrina dell'innovazione

Al via il summit delle startup all'università Bocconi di Milano
Il business delle neo aziende fra workshop e dibattiti

Firenzani a pagina 15

Al via il summit delle startup La vetrina dell'innovazione

La kermesse all'università Bocconi di Milano

Attese 15mila persone oltre a 200 relatori italiani e internazionali
Fra workshop e dibattiti, le neo aziende presenteranno il proprio business

UN TUFFO NELL'ATTUALITÀ

I seminari affronteranno inoltre i dati sull'ecosistema e il ruolo delle donne nei settori ricerca e sviluppo

di **Cosimo Firenzani**
MILANO

Si dice #SIOS2019 ma sta per 'StartupItalia Open Summit'. Oggi, torna il principale evento italiano dedicato all'innovazione e alle startup e per la prima volta in collaborazione con Università Bocconi. All'interno di un campus da oltre 60mila metri quadrati, in via Guglielmo Röntgen 1 a Milano, con il rettore Gianmario Verona, il fondatore di StartupItalia David Casalini e Marco Montemagno, imprenditore della comunicazione notissimo sui social network, intervengono 200 ospiti italiani e internazionali e 1000 startup per raccontare il futuro. E ci sarà anche il ministro dello Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli, per illustrare il ruolo chiave delle nuove tecnologie nella crescita delle piccole e medie imprese del nostro Paese insieme al Fondo Nazionale Innovazione appena varato dal governo. Sono attese oltre 15mila persone per se-

guire più di 200 relatori italiani e internazionali (di cui il 50% donne) nel programma curato come ogni anno da Giampaolo Colletti, 1.000 startup.

Oltre 20 workshop e 60mila metri quadrati: sono questi i numeri dell'edizione invernale di Startup Open Summit 2019 dal titolo 'Segnali dal futuro'. Ma che cos'è StartupItalia? Da 4 anni la più grande piattaforma italiana dedicata a studenti, sviluppatori, imprenditori e investitori ma anche imprese tradizionali che compongono l'ecosistema delle startup e dell'innovazione in Italia. Lo StartupItalia Open Summit è dal 2015 il più grande evento dedicato all'ecosistema startup italiano con oltre 200 speaker da tutto il mondo e oltre 10mila partecipanti.

Quella di oggi sarà un'intera giornata dedicata al «Diritto all'innovazione», citato dal ministro dell'Innovazione Tecnologica e Digitale Paola Pisano, che a pochi mesi dalla nomina racconterà il suo approccio e i risultati raggiunti in questi primi cento giorni.

Arriveranno oltre 1.000 startup da tutta Italia, dei settori del digital, life science, health, fintech e insurtech, blockchain, intelligen-

za artificiale, impatto sociale, IoT, food, agritech, turismo, cultura, solo per citare i principali, raccolti in oltre 20 workshop verticali nelle aule del Velodromo di via Sarfatti a Milano. E ancora: seminari e sessioni interattive che, insieme ai migliori investitori, esperti e innovatori, affronteranno tematiche di grande attualità, come i dati sull'ecosistema startup in Italia e in Europa, blockchain, il ruolo delle donne nei settori Ricerca e Sviluppo e Stem, le novità nel mondo dell'innovazione, il futuro del lavoro tra tecnologia e responsabilità sociale.

Ancora al centro 'Unstoppable Women' con Anna Chiara Gaudenzi e Chiara Trombetta, con un #Bootstrap dedicato all'empowerment femminile con l'obiettivo di fare rete per crescere e con mentor di grandissime aziende che si metteranno a disposizione di giovani per dare loro consigli pratici e aiutarli ad emergere nel loro lavoro. Novità di questa edi-



zione sarà lo StartupItalia Village, uno spazio espositivo in collaborazione con 4books che avrà a disposizione tre sale dedicate dove le startup avranno l'opportunità di presentare, davanti a migliaia di investitori, le proprie idee di business per rivoluzionare mercato e stile di vita futuri.

All'interno del villaggio ci sarà anche un'isola dedicata all'agenzia Ice, in collaborazione con il Ministero dello Sviluppo Economico che organizzerà, nel contesto di SIOS19, il primo meeting

dell'European Blockchain Partnership, un evento dedicato alla seconda edizione del Global Startup Program, durante il quale verranno presentati i risultati del programma e verrà annunciata la nuova edizione che vede già coinvolte 90 startup in 6 nazioni (UK, Slovenia, USA, Cina, Giappone e Corea).

Solo negli Stati Uniti il programma ha già toccato Los Angeles, San Francisco, New York, Chicago e per il 2020 prevede il coinvolgimento di altre 150 startup in

10 paesi (Usa, Uk, Francia, Germania, Argentina, Israele, Giappone, Corea, Emirati Arabi e India) oltre ad una sede permanente in Silicon Valley. Il Global StartUP Program verrà presentato da Luca Annunziata e dal Presidente di Ice, Carlo Maria Ferro, il consigliere per l'innovazione del Mise, Marco Bellezza e Claudio Pasqualucci che dirige il programma dedicato alle startup in tutto il mondo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fiducia nelle neo aziende Crescono bonus e incentivi

A Sios 2019 una startup italiana verrà premiata con un milione di euro

Il Paese entra nella top 10 per l'apporto di capitale alle imprese in erba e c'è oltre un miliardo 'da parte' grazie al Fondo nazionale dedicato

QUINQUENNIO DA RECORD

Negli ultimi 5 anni la percentuale di investimenti in Europa è stata superiore a Usa e Asia messe assieme

di **Cosimo Firenzani**
MILANO

Una startup italiana verrà premiata con un milione di euro. Accadrà al #SIOS2019, dove sarà possibile conoscere la top 100 delle startup mondiali, oltre alla top 10 delle startup italiane e, tra queste, quella che verrà scelta da una giuria di 100 giurati e riceverà l'ambito premio. E sarà anche l'occasione per fare il punto sulla scena italiana dell'innovazione e in particolare del mondo delle startup. Le notizie che arrivano, intanto, sono confortanti: negli ultimi 5 anni l'Italia passa da ventisettesima a decima per totale investimenti in venture capital, addirittura nona se prendiamo i risultati dei primi 9 mesi del 2019 con quasi 600 milioni investiti, +90% rispetto allo stesso periodo del 2018.

In Italia, comunque, ci sono settori dove potremmo ancora dire la nostra come la manifattura, la moda, il design ma anche agricoltura o sport, dove l'Italia parte da posizioni privilegiate, i nostri professionisti e le nostre aziende cosiddette tradizionali sono già conosciute in tutto il mondo ma si

innova ancora troppo poco. Qui stanno arrivando i primi risultati delle startup e qui ne arriveranno in futuro partendo da un numero già importante: 60mila persone lavorano già direttamente nelle nostre startup innovative. Il ministro Stefano Patuanelli ha completato il lavoro iniziato da Di Maio per il Fondo Nazionale Innovazione guidato da Enrico Resmini, un nuovo fondo da 1 Miliardo (ma che potrebbe arrivare fino a 2) dedicato a investimenti diretti nelle startup e nei fondi di Venture capital italian. Sono previsti anche incentivi fiscali del 40% per chi investe in startup, che salgono fino al 50% se a farlo sono imprese.

Ma si potrebbe citare anche il boom del crowdfunding, l'investimento diretto nelle startup. StartupItalia proprio in questo modo ha raccolto 2,6 milioni di euro da 2000 investitori. Nel resto del mondo, però corrono. Negli Stati Uniti ormai si sono superati da anni i 100 miliardi investiti ogni anno in imprese tecnologiche. E i risultati si vedono, basta vedere le prime 5 aziende per capitalizzazione per trovarne 4 ex startup. La Cina e tutta l'Asia viaggiano da tempo allo stesso ritmo, mentre il nostro Paese è restato molto indietro. Nel 2012 grazie all'allora ministro Corrado Passera nacque il registro dedicato con incentivi del 30% per chi investe in Europa è successo il terremoto,

se guardiamo agli ultimi 5 anni la crescita in percentuale è stata superiore a Stati Uniti e Asia messe insieme, con quasi 30 miliardi investiti nel 2018 e 99 unicorni (le aziende che superano il miliardo di dollari di valutazione) solo lo scorso anno.

In Italia? Nemmeno uno. La verità è che Uk, Germania, Francia da sole rappresentano ancora quasi il 70% degli investimenti (e delle exit) ma che ci sono settori emergenti come la salute, life science il fintech e anche lo sviluppo di prodotti digitali destinati alle imprese in cui si concentrano i maggiori investimenti seguiti dalla mobilità, la robotica e la cyber security.

Ma un altro degli ambiti che viene guardato con grande interesse è quello della blockchain. Proprio a #SIOS2019 ci sarà la prima riunione dell'European Blockchain Partnership: l'agenzia Ice in collaborazione con il Ministero dello Sviluppo Economico organizzerà il primo meeting dell'European Blockchain Partnership, un evento dedicato alla seconda edizione del Global StartUP Program per presentare i risultati e annunciare la nuova edizione con 90 startup in 6 nazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Autonomi parasubordinati

Secondo il Cnel la rivoluzione digitale ha fatto cadere molte barriere tra lavoratori dipendenti e indipendenti. Ma il legislatore trova la terza via

DI MARINO LONGONI
mlongoni@italiaoggi.it

I lavoratori autonomi stanno diventando sempre meno autonomi e sempre più parasubordinati, spesso con vincoli di orario e scarsa possibilità di impostare autonomamente la propria attività, senza però avere in dote tutte le tutele previste nei confronti dei subordinati. Paradossalmente, molti lavoratori dipendenti si stanno trasformando sempre più in lavoratori indipendenti, con la possibilità di organizzare autonomamente le proprie attività sia in termini di mansioni che di luoghi di lavoro, senza ovviamente rinunciare ai diritti acquisiti. Sono queste le conclusioni tracciate nel ventesimo rapporto sul mercato del lavoro e sulla contrattazione collettiva, pubblicato dal Cnel qualche giorno fa.

Uno dei driver di questa trasformazione che avvicina categorie di lavoratori un tempo ben distinte tra di loro fino a confonderle è indubbiamente l'evoluzione digitale e la cosiddetta industria 4.0 che permettono ampie possibilità di comunicazione remota «tra le componenti dell'organizzazione produttiva (ovvero macchine e lavoratori)». In molti casi non si rende più necessaria la presenza del lavoratore in un dato luogo fisico, e anche la gestione dei tempi di lavoro può beneficiare di una elasticità impensabile fino a pochi anni fa, tanto che viene «depotenziato il valore dell'orario come parametro di quantificazione dell'obbligazione di lavoro e di valutazione dell'adempimento».

Particolarmente interessati dalle diverse forme di lavoro parzialmente autonome sono le giovani generazioni, non solo perché più disponibili verso i nuovi lavori emersi nell'ambito della rivoluzione digitale, ma anche perché queste costituiscono spesso un canale privilegiato di ingresso nel mondo del lavoro. Ma c'è un problema.

Pretendere di regolare questo rimodulamento di ruoli, competenze, tipologie contrattuali con lo sguardo rivolto esclusivamente al passato, come si è fatto finora, crea molti problemi, sia alle imprese sia ai lavoratori. Vino nuovo richiede botti nuove. E a questo proposito può essere providenziale l'invenzione fatta dal legislatore, a sua insaputa, e inserita nel decreto sui riders: la col-

laborazione coordinata e continuativa etero-organizzata, alla quale sono garantite tutte le tutele del lavoro dipendente, a esclusione dell'articolo 18 dello Statuto dei lavoratori (non licenziabilità). Si è infatti creato, quasi senza volerlo, uno strumento innovativo che, in tempi dominati dall'incertezza come il presente, promette di essere molto apprezzato dalle imprese. Il decreto legge salva-imprese ha infatti creato una nuova categoria di lavoratori, che potremmo chiamare co.co. co. etero-organizzati, un ibrido tra quella del lavoro dipendente e della co.co.co. tradizionale, una categoria fino a ieri limitata a poche attività (professionisti iscritti in albo, partecipazione a collegi e commissioni, amministratori, sindaci e revisori e pochi altri). Di fatto si sono venuti a configurare tre possibili tipologie di rapporto di lavoro: dipendente, co.co.co. tradizionale e co.co.co. etero-organizzata. Quest'ultima caratterizzata dalla mancanza di un potere gerarchico-disciplinare-direttivo del committente e dalla presenza di una prestazione prevalentemente (non più «esclusivamente») personale: per il resto, cioè per tutto ciò che riguarda le regole fiscali e contributive, gli assegni familiari, le indennità di malattia e maternità, i congedi parentali, le indennità di disoccupazione e di fine lavoro, così come la durata dell'orario di lavoro e la disciplina delle ferie, si applica anche alle co.co. co. etero-organizzate la disciplina del contratto di lavoro subordinato corrispondente all'attività esercitata. Ma non si applicano le regole sui licenziamenti, distinguendo così il rapporto di collaborazione dal contratto a tempo indeterminato. Non c'è dubbio che in moltissimi casi, soprattutto nelle nuove professioni legate al digitale, ci siano le condizioni per applicare questa nuova tipologia di rapporto di lavoro.

—© Riproduzione riservata—



Qualcomm, uno dei principali produttori di chip al mondo, ha messo a punto con Google un'applicazione che potrà sostituire i documenti di riconoscimento. Dal prossimo autunno la sperimentazione negli Usa

Così la carta d'identità entra nello smartphone

**UNA RIVOLUZIONE
RESA POSSIBILE ANCHE
GRAZIE AL 5G. MA IN
ITALIA SIAMO ANCORA
INDIETRO NELLA
DIGITALIZZAZIONE
IL PROGETTO**

Navigatori satellitari, macchine fotografiche compatte e iPod sono solo alcuni dei device hi-tech che gli smartphone hanno tirato via dalle nostre tasche. Un destino che in parte è già toccato anche al portafogli che, grazie alle app per i pagamenti digitali potrebbe tranquillamente essere lasciato a casa se non fosse necessario per avere con sé i propri documenti. Tuttavia già dal prossimo autunno, gli smartphone di ultima generazione potrebbero mandare in pensione anche la versione cartacea della carta d'identità, della patente e del passaporto. Pochi giorni fa Google, che sta lavorando al progetto già da tempo, ha infatti presentato insieme a Qualcomm, uno dei principali produttori di chip al mondo, il nuovo servizio *Identity Credential*. Vale a dire una app che, proprio grazie all'ultimo processore prodotto da Qualcomm (lo Snapdragon 865) e al nuovo standard di comunicazione 5G, consentirebbe di rendere digitali "in tutta sicurezza" i documenti di riconoscimento tradizionali.

