

Rassegna del 22/02/2019

Corriere Torino	8	Corecom, 3 milioni restituiti ai torinesi dopo le conciliazioni sulla telefonia	Ricci Giulia	1
Repubblica Torino	10	Bollette telefono il Corecom restituisce ai piemontesi tre milioni	Giacosa Mariachiara	4
Sole 24 Ore	14	Apple lancia con Goldman la carta di credito iPhone	...	5
Libero Quotidiano	17	Pagamenti sull'iPhone con Goldman Sachs	A.Ant.	6
Italia Oggi	28	Vendite in Cina, Apple si allea con Alibaba	...	7
Sole 24 Ore	12	Bancomat e F24 sposano pagoPa	P.Sol.	8
Avvenire	3	L'analisi - Il caso Amazon e l'esempio Ue per l'America - Amazon abbandona New York E ora gli Usa «imitano» l'Ue	Molinari Elena	9
Corriere Innovazione	9	Fintech, caccia agli unicorni	Cimpanelli Giulia	12
Corriere Innovazione	9	Il punto - In Italia non si intravede ancora un campione Ma da Moneyfarm a Credimi i capitali si muovono	Polizzi Daniela	14
Mf	6	Il Fintech al centro del progetto Sparkasse	Zangrandi Giulio	15
Italia Oggi	20	Usa, la pubblicità online supera quella tradizionale	...	16
Tuttosport	16	L'Uefa e la Champions sbarcano su WeChat	Vulpis Marcel	17
Sole 24 Ore	14	Reti: stretta sulla sicurezza, scontro M5S-Lega	Fotina Carmine - Pelosi Gerardo	19
Messaggero	21	Guerra su Huawei, lo stop della Lega all'intesa di Di Maio - Huawei, la Lega si mette di traverso per bloccare l'intesa siglata da Di Maio	Pucci Emilio	20
Corriere della Sera	42	Patto tra le telco: nei call center più formazione e «giusti» salari	Querzè Rita	22
Sole 24 Ore	11	Call center, accordo Asstel-sindacati sulle tutele - Call center, accordo Asstel-sindacati su concorrenza e tutela dei lavoratori	Biondi Andrea	23
Corriere della Sera	41	Tim e Vodafone alleate per il 5G Società unica per 22 mila torri	F.D.R.	24
Repubblica	32	Telecom, alleanza con Vodafone e apre alla fusione con Open Fiber	Bennewitz Sara	26
Sole 24 Ore	14	Torri, asse Tim-Vodafone per unire le reti sotto Inwit - Tim-Vodafone, patto delle torri: si tratta su Inwit per la rete unica	Olivieri Antonella	27
Sole 24 Ore	14	Dalla fibra alle antenne, Fastweb porta la rete sulle frequenze del 5G	Biondi Andrea	29
Italia Oggi	45	Sicilia, banda larga per tutti	...	30
Sole 24 Ore	23	Cisco Systems: «Siamo noi la strada americana al 5G»	Barlaam Riccardo	31
Libero Quotidiano	20	Visibili a Google e Microsoft gli accessi al sito ufficiale	A.Bar.	32
ESTERA				
Expansión	46	Le quattro chiavi della connettività intelligente	Zamora Javier	34

Corecom, 3 milioni restituiti ai torinesi dopo le conciliazioni sulla telefonia

Il presidente De Cillis: «In agenda il problema del segnale Rai: troppi i cittadini esclusi dalla Tv di Stato»

8219
Le domande di conciliazione presentate dai piemontesi nel 2018. Un aumento del 35 per cento rispetto all'anno precedente