«Insieme a Google - ha spiegato Jesse Seed, a capo della sicurezza dell'azienda statunitense - abbiamo sviluppato la base dei sistemi di sicurezza, software e hardware, che permette di portare tutti i nostri documenti sul nostro telefono in modo inattaccabile dall'esterno, e perché possano essere ricono-

sciuti come validi». Ovviamente, nonostante molti dispositivi potrebbero già essere dotati di questa innovazione a partire dall'autunno 2020 e cioè da quando BigG presenterà la nuova versione del proprio sistema operativo Android, prima che questa rivoluzione possa compiersi ci sarà bisogno del vaglio dei legislatori di ogni singolo Paese.

LA SOLUZIONE

Negli Stati Uniti ad esempio, pare che la soluzione sia già allo studio, soprattutto per valutarne i possibili risvolti legati a privacy e cybersecurity. «Per l'Europa credo ci vorrà un po' più di tempo - ha invece precisato Seed - Ma ci arriveremo». D'altronde, basta pensare all'Italia per comprendere che il percorso è decisamente più complesso. Non solo per le norme legate alla privacy, in genere più stringenti nel Vecchio Continente, quanto per l'aver a disposizione tecnologie abilitanti - utilizzare lo smartphone come documento di riconoscimento significherebbe ad esempio che ogni ufficio pubblico dovrebbe avere un lettore digitale e funzionari capaci di utilizzarli - e le informazioni necessarie. Nella Penisola ad esempio, dove già le competenze digitali della pubblica amministrazione sono un tasto molto dolente, non c'è ancora una anagrafe digitalizzata (forse si completerà entro l'inizio del 2021) né un'identità digitale largamente diffusa.

LE PRATICHE

Una situazione molto diversa da quella cinese dove, nelle città orientali di Quzhou, Fuzhou e Hangzhou, il servizio è già disponibile via sperimentale. Il colosso dell'e-commerce Alibaba sta testando dei documenti di riconoscimento virtuali con

cui gli utenti possono già inoltrare le pratiche per ottenere la patente guida, aprire un conto bancario, effettuare il check-in in hotel o acquistare biglietti del treno. Un documento simile è stato realizzata anche dall'altro colosso cinese Tencent che attraverso la app WeChat già domina pagamenti digitali e ogni aspetto della vita quotidiana dei cittadini. Fin dal 2017, nello stato di Guangdong, ha sviluppato un programma in collaborazione con il Ministero della Pubblica Sicurezza di Pechino che gli permesso di rilasciare una carta d'identità virtuale per ogni documento di riconoscimento tradizionale rilasciato dalle autorità. Anche in questo caso però i dubbi sulla privacy garantita dal governo della Cina (e potenzialmente anche da quello Usa) sono tanti, soprattutto perché questo genere di innovazioni sono legate alla certificazione dell'identità degli utenti attraverso la biometria e il riconoscimento facciale. Vale a dire che le autorità avrebbero a disposizione un database "certificato" dei volti dei cittadini che, collegato all'intelligenza artificiale delle telecamere di sicurezza di ultima generazione, permettono di monitorare ogni loro spostamento o azione.

Francesco Malfetano



3 domande

1 QUANDO IL VIA IN AMERICA?

La soluzione proposta da Google e Qualcomm sarà disponibile dal prossimo autunno ma passerà prima al vaglio delle autorità

2 IN CINA COME SI PROCEDE?

In diverse città sono in corso test per sostituire i documenti di riconoscimento con applicazioni gestite da privati e Governo

3 E I TEMPI PER L'ITALIA ?

L'Ue ha normative su privacy e sicurezza molto stringenti E la digitalizzazione dell'identità dei cittadini da noi è molto indietro



Le nuove funzionalità di Android permetteranno di portare con sé, nel cellulare, anche la propria carta d'identità elettronica



Qui sopra, una ragazza cinese con lo smartphone: a Quzhou, Fuzhou e Hangzhou il servizio è sperimentale

Il rapporto Assintel: le tecnologie scelte dalle imprese italiane

Una mappa dell'innovazione, tra big data e nuvola

Il mercato italiano dell'Ict (Information communication technology) chiude il 2019 in crescita. Segnando un fatturato complessivo di 31 miliardi di euro con una crescita del 2,3 per cento rispetto allo scorso anno. Tuttavia, entrando nei singoli comparti si scoprono andamenti altalenanti.

Da un lato il segmento It di servizi e applicazioni informatiche registra un fatturato globale superiore a 24,2 miliardi di euro, segnando un più 3,8 per cento sul 2018. Dall'altro il settore delle telecomunicazioni fisse e mobili si assesta sul 6,9 miliardi di euro, in lieve diminuzione sui dodici mesi precedenti. A crescere, anche la spesa aziendale in servizi public cloud (+26%) e in soluzioni big data&analytics (+7,6%). Questi i principali dati del nuovo Assintel Report realizzato in collaborazione con Idc Italia e Cfmit (Centro formazione management terziario). Un'indagine condotta tra luglio e settembre 2019, intervistando un campione di mille imprese medie e piccole sparse sul territorio nazionale. Per le aziende italiane la trasformazione digitale non significa solo apertura verso l'utilizzo di sistemi produttivi e gestionali orientati a internet.

Secondo Paola Generali, neoletta presidente Assintel: «È chiaro che l'adozione di queste tecnologie apre la strada a profonde trasformazioni socioeconomiche e nuovi modelli scene e risorse, dove sarà lo scambio di informazioni e dati in tempo reale a generare valore».

In questa fase economica della conoscenza, dati e informazioni acquistano un ruolo di centralità per aziende e istituzioni.

«A fare la differenza sul mercato sarà la capacità di utilizzare informazioni per creare valore», dunque aprire nuovi mercati, far dialogare uomini e macchine, razionalizzare i costi e ridurre gli sprechi. Un'opportunità per fare cadere le tradizionali barriere competitive tra settori e aree geografiche.

A trainare il mercato It del Belpaese sono ancora una volta le applicazioni gestite sulla nuvola informatica. Afferma a proposito Gianfranco Caimi, applications country leader di Oracle Italia: «Il cloud sta mostrando le sue potenzialità e le aziende lo hanno recepito, a vincere sono le applicazioni Sas, *software as a service*, utilizzate trasversalmente su tutti i processi aziendali». E questo crea opportunità di efficienza non solo nelle grandi imprese, ma anche in realtà medio-piccole.

A crescere i sistemi Erp (Enterprise resource planning) il cuore pulsante e finanziario delle aziende. Di fatto, quelli che una volta andavano sotto il nome di software gestionali, adesso sono evoluti e potenziati con l'obiettivo di aiutare le imprese a integrare servizi business e aree operative. Come logistica e vendite, ma anche amministrazione, magazzino e risorse umane. Nell'ottica del controllo in tempo reale di tutte le potenzialità aziendali.

U. Tor.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Analisi

Paola Generali, nuova presidente di Assintel. Il rapporto ha intervistato un campione di mille Pmi sul territorio nazionale



Intelligenti e sulla nuvola: due passi per andare oltre il 4.0

Entro il 2022 un quarto della manifattura globale si servirà dell'AI per processi come assistenza e manutenzione
Spoletini (Oracle): il cloud diventerà una banca dati in grado di auto proteggersi (e ripararsi) in modo autonomo

di **Umberto Torelli**

Il passaggio delle imprese verso l'Industria 4.0 sta avvenendo a grandi passi. Anche nel nostro Paese. Tre le parole chiave della nuova trasformazione industriale: cloud, Iot (Internet degli oggetti) e AI (intelligenza artificiale). I dati dell'ultimo convegno di novembre «Digitale per crescere», rilasciati da Anitec-Assinform/NetConsulting parlano chiaro.

Il mercato dell'Industry 4.0 vale in Italia oltre tre miliardi di euro. Destinati nel corso dei prossimi due anni a crescere fino a toccare i quattro. Così i big dell'informatica mondiale stanno già delineato le linee guida dell'Industry 5.0.

Parliamo di un sistema integrato che nelle aziende vedrà convergere produzione, gestione operativa e finanziaria, catena dei fornitori e risorse umane. Con lo sviluppo di applicazioni software di nuova generazione, potenziate dall'avvento di tecnologie emergenti come l'intelligenza artificiale, il Machine learning e l'IoT.

Cadono dunque le barriere tra i processi industriali presenti oggi in modo distinto tra di loro. Dunque in un futuro vicino sarà possibile gestire le informazioni aziendali in modo integrato, con vantaggi per competitività, semplificazione gestionale e riduzione dei costi.

Quel filo d'Arianna

In Oracle, tra le maggiori software company a livello globale, specializzata in cloud e software B2B, che ha chiuso il secondo trimestre dell'anno

con un fatturato di 9,6 miliardi di dollari, manager e addetti ai lavori definiscono il nuovo processo in atto con il termine *digital thread*. Letteralmente il «filo conduttore» che guiderà la trasformazione digitale del settore manifatturiero, piccole aziende incluse.

Spiega all'*Economia* del *Corriere* Fabio Spoletini, country manager di Oracle in Italia: «Alla triade cloud, IoT e big data, che definiscono l'Industria 4.0, si aggiunge il polo aggregante dell'intelligenza artificiale, delineando a livello globale scenari che in pochi anni cambieranno le regole aziendali». Sarà questo nuovo «filo di Arianna» a guidare in modo collaborativo l'Industry 5.0 nel prossimo decennio? Secondo i dati Idc (società di ricerche di mercato), la risposta è affermativa. Le previsioni indicano che, entro il 2022, un quarto delle aziende manifatturiere mondiali trasformeranno i processi operativi come assistenza e manutenzione grazie all'AI.

I nuovi sistemi digitali dotati di singole capacità di apprendimento saranno capaci di automatizzare alcune decisioni come le riparazioni automatiche. Idc prevede che, per il 2024, il 90% dei costruttori di macchine utensili, uno dei segmenti in cui il nostro Paese è tra i primi al mondo, utilizzeranno l'AI, con l'obiettivo di offrire ai clienti applicazioni di nuova generazione per risolvere problemi di assistenza tecnica al primo intervento. Protagonista indiscussa della trasformazione digitale

è ancora una volta la nuvola informatica. «Diciamo che la domanda corretta da fare non è più cloud sì o no — continua Spoletini — ma piuttosto come adottarlo, con quali percorsi e infrastrutture».

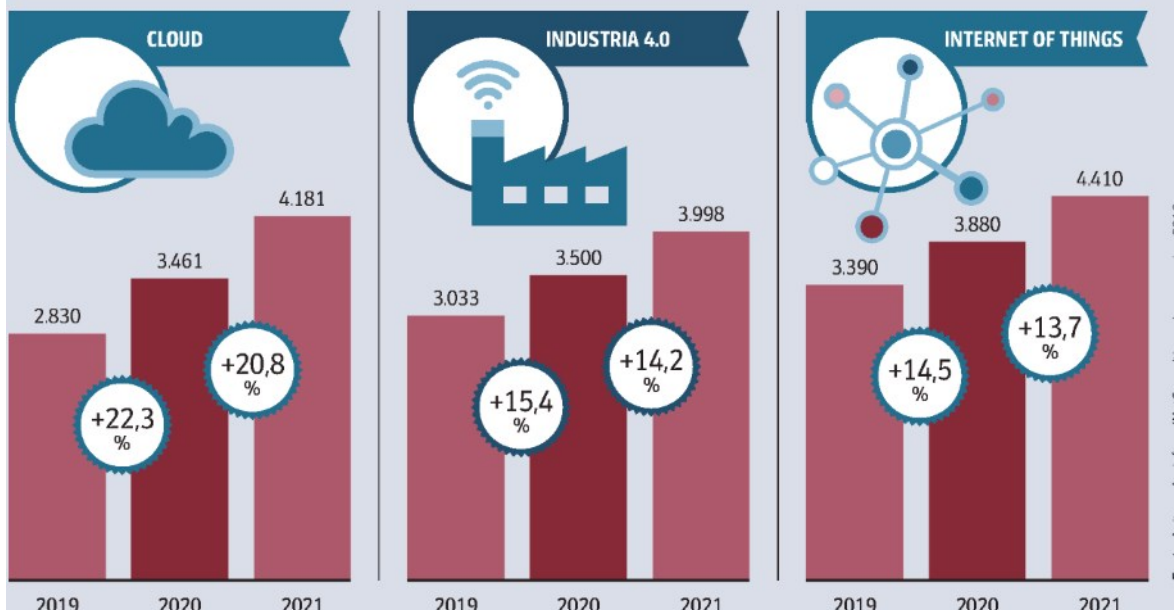
È possibile gestire software e informazioni interamente su cloud pubblico, oppure adottare modelli ibridi che permettono di tenere nei server aziendali dati e applicazioni sensibili. In particolare dove la criticità e gli aspetti normativi sono tali da non consentire la gestione esterna dei dati riservati. Ecco perché nell'offerta Oracle è presente una nuova architettura che va sotto il nome di *Exadata Cloud at Customer*, che porta tutte le caratteristiche del cloud pubblico di Oracle nel data-center del cliente, con le stesse applicazioni e modelli di sviluppo gestiti da programmi proprietari.