Quasi tre milioni di euro. Sono i soldi che il Corecom, il Comitato regionale per le comunicazioni, è riuscito a restituire ai cittadini grazie a contenziosi con le compagnie telefoniche che si sono conclusi in maniera positiva. Le domande di conciliazione presentate dai piemontesi nel 2018 sono state 8.219, in aumento del 35% rispetto all'anno prima: «Uno dei motivi è stato il passaggio da uno strumento tradizionale alla piattaforma ConciliaWeb, che non a caso da quando è nata, il 24 luglio, ha fatto registrare un incremento del 9%», ha spiegato il presidente Alessandro De Cillis. Da quel giorno, infatti, sono arrivate al comitato cinque mila e 400 domande, circa 300 a settimana: «Sono dati eccezionali che in prospettiva non faranno altro che migliorare. Prevediamo infatti di arrivare a dodici mila richieste di conciliazione entro la fine del 2019». L'anno scorso sono state 6.152 le

conciliazioni che si sono concluse positivamente con l'arrivo di un accordo in udienza, l'85% di quelle totali, e che hanno così consentito di riconsegnare alle tasche dei cittadini 2,2 milioni di euro, tutti soldi versati alle compagnie a causa di bollette errate; a questi vanno aggiunti 700 mila euro per 458 istanze in fase di definizione, ovvero in «secondo grado». I principali motivi di «litigio» tra utenti e compagnie telefoniche sono la mancata o parziale fornitura dei servizi, il ritardo nella fornitura, l'interruzione o sospensione del servizio, l'attivazione di prodotti mai richiesti, modifiche contrattuali apparse da un momento all'altro, spese non giustificate, traffico dati non riconosciuto, mancanza di trasparenza contrattuale, rimborsi mai arrivati e guasti della linea. Per la vicepresidente di Palazzo Lascaris Angela Motta «c'è una grande condivisione di intenti fra Consiglio regionale e Corecom, che è un punto di riferimento credibile per la tutela

dei piemontesi e che, con l'approvazione della legge regionale sul cyberbullismo, svolge un compito fondamentale anche in questo settore». Il Corecom ha ora assunto anche il ruolo di Osservatorio sul cyberbullismo: «La norma ci dà strumenti nuovi per affrontare questo fenomeno. Proseguiranno inoltre le attività sui programmi dell'accesso, che consentono a soggetti organizzati l'accesso ai programmi Rai a diffusione regionale per svolgere attività di comunicazione attraverso trasmissioni autogestite», ha ricordato il vicepresidente Gianluca Martino Nargiso, mentre De Cillis ha aggiunto: «In questi ultimi mesi abbiamo anche dato il via a incontri sul territorio per affrontare il problema del segnale Rai: ci sono ancora troppi cittadini che subiscono questo disservizio. È una questione su cui continueremo a svolgere un ruolo e a far sentire la nostra voce».

Giulia Ricci

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La vicenda

● Il Corecom, comitato regionale per le comunicazioni, fermo restando il suo inserimento nell'organizzazione regionale, è organo funzionale dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni (AGCOM), ed è organo di consulenza, di gestione e di controllo della Regione in materia di comunicazioni

● È titolare di funzioni proprie e di funzioni delegate (dall'Autorità)

● È costituito da tre componenti, scelti tra persone che diano garanzia di indipendenza sia dal sistema politico istituzionale, sia dal sistema degli interessi nelle telecomunicazioni



Il caso

Bollette telefono il Corecom restituisce ai piemontesi tre milioni

MARIACHIARA GIACOSA

Trecento piemontesi ogni settimana ingaggiano una battaglia con la propria compagnia telefonica. Per una bolletta troppo salata, per un servizio non richiesto ma addebitato, per un qualche pacchetto che non funziona come dovrebbe ma che è finito tra le voci della carta di credito. Di questi 300 piemontesi a settimana si occupa il Corecom, il comitato per le comunicazioni che ieri ha diffusi i dati della sua attività. Nel 2018 l'ufficio regionale ha ricevuto 8219 richieste di conciliazione, il 35 per cento in più rispetto all'anno precedente, e restituito 3 milioni di euro tra i contenzioni risolti senza vertenza e quelli per i quali è servito l'intervento dei legali. Nell'85 per cento dei casi l'esito delle querelle è stato positivo. Il record ha registrato il suo picco dallo scorso luglio quando ha debuttato il servizio "conciliaweb", piattaforma online che consente al cliente "arrabbiato" di avanzare la sua lamentela alla compagnia telefonica e tentare per le vie brevi un accordo. «Sono numeri che non esitiamo a definire straordinari» commenta il presidente del Corecom Alessandro De Cillis pronosticando per quest'anno il raddoppio delle domande. Perché ci si rivolge al Corecom? Per la mancata fornitura di servizi telefonici, per problemi con le linee

Adsl, per il traffico non riconosciuto, per la mancata "portabilità" del servizio quando si passa da un operatore ad un altro, per l'attivazione di servizi non richiesti, per l'assenza di trasparenza contrattuale e gli omessi rimborsi. «Sempre più persone hanno contratti con le compagnie telefoniche e in questo senso non ci stupisce il boom di richieste che arrivano al nostro ufficio - spiega De Cillis - ma studiando l'andamento dei mesi scorsi possiamo dire che le novità introdotte con la piattaforma di conciliazione online semplificano la vita dei cittadini che sempre più spesso si rivolgono a noi per i contenziosi». Oltre ai problemi sui contratti telefonici Corecom si occupa anche nei disservizi nella ricezione del segnale Rai, che è oscurato o a singhiozzo in molte zone del Piemonte, per circa 700 mila persone, soprattutto in montagna e in collina. Da quest'anno, poi, deve occuparsi anche della lotta contro il cyberbullismo, al centro della legge regionale che istituisce il patentino per la navigazione sana in internet e promuove campagne di sensibilizzazione tra i giovani e nelle scuole. «Abbiamo aperto uno sportello informativo telefonico e un indirizzo mail per ricevere le segnalazioni di chi subisce atti di cyberbullismo - annuncia De Cillis - presto partiremo con una campagna di promozione».



C'è un portale per le contestazioni



AL VIA I TEST

Apple lancia con Goldman la carta di credito iPhone

Apple e Goldman Sachs sono pronte a lanciare insieme una carta di credito per permettere ai clienti dell'iPhone di usare al meglio i sistemi di pagamento telefonico. Goldman ha in programma di iniziare a rilasciare questa carta di credito già a primavera, inizialmente per i dipendenti - come test - ed entro la fine dell'anno per tutti. I due gruppi sperano di attirare i possessori di carte offrendo loro funzionalità extra sull'app di Apple Wallet. Funzionalità che consentiranno di fissare obiettivi di spesa e gestire i loro saldi. L'operazione rappresenta il maggiore passo fatto dal colosso di Cupertino nel settore dei servizi finanziari e permetterà a Goldman di accedere a milioni di clienti dell'iPhone Apple.



Carta di credito sincronizzata col cellulare Apple

Pagamenti sull'iPhone con Goldman Sachs

■ Il simbolo della Silicon Valley al fianco del gioiellino di Wall Street. Apple e Goldman Sachs si apprestano a lanciare una nuova carta di credito sincronizzata con l'iPhone. Per i due colossi si tratta di un passo importante in un territorio nuovo. Apple è a caccia di ricavi legati ai servizi offerti più elevati rispetto a quelli finora incassati con le transazioni su Apple Pay. Per Goldman, invece, la carta di credito conferma la volontà della banca di rivolgersi e conquistare il grande pubblico dopo 150 anni di storia trascorsi con l'etichetta di banca per i ricchi. La carta di credito Apple-Goldman Sachs dovrebbe arrivare sul mercato, secondo quanto riporta il Wall Street Journal, più avanti nel corso dell'anno. Nelle prossime settimane sarà testata dai dipendenti delle due società. La carta girerà sul circuito Mastercard e consentirà ai clienti - aggiunge il quotidiano Usa - di ottenere il 2% indietro sui loro acquisti. Una quota che potrebbe salire ulteriormente per l'acquisto di prodotti Apple. La carta potrà essere abbinata all'iPhone: Apple sta infatti studiando strumenti di visualizzazione e nuove funzionalità che consentiranno ai clienti di controllare le spese e gestire le loro finanze direttamente dal cellulare.