In questi casi, per garantire la massima security, scende in campo l'intelligenza artificiale, come estensione della sicurezza e disponibilità immediata delle informazioni. Il sistema proposto dall'azienda californiana si chiama *Autonomous Database* e sta crescendo a un tasso di oltre il +100%, ha detto il cto di Oracle, Larry Ellison. Parliamo di una banca dati di ultima generazione in grado di auto proteggersi e ripararsi in modo autonomo. Questo non solo toglie complessità ai tradizionali sistemi informatici, ma richiede meno risorse e competenze specializzate per la manutenzione. Parola di Oracle, che i database li ha inventati e nel mondo serve 430 mila clienti, grandi e piccoli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La grande corsa Previsioni di crescita in Italia, valori in milioni di euro



Strategie

Fabio Spoletini è country manager per l'Italia di Oracle, il colosso Usa dell'informatica



● **Il software in dogana**

Il progetto si chiama iBorderCtrl e lo ha finanziato l'Ue con 4 milioni di euro nel programma Horizon 2020. Interesserà oltre 700 milioni di cittadini che ogni anno transitano da aeroporti e valichi terrestri. Il controllo utilizza l'autenticazione dei passaporti con verifica biometrica e corrispondenza dei volti (*face matching tool*) con quelli segnalati nelle banche dati come sospetti. Se il passeggero rientra in categorie a rischio, entra in azione un agente virtuale dotato di AI che pone domande personali e grazie a un sistema ottico controlla le reazioni per individuare possibili criticità.

INTERNET DELLE COSE SCATTA, INVIA, LAVA

Lavatrici che partono con una foto dei vestiti, asciugatrici parlanti, rilevatori satellitari per persone e animali, vetture che vengono a prenderci da sole. Cosa c'è già sul mercato

di **Marco Gasperetti**

Sempre più connessi. Uomini e cose, animali e piante, minuscoli oggetti che si collegano ai satelliti e grandi elettrodomestici dagli algoritmi intelligenti. In attesa del boom del 5G, l'avanzata dell'IoT (Internet of Things, l'Internet degli oggetti) sembra inarrestabile.

Secondo le stime Idc, i 27 miliardi di dispositivi collegati nel mondo alla Rete nel 2017 diventeranno 125 miliardi nel 2030. I ricavi di quest'anno sfioreranno i 1.300 miliardi di dollari con un incremento per il prossimo anno di almeno un 20-30%. Insomma, un business planetario nel quale i grandi produttori hi-tech, e non solo, stanno investendo soldi e risorse umane.

Le soluzioni

Nel settore delle telecomunicazioni tra le società più attive c'è Vodafone, che oltre all'IoT dedicato alle grandi infrastrutture ha aperto un faro sul mondo consumer. È nata «V by Vodafone», un sistema dedicato alle persone che per lavoro, sport o divertimento cercano oggetti con un collegamento continuo a Internet. Grazie alla sinergia tra tecnologia delle infrastrutture della telefonia cellulare e dei satelliti, Vodafone ha realizzato piccoli oggetti capaci di più funzioni. Quali? Monitorare, con il tracciamento via satellite, auto e moto, per esempio; ma anche animali domestici e oggetti come borse, zaini, chiavi, portadocumenti.

Vodafone ha progettato sistemi per l'assistenza agli anziani o per il monitoraggio del benessere e della salute. Il tutto utilizzando sensori a basso costo da infilare ovunque (in tasca, al collare di Fido, nell'auto) e in qualsiasi oggetto che si voglia individuare al volo via smartphone grazie appunto al Gps, a Internet e alla rete cellulare.

Haier, la multinazionale cinese, nata soltanto nel 1984, che ha assorbito marchi storici tra i quali Hoover e Candy, sta sfornando elettrodomestici IoT sempre più perfezionati. L'ultimo è un'aspirapolvere (si chiama Hoover H-Fre 500) con connessione wi-fi che, oltre a divorare lo sporco, segnala a chi la usa le calorie consumate durante la pulizia.

Non solo. Haier ha appena firmato un accordo con Amazon per attrezzare i propri prodotti con Alexa, il sistema vocale smart, ma alla recente edizione di Ifa, il salone delle tecnologie di Berlino, ha presentato lavatrici e asciugatrici capaci di parlare (in linguaggio naturale), ascoltare anche di restare sempre connesse a Internet. Il sistema intelligente capisce, per esempio, che tipo di detersivo è necessario e quando si esaurisce lo ordina automaticamente via Amazon.

Candy Rapidò è una lavatrice che si comanda con un'app: basta inviarle una foto dei capi da lavare e lei capisce quale tipo di programma e detersivi usare. «Stiamo realizzando un sistema intelligente basato sull'Internet delle cose e i risultati sono già straordinari — spiega Andrea Contri, IoT Ecosystem Director di Haier Europe —. Non solo gli utenti riescono a interagire con le macchine, ma gli stessi elettrodomestici colloquiano tra loro e con l'esterno per realizzare una vera casa intelligente. Insomma un lavoro di gruppo coordinato dall'intelligenza artificiale».


Le auto

Altro settore strategico per l'avventura dell'Internet degli oggetti è l'industria automobilistica. Gli ultimi modelli di auto, anche utilitarie, hanno sistemi capaci di collegarsi a Internet. Basta un'app (ce ne sono praticamente per tutti i marchi) ed è possibile in ogni momento individuare l'auto, impartirle dei comandi (avvia ventilazione, accendi fari, suona clacson ecc.) e soprattutto iniziare il cammino verso la guida autonoma. Il parcheggio automatico è quasi un optional di serie, ma in alcune auto (come la

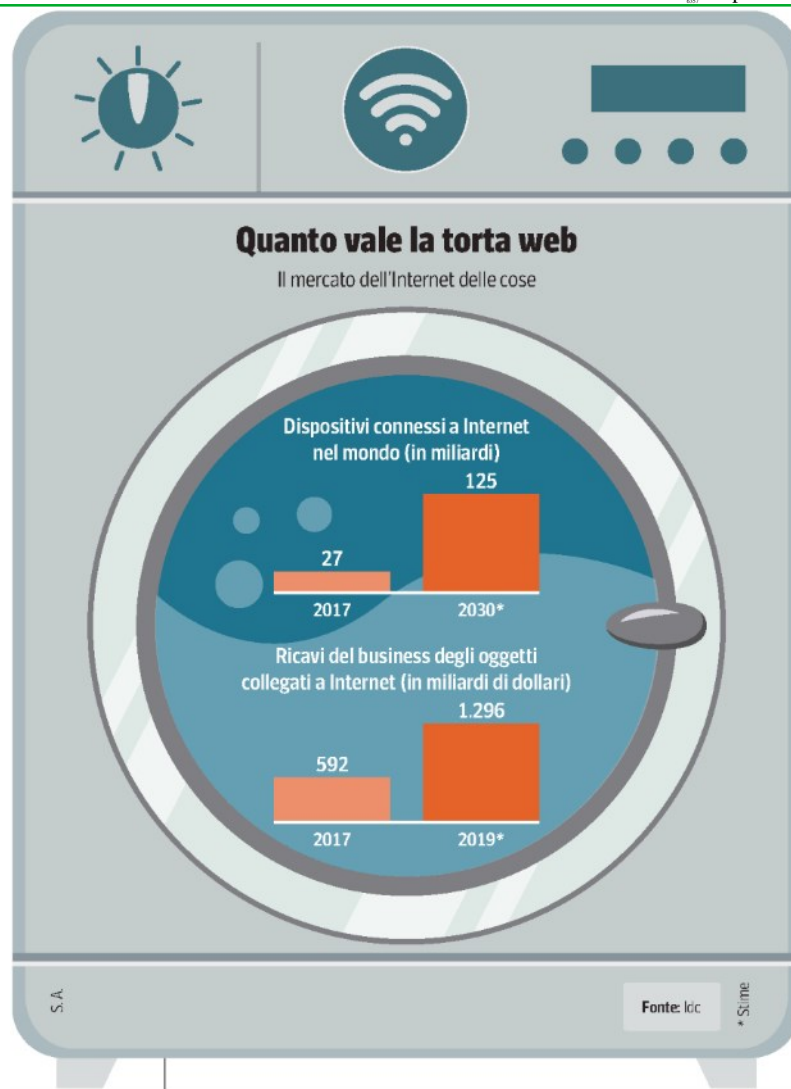


Bmw) ci sono sistemi che via smartphone, Gps e rete cellulare riescono a far uscire la vettura dal garage e farla parcheggiare davanti a casa.

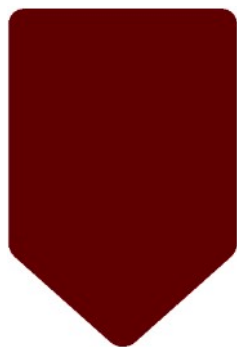
Anche la guida autonoma, benché limitata, è una realtà. E con l'arrivo del 5G, codice stradale permettendo, prima o poi diventerà una consuetudine.

 mgasperetti@corriere.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Logistica, meno posti con i robot



(c. cl.) Possono essere a rischio oltre 500 mila posti di lavoro nella logistica (il comparto conta complessivamente 2,5 milioni di occupati) da qui al 2027. A minacciarli, secondo il rapporto «Le nove sfide per il futuro del lavoro nella logistica» del Randstad Research, l'impatto delle trasformazioni dell'industria 4.0 e dell'automazione. Indispensabile l'aggiornamento di competenze di oltre 600 mila lavoratori.



IL PUNTO**Hi tech, l'Europa
ora corre
Noi camminiamo
Basta lamentarsi**di **Daniele Manca**

Qualcosa sta cambiando nella nuova Unione europea guidata da Ursula von der Leyen. E in meglio. Si inizia a pensare all'Ue come a un qualcosa che si muove sui mercati mondiali, consapevole dei mutati equilibri geopolitici. Il segnale più forte è giunto la settimana scorsa su un fronte tecnologico-industriale di non poco conto. L'Ue ha deciso di non considerare come aiuti di Stato i 3,2 miliardi che i Paesi membri puntano a investire direttamente per sviluppare il settore delle batterie elettriche. Investimenti che dovrebbero mobilitare ulteriori risorse per 5 miliardi provenienti dai privati. Un modo concreto per coniugare competitività e crescita. Il potenziale stimato di questo mercato in Europa è enorme, nel 2025 potrebbe raggiungere i 250 miliardi di euro annui. Al di là delle cifre, c'è un tema di strategicità del settore. L'Europa ha un'indiscussa leadership nell'automotive. Se vuole mantenerla è evidente che deve sviluppare una altrettanto solida

industria per affrontare la transizione dai motori termici a quelli elettrici. E le batterie in questo passaggio sono fondamentali. Non è un caso che la Francia e la Germania abbiano siglato nel maggio scorso un'intesa che va in questa direzione. L'accordo prevede la costruzione di due stabilimenti, uno per ogni Paese, e dovrebbe mobilitare 5-6 miliardi di investimenti. Che si tratti di un cambio di passo importante, è dimostrato anche dal fatto che Margrethe Vestager, la potente vicepresidente della Commissione, nei suoi recenti discorsi ha modificato l'impostazione che l'aveva portata a mettere sotto osservazione intese e alleanze tra aziende di diversi Paesi membri. Si delinea così una nuova politica industriale nella quale l'Italia deve giocare un ruolo se vuole mantenere la sua posizione di seconda potenza manifatturiera d'Europa. I prossimi mesi ci diranno se continueremo a viaggiare con lo sguardo rivolto al passato o se saremo capaci di inserirci in quei filoni definiti strategici dalla Ue, come la cybersecurity, l'internet of things e l'automotive.

@daniele_manca

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ONCOLOGIA

Intelligenza Artificiale
e umanizzazione delle cure

Oggi a Bari convegno aperto al pubblico

● Oggi alle 9, a Villa Romanazzi Carducci, si parlerà di «Intelligenza Artificiale e umanizzazione delle cure in oncologia» in apertura del convegno sulle «Novità terapeutiche in Oncologia» organizzato da **Geny Palmiotti**.

L'Intelligenza artificiale in oncologia porterà miglioramenti reali in termini di sostenibilità delle cure o minerà inesorabilmente quell'umanizzazione cui ogni reparto dovrebbe tendere?

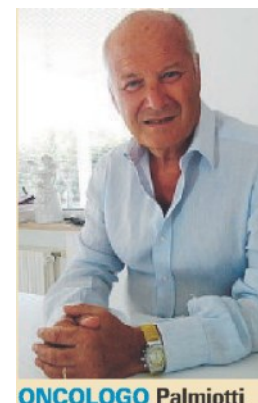
Di opportunità e rischi si discuterà nella tavola rotonda che farà da incipit al convegno sulle novità terapeutiche in oncologia alle soglie del 2020 organizzato da Palmiotti, direttore del reparto Don Tonino Bello dell'IRCCS di Bari, oggi e domani, a Villa Romanazzi Carducci. Una tavola rotonda in programma alle 9 e moderata da **Antonella Daloiso**, giornalista, alla quale parteciperanno medici, specializzati in diverse discipline e il direttore de «La Gazzetta del Mezzogiorno» **Giuseppe De Tomaso**.

L'intelligenza artificiale rivoluzionerà davvero la medicina e quindi anche l'oncologia? Potrà fare la differenza apportando miglioramenti reali in termini di diagnostica, come per esempio in radiologia, in anatomia patologica, sul campo operatorio? E poi ancora, quanto l'uso degli apparecchi umanoidi può essere utile in reparto senza mettere a rischio l'attività di umanizzazione verso la quale ogni ospedale dovrebbe tendere?