A.ANT.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Vendite in Cina, Apple si allea con Alibaba

Apple, per cercare di dare nuova linfa alle vendite in Cina, ha deciso di fare coppia con la più grande società di tecnologia finanziaria al mondo per offrire agli acquirenti di iPhone un'opzione di acquisto conveniente: fino a due anni di finanziamento senza interessi. Il gigante di Cupertino e Alipay, piattaforma di pagamento online di Alibaba, hanno annunciato che i clienti potranno prendere in prestito denaro gratuitamente per acquistare prodotti sul negozio online di Apple e potranno pagare i dispositivi in rate mensili fino a 24 mesi. Nel frattempo Apple e Goldman Sachs hanno in programma il lancio di una carta di credito congiunta che sfrutterà le nuove funzionalità degli iPhone.



Bancomat e F24 sposano pagoPa

PAGAMENTI

**Nel 2018 registrati
14 milioni di transazioni
pari a 1,9 miliardi**

Da meno di un milione di transazioni nel 2016 a oltre 14 milioni due anni dopo, con un controvalore lievitato a 1,9 miliardi nel 2018 e ha già superato i 1,1 miliardi nei primi quaranta giorni del 2019.

Il sistema pagoPa cresce a un ritmo esponenziale grazie al consenso sempre maggiore di singoli cittadini e imprese, attratti dall'efficienza e dalla semplicità del pagamento, e all'adesione della Pubblica amministrazione, che vede incrementare la raccolta. Ma soprattutto la piattaforma per i pagamenti alla Pa si sta rivelando uno snodo fondamentale per la digitalizzazione dei pagamenti. In questi giorni anche il circuito Bancomat ha adottato il sistema, permettendo quindi a chiunque sia in possesso di carta Bancomat di pagare qualsiasi tributo via Bancomat Pay. Da giugno tutti gli avvisi dell'Agenzia delle Entrate Riscossione tramite F24 permetteranno di pagare online con pagoPa. In prospettiva anche l'Inps farà pagare i contributi ora su Mav, così come le 800 mila scuole italiane e tutti i Comuni più piccoli.

Per i Comuni il sistema si sostanzia in un forte risparmio e in una maggior efficienza delle entrate, che si è trasformata in alcuni casi, come la Tari, in un aumento automatico del gettito grazie semplicemente alla semplificazione del pagamento. Per il cittadino e per le imprese si tratta di avere una maggior certezza dei propri pagamenti, mettendo fine una volta per tutte all'epoca delle "cartelle pazze".

«L'ulteriore passaggio per il consolidamento del sistema sarà quello di convincere tutta la Pubblica Amministrazione ad aderire al sistema entro fine 2019, scadenza entro la quale tutti i prestatori di servizi di pagamento dovranno incassare attraverso la piattaforma», sostiene Giuseppe Virgone, responsabile per i pagamenti del Team digitale. «La prossima sfida - prosegue - è l'industrializzazione di pagoPa. A conferma della spinta del Governo nella direzione del digitale, il Decreto Semplificazioni riconosce l'importanza strategica per la digitalizzazione del Paese creando una società di scopo per gestirne lo sviluppo come piattaforma di mercato con un ulteriore sforzo tecnologico e di sicurezza».

—P.Sol.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



TRANSAZIONI DEL 2019

In miliardi
di euro
il controvalore
registrato nei
primi 40 giorni



L'ANALISI

Il caso Amazon e l'esempio Ue per l'America

ELENA MOLINARI

Un bambino capriccioso che porta via la palla perché non gli piacciono le regole. Il gesto di Amazon, che non costruirà più un quartier generale a New York dopo che il Comune, i sindacati e gruppi di cittadini le hanno chiesto di sostenere progetti di sviluppo nella comunità, è stato descritto in termini negativi dai media Usa.