Ascolteremo il parere di chi i robot li progetta, come **Alessandro Massaro**, ingegnere, di chi, come Giuseppe De Tomaso, ogni giorno si confronta con l'informazione e conosce le opinioni della gente comune anche sull'argomento. Illustrando anche come il quotidiano comunica ai lettori questa nuova realtà. E di chi, infine, ogni giorno si confronta con la diagnosi, la malattia, la cura. Da **Giampiero Berardi**, radiologo, che, attraverso l'I.A. ottimizza il processo di screening per i tumori. Il che significa da parte della macchina, assistenza, non già sostituzione; o da **Paolo Sardelli**, chirurgo toracico, considerando che il tumore al polmone è tra quelli più favoriti per diagnosi dall'automazione; o ancora, il parere di **Michele Simone**, chirurgo, che sul campo operatorio si avvale della realtà virtuale e della realtà aumentata per interventi di particolare precisione; e poi ancora, dirà la sua **Angelo Vacca**, specialista in medicina interna con una visione sull'argomento a tutto tondo, gli oncologi **Vito Lorusso** e Geny Palmiotti, in prima linea alla lotta e alla cura del cancro, ma anche per quanto riguarda l'umanizzazione delle cure, che rifletteranno sulle potenziali applicazioni della intelligenza artificiale per aspetti clinici, dalla diagnosi alla scelta dei trattamenti e in termini organizzativi.

Nel corso della tavola rotonda si affronterà l'argomento non solo dal punto di vista scientifico, ma si discuterà anche dell'aspetto umano. Lo faranno **Maria Rochi**, psicologa e **Antonio Delvino**, direttore generale dell'IRCCS; quest'ultimo ha dato grande impulso al Giovanni Paolo II, ammodernando l'ospedale dal punto di vista tecnico – presto partirà anche un progetto di Telenursing – ma anche, soprattutto, per quanto riguarda l'umanizzazione delle cure, mettendo al centro l'uomo e non il malato.

Al termine della tavola rotonda, aperta al pubblico, prenderanno il via le sessioni mediche.



ONCOLOGO Palmiotti



Industria 4.0, incentivo pari al 40% della spesa iniziale

Il credito per beni strumentali vale anche per i professionisti ed è fruibile dall'anno seguente la consegna

Paolo Meneghetti

Addio al super e iperammortamento: la legge di Bilancio 2020 ora all'esame del Parlamento sostituirà questa agevolazione (che nella sua versione originaria viene applicata dal 15 ottobre 2015) con una nuova forma di bonus che dovrebbe favorire sia l'acquisto di beni strumentali nuovi, sia quello dei beni "industria 4.0".

Il credito d'imposta

Al posto dell'incremento del costo di acquisto - che si traduce a livello dichiarativo in una variazione diminutiva dell'imponibile fiscale - sarà concesso un credito d'imposta in misura differenziata a seconda del tipo di bene strumentale che viene acquisito.

- **Quando.** La nuova agevolazione riguarderà gli acquisti eseguiti dalle imprese nel 2020, oppure nel primo semestre 2021, ma in questo ultimo caso si dovrà "prenotare" l'acquisto tramite pagamento al fornitore del 20% del costo del bene a titolo di acconto entro il 31 dicembre 2020, oltre a detenere, sempre entro la stessa data, l'ordine accettato dal fornitore stesso.

- **Quali beni.** Il bonus avrà come oggetto i beni strumentali nuovi, fatta

eccezione per tutti gli autoveicoli citati nel comma 1 dell'articolo 164 del Tuir: quindi è esclusa l'agevolazione anche nel caso in cui l'auto sia strumentale all'esercizio dell'attività propria dell'impresa (ad esempio, taxi o vetture per autoscuole).

Sono esclusi anche i beni che hanno una percentuale di ammortamento inferiore al 6,5% (immobili e altri).

Non è necessario che il bene presenti caratteristiche tecnologiche rilevanti. È sufficiente che sia nuovo.

- **Quali soggetti.** Come per il superammortamento, il credito d'imposta vale anche per gli esercenti arte o professione.

- **Il bonus.** L'agevolazione consiste nell'assegnazione di un credito d'imposta utilizzabile solo in compensazione "orizzontale" (articolo 17 del Dlgs 241/97) pari al 6% del costo del bene, senza che si applichino i limiti di importo per la compensazione stessa. Il tetto massimo di spesa che dà origine alla agevolazione è fissato in due milioni di euro.

- **Industria 4.0.** Se l'investimento riguarda beni a elevato contenuto tecnologico «industria 4.0», o beni immateriali, al posto del cosiddetto iperammortamento si avrà un credito d'imposta stabilito nella misura del 40% del costo, per i beni materiali (tetto massimo di spesa 2,5 milioni, al di sopra del quale il credito scende al 20% fino al massimo di spesa di 10 milioni) e del 15% per i beni immateriali, con tetto di spesa pari a 700mila euro. In questa seconda ipotesi l'agevolazione è limitata alle imprese.

- **L'uso del credito.** Il credito d'imposta non concorre alla formazione dell'imponibile reddituale o Irap ed è fruito in cinque quote costanti annuali (beni materiali nuovi) o tre quote costanti annuali per beni immateriali industria 4.0.

Infine, va segnalato che in caso di cessione o destinazione all'estero del bene agevolato entro il 31 dicembre del secondo anno successivo al-

l'acquisto il credito va ricalcolato escludendo dal credito il bene stesso e riversando all'Erario l'ammontare già fruito.

Pro e contro

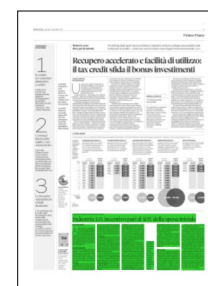
Nel caso del superammortamento, l'ammontare complessivo dell'agevolazione quale variazione diminutiva è superiore al credito d'imposta. Infatti, se prendiamo per semplicità una società di capitali soggetta a Ires al 24%, acquistare un bene di 100mila euro genera un maggior costo di 30mila euro, che al 24% produce un risparmio (oltre a quello dell'ammortamento ordinario) di 7.200 euro.

Il bonus quale credito d'imposta invece è fissato a 6mila euro.

Nel caso dell'iperammortamento, il risparmio d'imposta calcolato sul 170% in più del costo, è pari a 40.800 euro, mentre il credito d'imposta ammonta a 40mila euro. In questo secondo caso la misura è molto simile, però la tecnica delle due agevolazioni è molto diversa. Infatti, se il bene presenta una aliquota d'ammortamento bassa (ad esempio, il 10%), con il credito d'imposta (in cinque anni) si velocizza il recupero dello sconto.

Inoltre il credito d'imposta ha un utilizzo più duttile rispetto alla variazione diminutiva, perché in assenza di reddito imponibile può essere usato anche per saldare altri debiti da versare con F 24 (debiti previdenziali, Iva, Imu eccetera), mentre la variazione diminutiva genererebbe una perdita che semplicemente potrebbe essere riportata a nuovo, senza beneficio immediato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il duello

LA SFIDA DELLA GUIDA AUTONOMA

Secondo McKinsey entro il 2030 il 15% delle auto potrebbe essere senza conducente. Le società di «ride sharing» investono molto nel settore

Ad avvantaggiarle, la quantità di dati in loro possesso. Una sfida tra due aziende, Didi Chuxing e Lyft, ma anche tra Cina e Usa

WEI
DIDI CHUXING



GREEN
LYFT

di **Giulia Cimpanelli**

WEI DIDI CHUXING

Cheng Wei ha le idee chiare e non perde tempo: all'inizio di agosto ha trasformato la divisione dedicata alla guida autonoma della sua Didi Chuxing, concorrente cinese di Uber, in una società indipendente che si concentrerà su ricerca e sviluppo di soluzioni innovative anche in collaborazione con diverse case automobilistiche. Tra queste Toyota, che ha siglato un accordo per investire in Didi Chuxing 600 milioni di dollari. Toyota utilizzerà la sua tecnologia per le auto connesse per contribuire a sostenere il business di Didi. La società, che nel 2016 è riuscita persino ad acquisire la branch cinese di Uber ed è valutata circa 56 miliardi di dollari, ha iniziato a lavorare allo studio dei veicoli senza conducente alcuni anni fa, «sfidando» Uber, Lyft e Waymo (azienda di Alphabet che si occupa di guida autonoma) sul loro stesso territorio. Il team di Didi che studia lo sviluppo dei veicoli senza conducente, infatti, è stato creato nel 2016 e ha più di 200 dipendenti tra Cina, Mountain View e Los Angeles: «Abbiamo aperto lì Didi Labs, un centro di ricerca per startup che si occupano di intelligenza artificiale e guida autonoma», racconta Wei, che ha dichiarato di voler trasformare la sua azienda nel leader globale della smart mobility e delle tecnologie automotive



entro il 2022. Durante la Conferenza mondiale sull'intelligenza artificiale di Shanghai, il fondatore ha dichiarato che lancerà presto un servizio di robo-taxi nella metropoli cinese.

Ma lo studio sulla guida autonoma sta diventando una «guerra» economica: le aziende si stanno rendendo conto che ci vorranno molte più risorse e tempo per sviluppare un veicolo economicamente sostenibile. Non a caso, sembra che la stessa Didi Chuxing stia discutendo con SoftBank, che è già tra i suoi investitori, per raccogliere fondi per la nuova unità. E ora a entrare sul mercato del self-driving c'è persino il colosso Alibaba, che sostiene le sperimentazioni della startup cinese AutoX.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La frase

**Entro il 2022
vogliamo
diventare
leader a livello
globale della
smart mobility e
delle tecnologie
automotive**

GREEN LYFT

Sulla guida autonoma Logan Green, ceo e co-fondatore di Lyft, il primo concorrente americano di Uber, scommette tanto da averci dedicato una divisione ad hoc, Lyft Level 5, con un team di oltre 300 ingegneri e ricercatori che sta attualmente incrementando. Lo scorso luglio l'azienda americana ha scelto di mettere a disposizione di tutti un set di 55 mila dati raccolti dalla sua flotta driverless in fase di test per favorire lo sviluppo dell'auto autonoma in open source. «Vogliamo democratizzare l'accesso a questa tecnologia e continueremo a rilasciare dati. Il nostro obiettivo è costruire il miglior mezzo di trasporto al mondo e offrire una valida alternativa alla proprietà dell'auto. Risolvere la sfida del veicolo autonomo non è solo un'opzione: è una necessità», commenta. Le sperimentazioni proseguono e sono costantemente testimoniate sul sito level5.lyft.com.

L'azienda, che è sbarcata a Wall Street lo scorso marzo (e ha già ceduto il 41% dall'Ipo) ha messo in palio 25 mila dollari per gli sviluppatori che costruiranno i migliori modelli di apprendimento automatico basati sui big data. Lyft ha sperimentato la guida autonoma a Las Vegas, con più di 50 mila corse in collaborazione con BMW e con la

società di tecnologie per componenti automobilistici Aptiv.

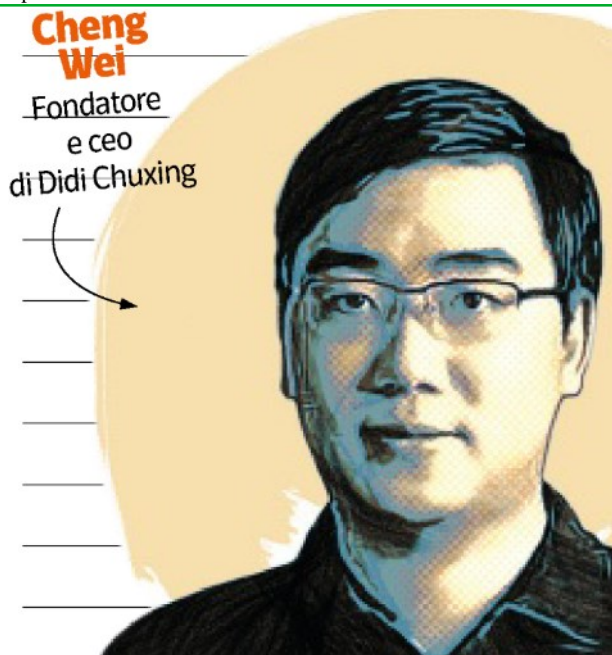
L'azienda americana, che tra gli investitori conta Alphabet, la holding di Google, collabora anche con Waymo, con cui avrebbe in programma il lancio di un servizio di robotaxi a Phoenix e a Boston.

Un altro tassello della sua strategia è stata la recente acquisizione, per 72 milioni di dollari (più altri 30 milioni in caso di raggiungimento di determinati traguardi), di Blue Vision Labs, startup con sede a Londra che si occupa di realtà aumentata e che utilizza la visione artificiale per elaborare immagini a livello stradale.

La frase

**Ci interessa
democratizzare
l'accesso
alla tecnologia
Pubblichiamo
dati per favorire
lo sviluppo
in open source**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Biografia

Nasce a Shangrao nell'83. Dopo la laurea lavora per 8 anni in Alibaba. In Alipay è il più giovane regional manager. È uno degli uomini più ricchi della Cina

Cresce a Los Angeles, non rivela l'età. All'inizio punta sui limiti del trasporto pubblico e lancia alla Cornell University il servizio di ride sharing Zimride

Fondazione

2012

Fonda Didi Dache, primo nome di Didi Chuxing

2012

Con John Zimmer fonda Zimride, primo nome di Lyft

Team sulla guida autonoma

200

Risorse occupate tra Cina e Silicon Valley

300

Dipendenti lavorano tra Palo Alto, Londra e Monaco

Valutazione

56

Miliardi di dollari (dato Dealroom)

25,3

Miliardi di dollari (dato Dealroom)

Investimenti

17,9

Miliardi di dollari raccolti (dato Dealroom)

4,5

Miliardi di dollari raccolti (dato Dealroom)

Città

1000

coperte dal servizio in tutto il mondo (con 6 partner)

650

in cui Lyft offre il servizio in Usa e Canada

WEI DIDI CHUXING

La priorità di Didi è attrarre la prossima generazione di leader tecnologici

Fengmin Gong, Didi Labs

Grazie a ottimi algoritmi e una gran mole di dati, può aiutare i pendolari a evitare il traffico

Tim Cook, ceo Apple



Cosa dicono di loro

GREEN LYFT

Con i talenti reclutati e l'acquisizione di Blu Vision Labs Level5 non può che accelerare

Luc Vincent, Lyft

La mobilità sta cambiando: per questo abbiamo messo le basi per un'alleanza a lungo termine

Dan Ammann, General Motors

IMPRESE

Investimenti,
tax credit
ad ampio uso
e recupero
accelerato

Dell'Oste, Meneghetti e Parente

— a pag. 3

Manovra 2020**Fisco per le aziende**

Recupero accelerato e facilità di utilizzo: il tax credit sfida il bonus investimenti

Il restyling degli sgravi per macchinari e impianti ad alta tecnologia non penalizza più le imprese in perdita - I software non dovranno essere legati ai beni strumentali «4.0»

Il credito d'imposta sarà sempre diviso in cinque rate annuali, ridotte a tre per i beni immateriali

Va confermato che le somme disponibili dal 2021 eviteranno la stretta sulle compensazioni del Df fiscale

**Cristiano Dell'Oste
Giovanni Parente**

Un aiuto per le imprese in perdita. Un bonus più flessibile, con un recupero più rapido. La trasformazione in credito d'imposta dei vecchi super e iperammortamenti riscrive il *tax planning* per il 2020.

La legge di Bilancio – attesa oggi al voto di fiducia in Senato – delinea un *restyling* profondo e impone alle aziende di rivedere i calcoli di convenienza degli investimenti programmati o in discussione.

Il principale vantaggio nel passare da un ammortamento maggiorato a un credito d'imposta è che in quest'ultimo caso il beneficio può essere usato anche dalle imprese in perdita (il 30,5% delle società di capitali, secondo le dichiarazioni 2017, ultimo dato disponibile) o da quelle con un imponibile molto basso. Il disegno di legge di Bilancio, infatti, prevede che il *tax credit* possa essere speso in compensazione orizzontale, ad esempio per saldare il conto dell'Inps o dell'Inail, le ritenute dell'Irpef per i dipendenti, la liquidazione Iva o l'Imu sui fabbricati strumentali.

Pur con questa apertura, restano alcuni aspetti da chiarire. Il credito d'imposta – a quanto pare da una

prima lettura della norma in discussione – potrebbe evitare la stretta sulle compensazioni contenuta nel decreto fiscale (Dl 124/2019). Di contro, le imprese dovranno inviare una comunicazione al ministero dello Sviluppo economico e potrebbero doversi dotare ogni anno del Durc (ma è da confermare).

Pesa anche la variabile temporale. Il credito è suddiviso in cinque rate annuali ed è spendibile dall'anno successivo a quello in cui avviene la consegna del bene, quindi da gennaio 2021 per gli investimenti dell'anno prossimo. Al contrario, l'ammortamento maggiorato viene spalmato in base al coefficiente di ammortamento, e per investimenti entrati in funzione – non solo consegnati – l'anno prossimo si sarebbe dovuto



aspettare il saldo delle imposte 2020 (30 giugno 2021).

Prendiamo una società tipo, come la Riletti Autotrasporti Spa. Non ha diritto ad agevolazioni per i veicoli (né con gli ammortamenti, né con il *tax credit*). Ma se acquista un impianto di carico fisso da 100mila euro, con il superammortamento al 30% ha una variazione diminutiva di 30mila euro, che recupera in dieci anni (ipotizzando per semplicità la quota intera al primo anno). Il tutto con un risparmio di 720 euro di Ires all'anno, cioè 7.200 euro totali. Il credito d'imposta vale invece 6mila euro, ma si recupera in metà tempo, con un effetto di 1.200 euro all'anno, spendibile anche in compensazione. Di fatto, per molte imprese, il minor valore assoluto sarà bilanciato dal rientro accelerato e dalla più ampia gamma di utilizzo.

Per i beni con coefficienti di ammortamento elevati (comunque meno frequenti), il vantaggio finanziario derivante dal recupero sprint del *tax credit* potrebbe venire meno. Può capitare, poniamo, se la Riletti acquista attrezzature varie con coefficiente al 30 per cento.

Per gli investimenti "industria 4.0", in caso di ammortamento decennale, il vantaggio monetario totale è quasi identico (circa 40mila euro ogni 100mila investiti), ma il credito si recupera in metà tempo. Il che rafforza la portata dell'incentivo. Inoltre nel 2020 non sarà più necessario che il soggetto che acquista un software "4.0" (allegato B alla circolare 4/E/2017) abbia anche acquistato un bene strumentale ad alta tecnologia (allegato A).

Nel caso dei beni immateriali, il recupero del

credito d'imposta del 15%, triennale, è allineato al periodo di ammortamento. Così, se la Riletti avesse in mente di acquistare un software, le converrebbe attendere il 2020 per massimizzare i benefici fiscali.

Discorso a parte per i soggetti che pagano l'Irpef. Chi subisce aliquote marginali elevate, con il credito d'imposta avrà un vantaggio inferiore alla variazione diminutiva. Questo non esclude di per sé l'appetibilità del *tax credit*, ma è un aspetto da valutare. Unitamente al fatto che con il credito d'imposta viene meno l'effetto collaterale dato dalla diminuzione della base imponibile previdenziale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PAROLA CHIAVE

Compensazione orizzontale

È la possibilità di compensare un credito d'imposta (ad esempio verso l'Erario) con debiti relativi ad altre imposte o nei confronti di enti impositori differenti (Comuni, Inps, Inail e così via). Si distingue da quella verticale (cioè relativa allo stesso tributo) ed è regolata dall'articolo 17 del Dlgs 241/1997.



IL SOLE 24 ORE, 13 DICEMBRE 2019, PAGINA 32

Primo confronto di convenienza tra maxi ammortamenti e crediti d'imposta, con i "minori" vantaggi per artigiani e commercianti



Legge di Bilancio

Il credito d'imposta per gli investimenti sarà pari al 6% per i beni strumentali (autoveicoli esclusi) e macchinari 4.0, al 15% per i beni immateriali

L'INTERVENTO IN TRE MOSSE

1

Il cambio

Da variazione diminutiva a credito

- Dal 2020 le aziende non avranno più una riduzione dell'imponibile o una perdita riportabile ma una somma da "spendere" come credito d'imposta

2

I vantaggi

Ritorno più rapido e uso «orizzontale»

- Il credito d'imposta potrà essere usato in compensazione orizzontale (anche con debiti Inps, Iva, Imu eccetera) già a partire da gennaio del 2021 per i beni consegnati nel 2020.

3

Le incognite

Adempimenti e limiti da chiarire

- Va confermato che il credito sugli investimenti eviti la stretta sulle compensazioni. Servirà anche una comunicazione allo Sviluppo economico, mentre dev'essere chiarita la necessità effettiva di un Durc ogni anno.

LE SIMULAZIONI

Il confronto tra i bonus investimenti sotto forma ammortamento potenziato o di credito d'imposta, come previsto dalla manovra per il 2020 ora in corso di approvazione. In euro

Per semplicità si assume che l'ammortamento nel primo anno sia eseguito al 100% della aliquota. Il credito d'imposta è fruibile dall'anno successivo alla consegna del bene. Per agevolare il confronto tra i dati, è stato convenzionalmente indicato nell'anno 1.

SUPERAMMORTAMENTO/1

Società per azioni che investe in un bene strumentale (es. un tornio o altro macchinario) con un costo di 100.000 euro e un'aliquota di ammortamento del 10%

SUPERAMMORTAMENTO/2

Società per azioni che investe in un bene strumentale (es. attrezzatura) con un costo di 100.000 euro e un'aliquota di ammortamento del 30%

SUPERAMMORTAMENTO/3

Ditta individuale (con prelievo Irpef del 40% incluse le addizionali) che investe in un bene strumentale (es. pressa o altro macchinario) con un costo di 100.000 euro e un'aliquota di ammortamento del 10%

IPERAMMORTAMENTO

Società per azioni che investe in un bene industria 4.0 (es. magazzino automatizzato con controllo digitale) con un costo di 100.000 euro e un'aliquota di ammortamento del 10%

BENI IMMATERIALI

Società per azioni che acquista un software il cui costo è 100.000 euro con ammortamento in tre anni

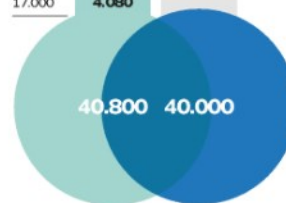
ANNO	Vecchia versione			Ipotesi 2020		
	MAGGIORE AMMORT.	RISPARMIO D'IMPOSTA	CREDITO D'IMPOSTA	MAGGIORE AMMORT.	RISPARMIO D'IMPOSTA	CREDITO D'IMPOSTA
1	3.000	720	1.200	9.000	2.160	1.200
2	3.000	720	1.200	9.000	2.160	1.200
3	3.000	720	1.200	9.000	2.160	1.200
4	3.000	720	1.200	3.000	720	1.200
5	3.000	720	1.200			1.200
6	3.000	720				
7	3.000	720				
8	3.000	720				
9	3.000	720				
10	3.000	720				

ANNO	Vecchia versione			Ipotesi 2020		
	MAGGIORE AMMORT.	RISPARMIO D'IMPOSTA	CREDITO D'IMPOSTA	MAGGIORE AMMORT.	RISPARMIO D'IMPOSTA	CREDITO D'IMPOSTA
1	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
2	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
3	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
4	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
5	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
6	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
7	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
8	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
9	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200
10	3.000	1.200	1.200	3.000	1.200	1.200

ANNO	Vecchia versione			Ipotesi 2020		
	MAGGIORE AMMORT.	RISPARMIO D'IMPOSTA	CREDITO D'IMPOSTA	MAGGIORE AMMORT.	RISPARMIO D'IMPOSTA	CREDITO D'IMPOSTA
1	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
2	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
3	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
4	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
5	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
6	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
7	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
8	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
9	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000
10	17.000	4.080	8.000	17.000	4.080	8.000

ANNO	Vecchia versione			Ipotesi 2020		
	MAGGIORE AMMORT.	RISPARMIO D'IMPOSTA	CREDITO D'IMPOSTA	MAGGIORE AMMORT.	RISPARMIO D'IMPOSTA	CREDITO D'IMPOSTA
1	13.333	3.199	5.000	13.333	3.199	5.000
2	13.333	3.199	5.000	13.333	3.199	5.000
3	13.333	3.199	5.000			5.000

VANTAGGIO FISCALE TOTALE



Fonte: elaborazione del Sole 24 Ore del Lunedì

L'INCHIESTA

NICOLA PINNA

Burocrazia assediata dai pirati informatici
Allarme per la Sanità

PP. 14-15

Software illegali per progettare opere e gestire scuole e ospedali. La truffa ai danni degli enti Migliaia di programmi clandestini sequestrati in tutta Italia: sanzioni per 54 milioni in un anno

La pubblica amministrazione assediata da pirati informatici

Allarme per i dati sanitari

A rischio milioni di informazioni cliniche riservate: boom di casi in tutte le regioni

NICOLA PINNA

L'intromissione più semplice è avvenuta nell'ambiente che in teoria dovrebbe essere più inviolabile. Nei computer della pubblica amministrazione, i pirati si muovono con facilità: tra società controllate e imprese appaltatrici, ma anche tra aziende che gestiscono servizi scolastici o che realizzano grandi progetti per gli enti, si nascondono i più spudorati abusivi dell'informatica.

La gran parte del business illegale che deriva dallo sfruttamento di programmi senza licenza e di software utilizzati clandestinamente, si registra spesso negli uffici regionali e nelle sedi delle cooperative che forniscono supporto ai Comuni più piccoli o alle Province e talvolta anche ad enti ministeriali. Persino all'interno degli ospedali e negli studi che si occupano di grandi progetti, a iniziare dal settore aerospaziale.

La rete del mercato nero

Per misurare quanto fosse estesa la rete del mercato nero dell'informatica, è stato necessario schierare un squadra di hacker in divisa. La Guardia di finanza ha creato un nucleo speciale (ufficio a

Bari, capacità di infiltrazione quasi ovunque) che si occupa ogni giorno di tutelare il diritto d'autore e di proteggere le reti pubbliche da collegamenti clandestini e quindi potenzialmente dannosi.

L'operazione "Underli©ensing" ha registrato nel corso dell'ultimo anno numeri da record, con sanzioni per 54 milioni di euro e ha scoperto un mondo quasi del tutto sconosciuto: la contaminazione provocata da programmi "craccati" nella gestione dei servizi pubblici e nella realizzazione di grandi opere.

Tra Lazio, Emilia Romagna, Trentino Alto Adige, Lombardia, Liguria, Campania e Veneto il nucleo specializzato delle Fiamme gialle ha individuato, sanzionato e denunciato, una serie di società incaricate dalle Regioni di organizzare corsi per disoccupati e che avrebbero attribuito punteggi aggiuntivi per le graduatorie degli uffici di collocamento. Altre, sempre in stretta collaborazione con gli uffici regionali, svolgevano corsi di formazione (e rilasciavano persino la certificazione) su software specializzati che però erano stati riprodotti clandestinamente. Come se non bastasse, nella rete sono finite anche diverse società che, su incarico degli enti locali, svolgevano i corsi per la patente europea del computer.

La teoria e la pratica si svolgevano su materiale acquistato senza licenza, ma tra le lezioni, per fortuna, non c'era quella dedicata alle operazioni da seguire per "piratare" i software. Utilizzando sempre sofisticatissimi programmi illegali, sono state progettate alcune opere collegate alla rete ferroviaria delle Marche, mentre in Toscana i software clandestini sono arrivati persino all'interno di alcuni laboratori universitari, dove si svolgevano importanti studi sull'automatizzazione delle più grandi infrastrutture territoriali. Servizi preparati con procedure senza autorizzazione venivano persino venduti all'interno della rete Consip, il grande mercato per la pubblica amministrazione.