A pagina 3

ANALISI Che cosa dice alla società americana e agli europei lo scontro sulla nuova sede del colosso di Jeff Bezos

Amazon abbandona New York E ora gli Usa «imitano» l'Ue

*Maxi sconti di tasse in cambio di lavoro?
Il rifiuto della Grande Mela fa discutere
Sotto accusa la prassi dei «ricatti» aziendali
Una svolta che sta cambiando la politica*

ELENA MOLINARI

Un bambino capriccioso che prende la palla e scappa perché non gli piacciono le regole del gioco. Un bullo che punisce chi viola i suoi diktat. Un Robin Hood al contrario che va a estorcere denaro a contribuenti meno noiosi. Il gesto di Amazon, che ha improvvisamente annunciato di non voler più costruire un quartier generale a New York dopo che il Comune, i sindacati e gruppi di cittadini le hanno chiesto di sostenere progetti di sviluppo concreti nella comunità che l'avrebbe ospitata e che le ha offerto tre miliardi di dollari di sgravi fiscali, è stato descritto in termini poco lusinghieri dai media americani. Ma non sono mancati neanche i commentatori che hanno biasimato il sindaco della Grande Mela, il governatore dello Stato e molti attivisti per aver gettato alle ortiche (o "ucciso", secondo alcuni) un'opportunità d'oro di crescita. Le reazioni sono state forti, ed è comprensibile. È la prima volta che un'azienda americana che ha ottenuto un pac-

chetto di copiosi aiuti pubblici per investire in uno Stato Usa fa marcia indietro.

E, soprattutto, è la prima volta che le autorità locali e la società civile alzano la voce per esigere da un colosso privato non solo promesse di posti di lavoro a venire, di future entrate fiscali e di non ben quantificabili "trasferimenti di conoscenze". Amazon, in particolare, non è abituata a farsi dire di no. Quando Seattle impose una tassa alle grandi imprese sul suo territorio per finanziare progetti per i senza tetto, Amazon pestò i piedi, minacciando di levare le tende. Il Comune eliminò il balzello. E dalla sua fondazione, nel 1994, Amazon ha sempre trovato il modo di impedire ai sindacati di farsi breccia nei suoi stabilimenti e magazzini, arrivando a intentare cause legali. Il gran rifiuto di New York è dunque significativo e può creare un precedente. È all'incirca



dagli anni Novanta, infatti, che negli Stati Uniti a un'azienda basta sventolare la prospettiva di impieghi per generare una gara fra le città: chi offre più incentivi vince la nuova sede del gigante – che poi non è vincolato a creare i posti o l'indotto previsto e che spesso, in effetti, non lo fa.

Una prassi pressoché impossibile in Europa – dove l'unica forma di competizione fra autorità locali per attirare investimenti stranieri (le diverse aliquote fiscali imposte alle imprese dalle singole nazioni) vuole essere superata dalla Ue – ma che ora anche alcuni economisti Usa hanno cominciato a mettere in dubbio. Da qualche anno negli Stati Uniti ha cominciato infatti a circolare l'idea che fare regali alle imprese private per convincerle ad investire sul proprio territorio sottrae denaro all'istruzione e alle opere pubbliche, che sono invece misure più efficaci di una nuova fabbrica per sollevare le economie locali. Questi concetti sembrano aver attecchito nel tessuto politico, da dove stanno riaffiorando. Quando ha saputo, a quanto pare con una breve e brusca telefonata, che Jeff Bezos aveva cambiato opinione sulla sua città, il sindaco di New York Bill de Blasio ha cominciato a lamentarsi del ruolo delle grandi aziende nel far crescere le disuguaglianze negli Usa e del risentimento che questo sta provocando nella popolazione. In un editoriale sul "New York Times" ha quindi scritto che le imprese devono collaborare maggiormente con le realtà locali e assumersi veri impegni sociali. Termini che compaiono da tempo nei "bilanci sociali" delle aziende, ma che raramente negli Stati Uniti si sentono utilizzati dai politici, persino nelle fila del partito democratico, per il quale, sebbene sia il più a sinistra fra i due che si alternano al potere negli Stati Uniti, il dogma del libero mercato resta intoccabile.