In Campania i finanzieri hanno scovato e denunciato i titolari di una società che realizzava laboratori di informatica e che ogni anno otteneva ricche commissioni da parte degli enti in diverse zone d'Italia. «La pirateria software è un fenomeno crimina-



le, spesso sottovalutato, che mina interessi diffusi - sottolinea il colonnello Pietro Romano, comandante del "Sistema informativo anti contraffazione" della Guardia di finanza - Il primo danno, il più evidente, è quello che subiscono i titolari dei diritti morali e patrimoniali dei prodotti, che vedono sottrarsi legittimi guadagni dalle mancate vendite. Questo ovviamente finisce per inficiare gli investimenti nel campo dell'innovazione tecnologica che nell'era digitale fa da traino all'economia e al progresso globale». Poi c'è l'aspetto della concorrenza sleale: «Le imprese che operano nella legalità rischiano di dover affrontare spese maggiori e di non poter partecipare, per esempio, ai bandi pubblici. Anche i loro clienti ne pagano le conseguenze, perché certi servizi finiscono per avere prezzi più alti».

I pirati nei reparti

Il record di abusivi è stato individuato nella sanità. I software clandestini entrano negli ospedali, negli ambulatori e negli uffici delle aziende sanitarie attraverso società esterne a cui vengono affidati servizi specializzati, mansioni temporanee e spesso anche la manutenzione di infrastrutture e macchinari destinati alle cure. E qui, oltre alla violazione delle regole e al danno economico per chi produce sistemi informatici così particolari, si apre un altro capitolo: i rischi di intromissione nei database della sanità pubblica. Se è vero che i dati

sono considerati un vero e proprio tesoro per multinazionali e grandi aziende, tanto più risultano appetibili in ambito sanitario.

La vendita di informazioni riservate su pazienti e cure, secondo la Guardia di finanza, può alimentare un mercato fiorente e il collegamento delle reti della sanità pubblica a sistemi che utilizzano software senza licenza (e quindi più facilmente violabili) aumenta anche il rischio di creare pericolose falle.

«In questo ambito il pericolo è più evidente perché spesso i pirati sono vittime di altri pirati - sottolinea il comandante della task force delle Fiamme gialle - Se in ballo ci sono dati sensibili, la minaccia è sotto gli occhi di tutti. I codici crack che vengono scaricati dal web sono ospitati su siti localizzati all'estero, di cui ovviamente non si conosce l'appartenenza e che celano veri e propri virus in grado di navigare indisturbati e per lungo tempo all'interno dei sistemi aziendali».

Oltre la tutela della riservatezza, qualche volta di mezzo ci sono il successo di progetti internazionali di ricerca e persino la sicurezza. Con i software clandestini si spende meno, ma il risultato non è assicurato. E si lascia spazio al furto di informazioni. «Quando si parla di materiale informatico riprodotto senza autorizzazione si crede che la violazione non sia grave perché magari interessa i programmi che vengono utilizzati semplicemente nei computer di casa - aggiunge il capi-

li»

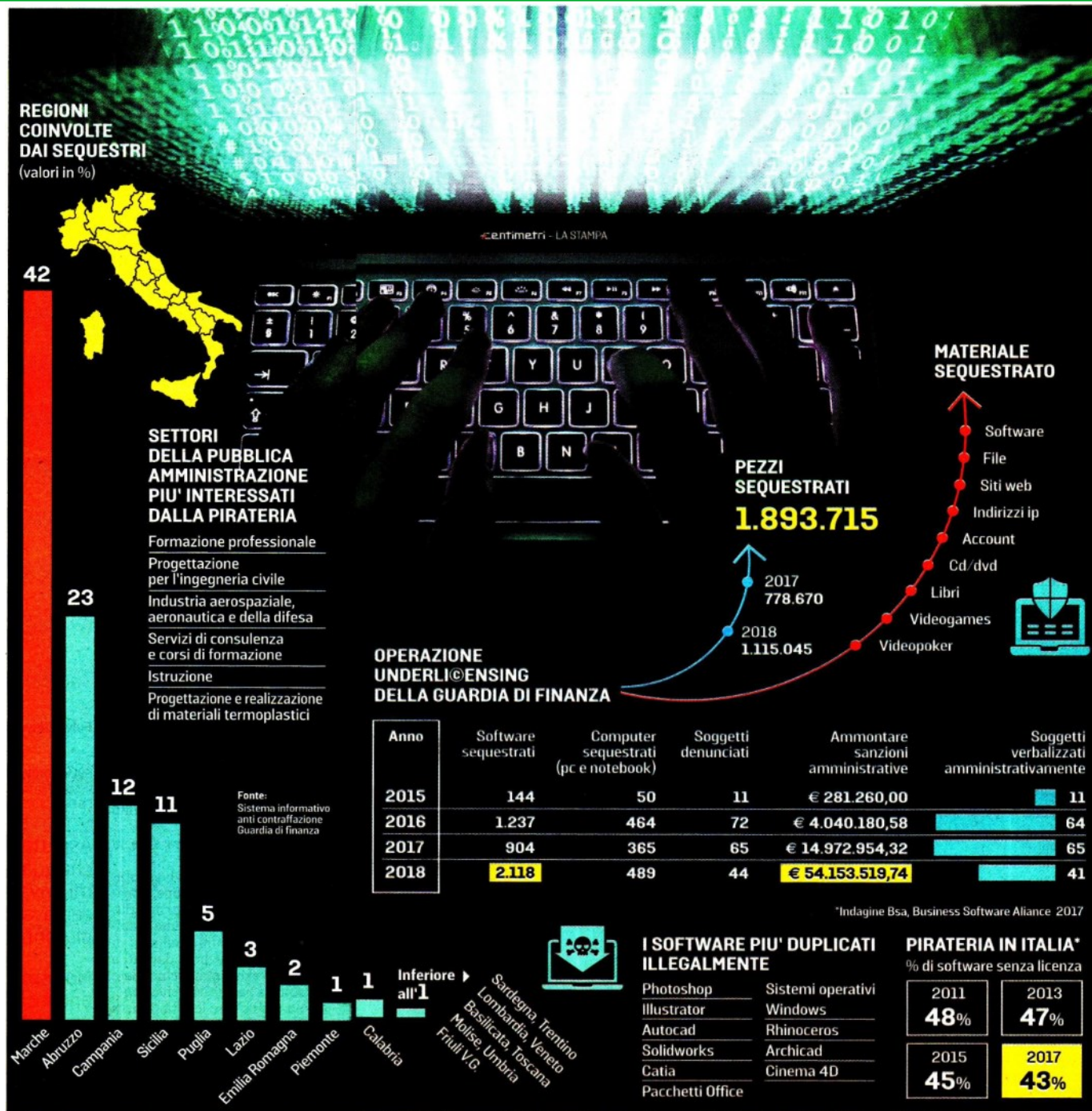
tano Gennaro Antonio Colarusso, che guida la compagnia di Marcianise, una di quelle che negli ultimi mesi ha fatto scattare il numero maggiore di sequestri e sanzioni -. Il fenomeno purtroppo è diffuso anche in settori inaspettati e nei quali la potenza dei software fa la differenza». Un esempio? «I sequestri hanno interessato anche grandi studi che si occupano di meccanica di precisione e di progettazione aerospaziale: spesso si tratta di imprese che collaborano con enti importanti e che svolgono lavori che interessano anche la sicurezza collettiva», precisa Colarusso.

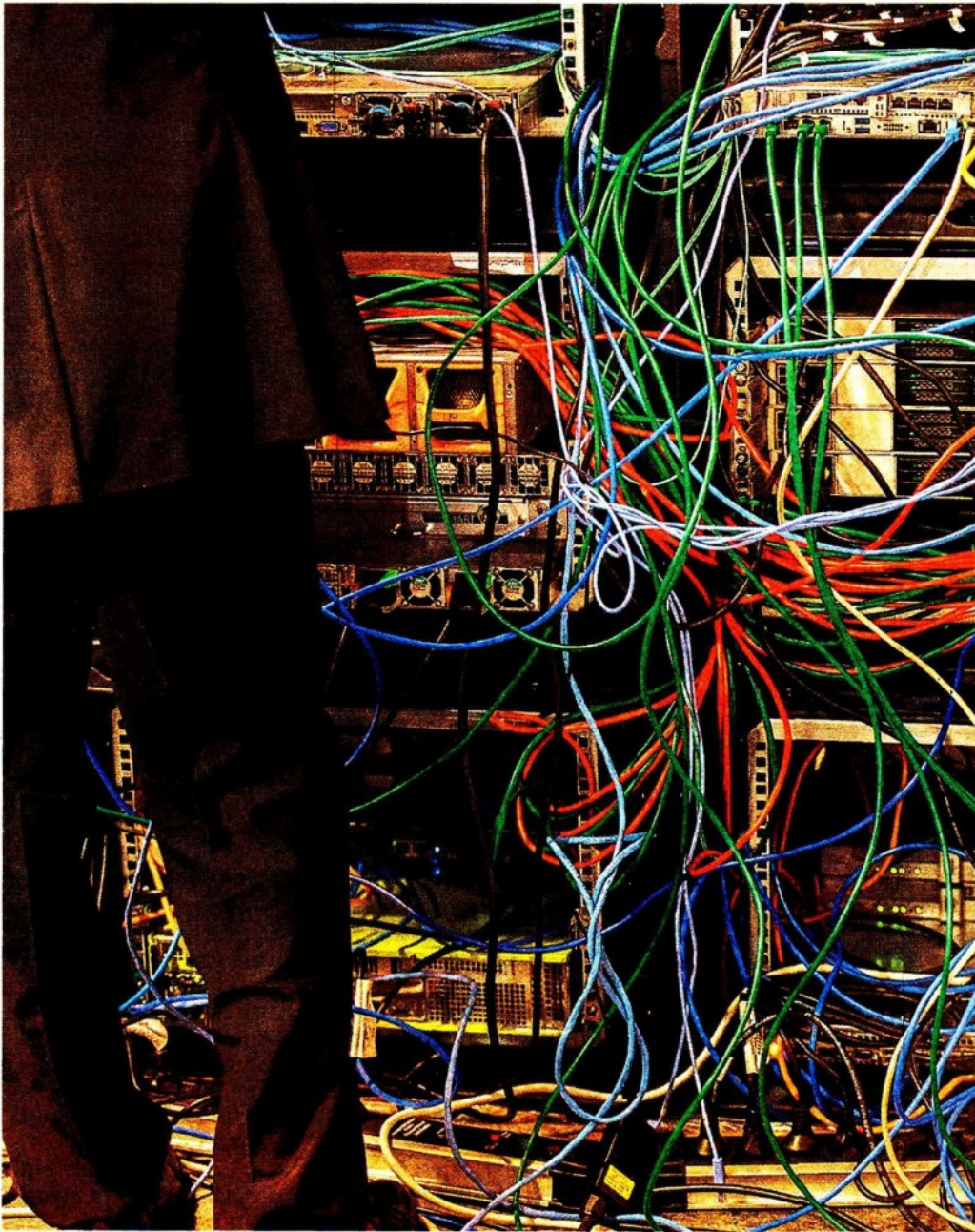
Sei milioni di Iva evasa

La battaglia delle Fiamme gialle contro la pirateria informatica ha anche l'aspetto della lotta all'evasione fiscale. «La riproduzione senza licenza dei programmi multimediali produce consistenti danni all'Erario, in termini di imposte dirette e indirette - sottolinea il capitano Giuseppe Stola del Nucleo di Polizia Economico Finanziaria di Roma - In molti degli ambiti in cui si sono svolte le nostre indagini, si utilizzano quotidianamente software

di altissima tecnologia e di grande precisione: programmi il cui costo può arrivare a svariate migliaia di euro. Se questi strumenti informatici vengono "craccati" salta il passaggio del pagamento delle imposte con rilevanti danni per le casse dello Stato». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA





SOS SICUREZZA

Nell'Ue l'Italia all'ultimo posto Infettati quattro computer su 10

Il 42% delle infrazioni è stato rilevato dalla task force delle Fiamme gialle nelle Marche

Nell'ultimo anno controlli raddoppiati e sanzioni cresciute a dismisura. La Guardia di finanza ha eseguito sequestri in 53 province. I software piratati che sono stati scovati sono 2118 e per il loro utilizzo 44 persone sono state denunciate e altre 41 hanno ricevuto una sanzione amministrativa. Le multe fioccano e solo nel 2018 si è superata quota 54 milioni, ma nell'arco degli ultimi 4 anni si è arrivati a 70 milioni, con 3500 soggetti sottoposti ai controlli.

Nel corso dei tanti blitz, iniziati con verifiche telematiche a distanza e conclusi con le perquisizioni e i sequestri, i finanzieri hanno recuperato una montagna di materiale tecnologico utilizzato per far funzionare i programmi hackerati. Quasi 2 milioni di pezzi tra software, file, siti web, indirizzi ip, account, cd, dvd, libri, video-games e video-poker. Il numero maggiore di casi si registra nelle Marche, dove si concentra il 42 per cento delle sanzioni fatte scattare dai finanzieri. I server a cui fanno riferimento i programmi riprodotti abusivamente sono spesso all'estero e in molti casi le Fiamme gialle sono riuscite a individuarle e a bloc-

carli. Erano nascosti tra Senegal, Marocco, Cina, Bangladesh e Germania. Tra il 2014 e il 2018 la riduzione delle violazioni è del 2%. Il danno è consistente. Le aziende che producono e vendono programmi informatici perdono un milione e mezzo di euro. «La norma prevede pene severe - sottolinea il maresciallo Daniele Di Franco - Si può arrivare anche alla reclusione da 6 mesi a 3 anni, in aggiunta a multe che variano tra i 2.500 e i 15.500 euro. In più un'ulteriore sanzione amministrativa, pari al doppio del prezzo del programma per ognuno dei software duplicati. Scontato il sequestro dei computer e in certi casi si tratta di macchina che vengono molte migliaia di euro». Il dilagare della pirateria informatica - spiegano gli esperti del Sistema informativo anti contraffazione - è spesso la causa degli attacchi che subiscono aziende ed enti pubblici. «E' un problema planetario che per il 22% colpisce le società - sottolineano nei laboratori tecnologici della Finanza - L'Italia risulta essere una delle nazioni più colpite con il 40% dei dispositivi che navigano in internet infettati. Una percentuale che ci piazza sul gradino più basso del podio dopo Russia e Kazakistan». NIC. PIN. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Venezia Mercoledì 18 l'inaugurazione del centro nel campus San Giobbe, nell'area di un ex macello

L'impresa incontra l'accademia A Ca' Foscari un hub che innova

Partner e progetti

Sharp ha fornito il sistema Skywell che genera acqua potabile dall'umidità dell'aria di **Damiano Fedeli**

VENEZIA Forse non è un caso che si trovi all'estremo opposto del Ponte della Libertà rispetto a Porto Marghera. Come se quella striscia che collega Venezia alla terraferma dividesse due modelli di sviluppo opposti: da una parte Marghera, eredità pesante della chimica italiana degli anni Cinquanta, ora in cerca di riconversione; dall'altra, a San Giobbe, sestiere Cannaregio, il Campus economico dell'università Ca' Foscari, dove si innova la cultura di impresa, guardando a nuove tecnologie, digitale, intelligenza artificiale, blockchain e modelli di business sostenibili. È qui che mercoledì 18 dicembre viene inaugurato lo Strategy Innovation Hub, un luogo dove imprenditori, finanziatori e manager si confrontano con l'università.

Il business incontra l'accademia, ma anche gli studenti. Non un nuovo incubatore di imprese. Piuttosto, un centro che avrà un ruolo culturale nel creare innovazione: «Gli imprenditori sono tutti focalizzati sulla produzione, qualcuno sul prodotto, pochissimi sul mercato, ma nessuno sulla visione», sostiene Carlo Bagnoli, ordinario di Innovazione strategica a Ca' Foscari e promotore del progetto. «Da qui l'idea di questo hub dentro l'università, nel Campus economico: un luogo dove le imprese conoscono le innovazioni disponibili e cercano modelli di business diversi. Come Paese non abbiamo la forza per competere nello svi-

luppo di nuove tecnologie: ci può essere il genio di turno, ma se ci paragoniamo agli investimenti che stanno facendo ora Usa o Cina, siamo lontanissimi. Possiamo però competere in strategia, sfruttando tecnologie esistenti in modo diverso».

Che l'università, oltre a insegnare e ricercare, si occupi anche di trasferire conoscenze alle imprese è la cosiddetta «terza missione». «Un'attività per cui — spiega il professore veneziano — diversamente da didattica e ricerca, non ci sono incentivi. Su questo vorremmo essere precursori. La crisi non è finita; stiamo aspettando la tempesta perfetta. Le mura che ci possono difendere sono le conoscenze e il sistema universitario: le imprese devono venire a rinforzarle, non possono restarne fuori o verranno spazzate via». E non è una metafora casuale quella della tempesta, qui nella fragile Venezia.

Lo Strategy Innovation Hub a San Giobbe, fronte laguna, nel complesso architettonico degli ex macelli tutto ristrutturato, campus con 3 mila studenti, potrà essere un biglietto da visita per un imprenditore che debba incontrare clienti stranieri. Ma questa è la possibilità più semplice. «L'idea è quella di creare una comunità sull'innovazione strategica. Questo è il nostro "luogo di culto", un club in cui si discute di innovazione, dove imprenditori e ricercatori si incontrano e si ragiona con i giovani per essere sempre stimolati. Le imprese hanno bisogno di persone capaci di interpretare quello che succede nel mondo dal punto di vista tecnologico ed economico, per tradurlo in progetti di innovazione su cui investire». Figure che qui a Venezia sono formate con un master

in Strategy Innovation giunto alla terza edizione. Mentre il Sif, lo Strategy Innovation Forum, è dal 2015 il principale appuntamento italiano su questi temi. Quest'anno si doveva tenere a novembre nei giorni della disastrosa acqua alta: è stato rinviato al 13 e 14 marzo prossimi. E a breve nel parco scientifico Vega a Marghera aprirà il Lab (*Laboratory for artifacts and business model*) per aiutare le imprese nella trasformazione digitale.

L'hub di San Giobbe è stato finanziato da Ca' Foscari e da privati. Tante le aziende partner: Alf Da Frè, Arper, Axians, Cisco, Electrolux, Foscarini, Intesa Sanpaolo, Kpmg, Maw, Ors Group e Sharp. Quest'ultima ha fornito ad esempio monitor interattivi di ultima generazione che favoriscono il lavoro di gruppo e controllano le condizioni degli spazi (qualità dell'aria, luce, temperatura). O, ancora, il sistema Skywell per generare acqua potabile dall'umidità dell'aria, abbattendo la necessità di bottiglie di plastica. «Questo hub è un progetto che ci ha entusiasmato fin da subito e che finalmente si realizza», sottolinea Carlo Alberto Tenchini, direttore marketing di Sharp Italia. «Siamo in un luogo di incontro fra accademia e impresa, molto interessante perché la prima non è fatta per la seconda e viceversa. Ma qui si fa interscambio di idee, progetti, competenze sull'innovazione non solo tecnologica, ma anche di impresa e persino sociale».

All'inizio del Novecento Henry Ford inventò la catena di montaggio ispirandosi al lavoro di un macello. Sorride Bagnoli: «Si può dire che anche nel nostro campus, un ex macello, facciamo sì che modelli di business tradizionale possano essere ripensati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Apertura

● Lo Strategy Innovation Hub (nella foto) si inaugura il 18 dicembre alle 14 al Campus economico San Giobbe di Ca' Foscari a Venezia. Interverranno il rettore di Ca' Foscari Michele Buglie-

si e i docenti Gaetano Zilio Grandi e Carlo Bagnoli (foto in alto; sotto: Carlo Alberto Tenchini, direttore marketing di Sharp Italia), Stefano Barrese (Intesa Sanpaolo), Michele Parisatto (Kpmg), Francesco Turrini (Maw), Carlo Urbinati (Foscarini), Agostino Santoni (Cisco), Fabio Zoffi (Ors Group), Elena Donazzan (assessore Regione Veneto)



Il caso delle revolving

E parte la battaglia sulle rate trasparenti: tassi fra il 6% e il 24%

Le carte rateali sono cambiate. Alla revolving classica, con la quale era difficile comprendere l'effettiva spesa sostenuta, si è sostituita la carta a opzione o ibrida che in genere, soprattutto quando vi si accede dall'app sul cellulare, è trasparente su tassi e spese. È uno strumento in crescita: costoso, certo, con tassi che possono superare il 24%, ma senza impennate delle spese rispetto a un paio d'anni fa. Piuttosto, è partita la battaglia in un mercato che sta lievitando.

Nei primi dieci mesi di quest'anno il valore delle operazioni con carte a opzione o retail è stato di 18,577 miliardi di euro in Italia, +6,9% dal 2018: incremento maggiore della media (+6,3%) di tutti i prestiti del credito al consumo, dicono le ultime rilevazioni di Assofin. Di queste operazioni nove su dieci, per 16,99 miliardi di euro, sono state con carte a opzione (+7,1%) e solo l'8,5%, per 1,69 miliardi, con le rateali classiche (che crescono meno: +4,3%).

Alla fine del 2018, dice la 17ma edizione dell'Osservatorio carte di credito e

digital payments di Assofin, Ipsos, Nomisma e Crif, le carte a opzione o rateali erano un terzo del totale, con spese annue fra i 1.400 euro per le rateali pure e i 4.200 euro per quelle a opzione, usate quasi il doppio rispetto al 2015 (60 utilizzi l'anno contro 37).

In questo panorama, i tassi oscillano molto. Il taeg (tasso annuo effettivo globale) varia fra il 6,16% (carta Nexi Classic) e il 24,03% (Aura Findomestic), con una media del 17,08%, dice l'analisi di 11 fra le carte rateali più diffuse (vedi tabella) condotta dalla squadra di Stefano Caselli, prorettore dell'Università Bocconi, per *L'Economia del Corriere* (dati al 7 dicembre 2019).

Significa che per 1.500 euro spesi, con una rata mensile da 100 euro, andranno rimborsati fra 1.563 euro (considerando il tasso minimo) e 11.766 euro (al tasso massimo). In media, 1.683 euro: la spesa effettiva in questo caso è di 183 euro per 1.500 euro rateizzati.

Se invece si spende di più, poniamo 3 mila euro con una rata da 250 euro, l'importo da rimborsare sarà fra i 3.101

e i 3.413 euro. In media, 3.288 euro: costo del finanziamento, 288 euro.

Nella classifica delle carte analizzate dalla Bocconi, è in testa per convenienza la Nexi Classic di Nexi (ex CartaSi) con il taeg minimo citato, il 6,16%. Segue la carta Extra di Fineco, banca oggi indipendente dopo l'uscita di Unicredit, con un taeg del 10,52%. Terzo posto alla Agospay Plus di Agos Ducato (Crédit Agricole e Banco popolare) con il 12,88%.

In coda fra le carte analizzate c'è l'Aura di Findomestic con il 24,03%, preceduta dall'American Express Blu con un tasso del 23,69% e dalla Credit di Bnl (altra carta Findomestic) con il 22,24%.

«Le carte rateali classiche ormai sono collegate alle assicurazioni, servono per rateizzare le polizze — dice Giuseppe Piano Mortari, direttore operativo di Assofin —. Continuano a tirare le carte a opzione, usate prevalentemente a saldo. Rispetto alle revolving di una volta, ora c'è più chiarezza».

A. Pu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il costo delle 10 revolving

Emittente	Carta	Tasso annuo effettivo globale (Taeg)
Agos Ducato	Agospay Plus	12,88%
Unicredit Family Financing Bank	Flexia Classic	14,82%
Bnl	Credit (Findomestic)	22,24%
Findomestic	Aura	24,03%
Compass	Easy	23,63%
American Express	Blu	23,69%
Deutsche Bank	Comfort	13,57%
Fineco	Carta Extra	10,52%
Valea	Carta Valeaweb	19,30%
Nexi	Carta Nexi Classic	6,16%

Fonte: elaborazione Stefano Caselli - Università Bocconi per *L'Economia del Corriere della Sera*



L'Economia d'Italia

CAMPANIA

Da Milano a Napoli, fattore 5G

La banda di quinta generazione abiliterà 32 miliardi di investimenti per la trasformazione digitale. Il ruolo di Tim

di **Fabio Savelli**

Fra cinque anni nelle nostre città la tecnologia moltiplicherà per dieci il modello Singapore, in cui le auto sono già in rete con i sistemi di pagamento, le società autostradali e la municipalità che gestisce i parcheggi. Stiamo per entrare nell'era del 5G. Sul mercato stanno arrivando i primi smartphone che abiliteranno i servizi del nuovo standard della telefonia mobile che promette tempi di risposta più veloci del cervello umano.

Come funzionerà? Milioni di chilometri di fibra e migliaia di piccole antenne installate ovunque connetteranno tutti gli oggetti dotati di sensori, fino a un milione per chilometro quadrato. La rete trasmetterà i dati a un datacenter, fisicamente collocato nelle immediate vicinanze delle città. Gli algoritmi di intelligenza artificiale elaborano i dati e ordinano «cosa fare» ai dispositivi installati su tutta la rete e a i settori di competenza. Tutto questo in tempo reale. Esempi: i sensori dei semafori rileveranno i flussi di traffico sull'intera rete stradale, e la polizia municipale, con il tempo di un «clic», potrà decidere come indirizzarli o la durata del segnale «verde». Il trasporto pubblico: i convogli della metropolitana, le corse degli autobus e tram verranno potenziati, o modificati i percorsi, a seconda di quanti passeggeri si stanno muovendo e verso quale direzione.

La nettezza urbana? Il comune potrà sapere la quantità di rifiuti che si stanno accumulando e quindi aumentare o diminuire la raccolta.

Lo stesso varrà per l'illuminazione: più elevata o più bassa, a seconda della necessità; idem per l'erogazione del gas e del riscaldamento. Gli ospedali? I dati dei pazienti saranno digitalizzati, i reparti interconnessi. I medici saranno in grado di ricevere dalle ambulanze le prime analisi e immagini ad alta risoluzione in caso di urgenze.

Efficienza e risparmi

Le aziende dotate di sensori e di robot su cui girano algoritmi di intelligenza artificiale razionalizzeranno i processi produttivi e i costi. E via così, fino alle serrature di casa e gli apparecchi che ci stanno dentro: dal riscaldamento, alla tv, al frigorifero.

Come rileva Antonio Cirillo, responsabile marketing di Tim: «Grazie al 5G decine di miliardi di device e sensori genereranno un numero sempre crescente di dati». Un sistema che rende il servizio più efficiente, non spreca risorse, e genera risparmi. In Italia, e ovviamente in Campania, uno degli abilitatori del 5G non può che essere Tim. L'ex monopolista ha già lanciato il servizio a Napoli, oltre a Roma, Torino, Firenze, Genova, Monza (dove il circuito della Formula 1 è il primo autodromo a sperimentarlo), Brescia. A Napoli sono già coperte la stazione ferroviaria di piazza Garibaldi, via Toledo, Piazza Plebiscito, via Vespucci, l'Apple academy.

Con oltre 17 milioni di chilometri di fibra posata Tim possiede la più evoluta infrastruttura di telecomunicazioni nel Paese

con una copertura sulla banda larga ultraveloce del 99% della popolazione per le reti mobili 4G.

Gli investimenti sulle frequenze del 5G, costati a Tim oltre 2,4 miliardi in una straordinaria corsa al rialzo con gli altri operatori che ha finito per generare un importante gettito per lo Stato, consentono di proiettare l'Italia nella nuova era delle auto senza conducente e dell'interconnessione tra loro delle macchine nelle fabbriche.

Per accelerare il processo Tim e la rivale Vodafone hanno appena condiviso le torri delle telecomunicazioni generando sinergie ed economie di scala. I fornitori di apparati, a monte della filiera, stanno fornendo i dispositivi con i quali le compagnie telco offriranno il servizio: Ericsson, Nokia Networks, le cinesi Huawei e Zte, sotto la lente degli Stati Uniti per i potenziali rischi nella cybersecurity. Secondo un recente studio il 5G potrà abilitare 32 miliardi aggiuntivi di investimenti nel processo di trasformazione digitale dei dieci settori industriali (manifatturiero, sicurezza pubblica, servizi finanziari, sanità, automotive, trasporto pubblico, media e intrattenimento, energia e utility, retail e agricoltura).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La mappa

I segmenti di sviluppo del 5G e il business per gli operatori al 2030

(Dati in miliardi di dollari)



Strategie

Antonio Cirillo, direttore marketing e IT Factory di Tim. Gli investimenti sulle frequenze del 5G sono costati oltre 2,4 miliardi

Rapporti *Innovazione*

Il cantiere

La rete 5G di Tim corre da Monza

CATERINA MACONI, MILANO

Tim spiega quali sono le applicazioni che stanno già trovando utilizzo. In Lombardia si apre una nuova epoca per aeroporti e fiere, mentre tra Roma e Terni è stato eseguito il primo intervento chirurgico in versione superdigitale

«In Lombardia stiamo dialogando con aeroporti, poli fieristici e aziende interessate al nostro 5G. Siamo particolarmente attenti a questo territorio, motore di crescita e trasformazione che imprime ritmo e velocità all'intero Paese». Francesco D'Angelo, responsabile sales business di Tim, racconta come le partnership con il mondo produttivo e con le amministrazioni siano i canali d'elezione per l'espansione della rete di quinta generazione di Tim in giro per l'Italia.

LO SVILUPPO

È stato così fin dall'inizio, ancora prima della Lombardia, quando nel novembre 2017 il comune di Torino e Tim hanno presentato il progetto "Torino 5G" con soluzioni di realtà virtuale su rete mobile. Per arrivare, pochi giorni fa, a supportare la prima operazione chirurgica in Italia fatta con il teleconsulto: un medico a Roma, l'altro a Terni, hanno realizzato un intervento laparoscopico in tempo reale. O ancora, il Rally di Monza dell'8 dicembre, per una fruizione della corsa che ha permesso ai clienti-spettatori Tim di vivere, attraverso un sistema di telecamere e droni, la gara in 4K e modalità immersiva sullo smartphone 5G.

L'autodromo di Monza è così diventato, di fatto, il primo al mondo a essere coperto dalla nuova rete. Le potenzialità della tecnologia si dispiegano al meglio proprio nel mondo business, perché la banda ultra-

larga è la prima generazione radio-mobile che riesce a far comunicare sia gli oggetti, che le persone. Per questo il piano di sviluppo di Tim per diffonderla in Italia passa da un'attenzione particolare ai luoghi dove risiedono le imprese produttive del Paese. «Per il 2021 puntiamo a coprire 120 città, 200 destinazioni turistiche, 245 distretti industriali e 200 progetti dedicati verticali, come il Monza Eni circuit», prosegue D'Angelo. Questo al netto di accelerazioni: «Chiuderemo l'anno con 12 comuni a 5G, nei nostri piani erano 9». Solo a dicembre entrano nei giochi Monza, Brescia, Ferrara, Verona, Bologna, Bari e Matera. Si vanno ad aggiungere a Roma, Napoli, Firenze, Genova e Torino, altre città coinvolte nella sperimentazione del Ministero dello Sviluppo economico.

Ora grande attenzione al 2020: il cronoprogramma prevede si uniscano Como, Varese, Bergamo, ma soprattutto Milano. Città già "5G ready": «Nel capoluogo abbiamo installato oltre 60 nodi che coprono le più importanti zone, arriviamo a 100 per la fine del mese, e saranno raddoppiati nel 2020. A ora più di un terzo della popolazione milanese è già potenzialmente raggiunta dal nostro 5G – precisa Antonio Cirillo, responsabile marketing&digital factory business di Tim – il servizio sarà reso disponibile non appena il Mise decreterà il termine della sperimentazione istituzionale 5G nell'area metropolitana di Milano».

Decine di miliardi di device e sensori applicati a cose e persone genereranno un numero sempre crescente di dati, indispensabili per animare più ambiti, dalla gestione delle smart city, alle soluzioni business critical. Ovvero tutte quelle funzioni che per performare al massimo devono poter contare su quelle che sono già le caratteristiche fondamentali del 5G: la velocità, che è di 20GB al secondo, ovvero dieci volte tanto quella del 4G, l'interattività, con risposte che vanno da 1 a 4 millisecondi (10-50 millisecondi il 4G), praticamente pari a quella del cervello umano. Indispensabile per supportare campi

come l'automotive, con le auto a guida autonoma. Ma anche il mondo del gaming, dei videogiochi.

LA DENSITÀ

Altro aspetto distintivo è la densità: il 5G reggerà un milione di device al chilometro quadrato, dai 100mila attuali con il 4G. Questo significa niente più smartphone inutilizzabili ai concerti, allo stadio e in tutte le occasioni in cui ci sono grandi assembramenti di persone, per esempio. La saturazione della rete non sarà più un problema. E infine la mobilità: sarà possibile usarlo su veicoli che vanno fino a 500 chilometri orari.

L'infrastruttura avrà un impatto consistente su molti settori strategici, «dalla mobilità urbana, alla sicurezza, dall'e-government alla sanità, dal monitoraggio ambientale ai trasporti, fino al turismo e all'entertainment – specifica Cirillo – Processi produttivi più efficienti, maggiore sicurezza e servizi per la pubblica amministrazione, clienti in grado di accedere a contenuti e servizi migliori». Per il mondo consumer, le applicazioni più evidenti – oltre a tutto quello che riguarda i già citati cloud gaming e multivideo 4K – sono il fixed wireless access, che consente di portare la larghissima banda anche nelle aree rurali del Paese dove la fibra non arriva, e la realtà aumentata e realtà virtuale con esperienze di visita virtuale da remoto, o l'opportunità di scambiarsi informazioni complesse sotto forma di ologramma.

Per le imprese, il 5G ha poi ripercussioni sulla smart manufacturing, per efficientare i processi e il dialogo tra macchine e robots, sul self driving che darà impulso alle smart roads piene di sensori, e sulle reti private wireless.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri



20

GIGABYTE

La rete 5G vanta una nuova velocità che è di 20GB al secondo, ovvero dieci volte tanto quella del 4G. E le applicazioni ne guadagnano

Focus

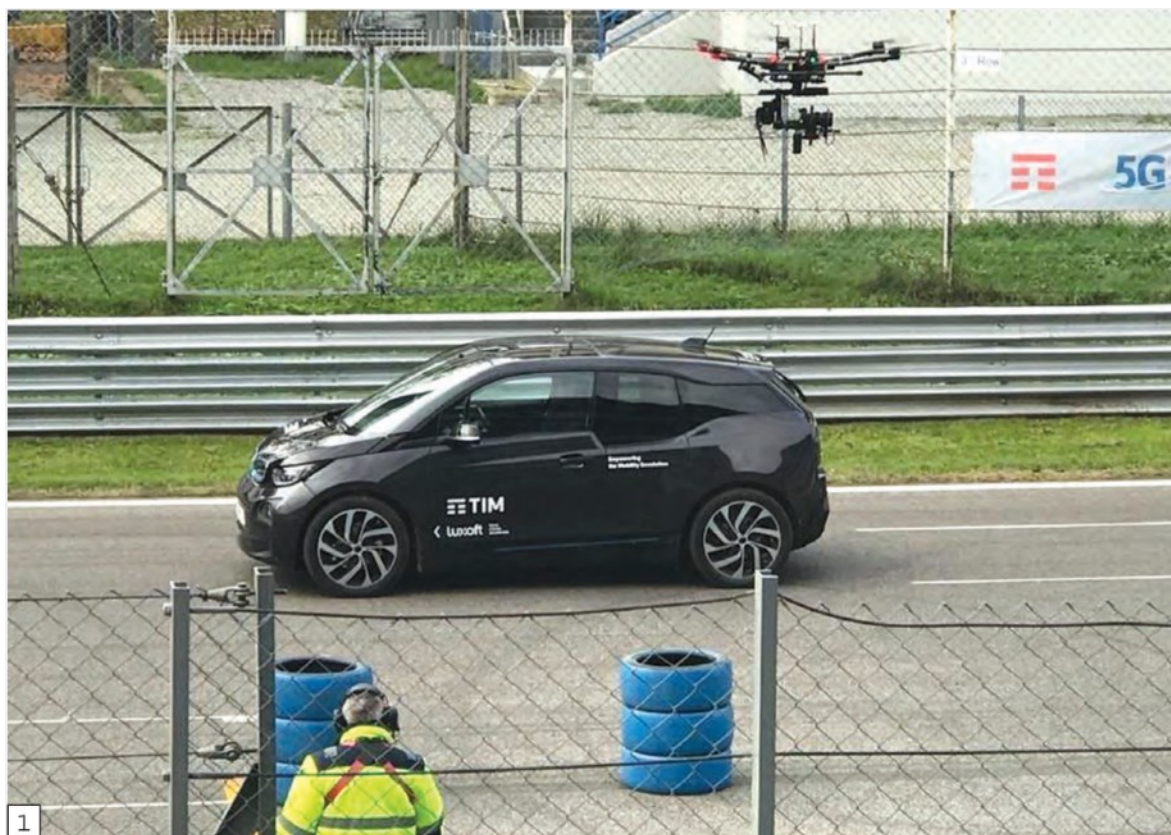


I CLIENTI

Per il mondo consumer, le applicazioni più evidenti — oltre a tutto quello che riguarda i cloud gaming e multivideo 4K — sono il fixed wireless access, che consente di portare la larghissima banda anche nelle aree rurali del Paese dove la fibra non arriva, e la realtà aumentata e realtà virtuale con esperienze di visita virtuale da remoto, o l'opportunità di scambiarsi informazioni complesse sotto forma di ologramma. Entro fine anno la rete superveloce di Tim sarà operativa in dodici città



Antonio Cirillo
responsabile marketing & digital factory business di Tim



1 L'autodromo di Monza è stato il teatro della partenza della rete 5G di Tim in Lombardia

Da Huawei a Nokia Così il 5G correrà anche sui mercati

IL CASO/2

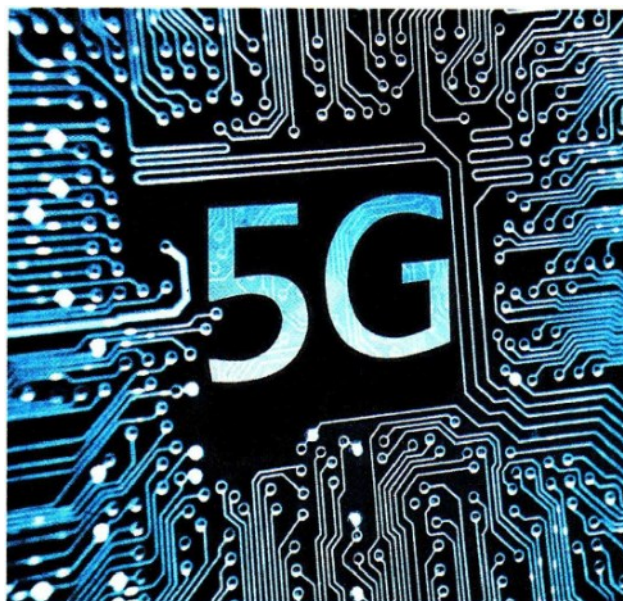
Gli investitori sono sicuri: il 2020 sarà l'anno della consacrazione del 5G, la piattaforma di connessione telefonica super veloce, che permetterà di aver un web più scattante che mai. Negli Stati Uniti il servizio è partito venerdì scorso in dieci città, quando AT&T ha attivato le antenne. Los Angeles, San Diego, San Francisco e Pittsburgh, tra le altre, si sono lanciate nel 5G. E in Europa arriverà a breve. Con esso, nuove opportunità d'investimento.

L'importanza del 5G può essere sottovalutata da molti. Ma, come ha rimarcato la banca statunitense Wells Fargo nello scorso agosto, si tratta della vera rivoluzione tecnologica. Perché garantirà la trasmissione e la ricezione di dati con una latenza minima. Millisecondi invece di secondi, per esempio, con la possibilità di inviare pacchetti di dati molto più voluminosi rispetto all'attuale 4G. Le possibilità di sviluppo sono numerose e tutte da cavalcare. «Ci aspettiamo che diventi uno dei trend del prossimo decennio, così come lo è diventato il mercato Esg, quello degli investimenti sostenibili e responsabili», ha spiegato Wells Fargo.

Secondo Johan Van Der Biest, che è a capo del fondo

Candriam Equities L.Robotics and Innovative Technology, «il 5G è e sarà una fonte di crescita del fatturato per molte aziende, pertanto nei prossimi anni è bene che gli investitori monitorino tali aziende». Questo perché le applicazioni pratiche comprendono una moltitudine di settori, da quello sanitario a quello automobilistico. E ci sono già evidenze, spiega Van Der Biest: «A causa delle caratteristiche di questa tecnologia, aziende di semiconduttori come Xilinx, Qualcomm, Qorvo e Marvell stanno già osservando significativi flussi di reddito dal 5G». Inoltre, «i collaudi delle reti e dei dispositivi permettono ad aziende come Keysight, Teradyne e National Instruments di registrare solidi flussi di reddito dal 5G». E guardando oltre, nota Van Der Biest, «i fornitori di apparecchiature di rete Ericsson, Nokia, Huawei e Samsung ne trarranno sicuramente beneficio». Con essi, anche i produttori di telefonia mobile, da Apple a Samsung.

Ma se uno non volesse investire in modo diretto nell'azionario, ci sono sempre gli Exchange traded fund (Etf), i fondi negoziabili come azioni. I tematici sono ancora pochi, ma i gestori si stanno attrezzando per atterrare sul mercato europeo con fondi ad hoc nel corso del prossimo anno. F. GOR. —



Per molti analisti il 5G è il principale tema d'investimento del 2020

© RIPRODUZIONE RISERVATA