Qualcosa deve essere cambiato, però, se il democratico de Blasio è arrivato a scrivere che «le aziende non possono più ignorare la crescente rabbia per le disuguaglianze economiche. Una rabbia esplosa nella Silicon Valley, con le pietre scagliate contro gli autobus che trasportano i dipendenti dei colossi della tecnologia. E nelle proteste a Davos sul crescente monopolio del potere corporativo». O se la giovane stella nascente democratica Alexandria Ocasio-Cortez fa notare che «lo stesso giorno in cui Amazon ha annunciato la decisione di bloc-

care la costruzione del secondo quartier generale a New York, si è appreso che la società non pagherà alcuna imposta sul reddito federale sui miliardi di profitti realizzati l'anno scorso».

Altri politici locali hanno allargato il tiro, sostenendo che «i sussidi per le imprese sono una politica terribile», nel-

le parole del consigliere comunale Jimmy Van Bramer, perché, «non fanno nulla per sollevare la crescita del Paese. Le sovvenzioni per lo più ridistribuiscono il reddito verso l'alto, dai contribuenti agli azionisti aziendali». Mentre la senatrice Elizabeth Warren, candidata alla presidenza nel 2020, ha chiesto esplicitamente di mettere fine a questa forma di «bustarelle per le imprese con il denaro dei cittadini». Quello che è cambiato, e che i politici, in un anno pre-elettorale, hanno intuito, è l'umore di parte dell'elettorato americano e la sua crescente intolleranza per lo strapotere delle grandi multinazionali. Non si spiegherebbe altrimenti il nuovo atteggiamento di sindaci, parlamentari e aspiranti presidenti, anche democratici, che per decenni hanno usato gli incentivi alle aziende come arma elettorale, vantandosi, alla fine del loro mandato, di aver contribuito alla creazione di migliaia di posti di lavoro.

La maggior parte delle città Americane non sono certo come New York, che dispone già di oltre quattro milioni di posti di lavoro e può permettersi di dire no a 25 mila impieghi se un'azienda non gioca alle sue regole. Ma la porta sbattuta in faccia a Bezos ha fatto rumore ed altri politici hanno preso nota della reazione degli elettori. Ora che il sindaco de Blasio ha alzato il tiro anche su Uber, di certo le imprese americane possono aspettarsi qualche sassolino in più sui tappeti rossi che sono abituate a vedersi stendere sotto i piedi. E anche qualche sconto in meno, come succede già dall'altra parte dell'Atlantico, dove le mega-multe inflitte alle grandi aziende per violazione delle regole sulla competizione dalla Commissione europea, le regole comunitarie di base sul mercato del lavoro e ora lo sforzo dell'Unione Europea per armonizzare le aliquote fiscali per le imprese rivelano una determinazione consolidata a unirsi per potere, insieme, tener testa ai capricci del gigante di turno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il colosso di Seattle ha deciso di non costruire più il suo nuovo quartier generale dopo che il Comune, i sindacati e gruppi di cittadini hanno chiesto di sostenere progetti di sviluppo nella comunità

Molti politici hanno intuito che in parte dell'elettorato sta crescendo l'intolleranza per lo strapotere delle grandi multinazionali



FINTECH, CACCIA AGLI UNICORNI

Anno record per la finanza digitale: nel 2018 gli investimenti sono più che raddoppiati rispetto al 2017 toccando i 40 miliardi. Il complice di questa corsa, come sempre, è la Cina che con Ant Financial si candida a diventare il primo unicorno con 150 miliardi di valore. Ma per CbInsight la corsa potrebbe arrestarsi...

di **GIULIA CIMPANELLI**

Anno da record per il fintech. Secondo lo studio *Future of fintech*, che verrà presentato a New York il prossimo 11 giugno da CbInsight, nel 2018 gli investimenti in imprese del settore sono più che raddoppiati rispetto all'anno precedente, toccando i 39 miliardi di dollari, contro i 18 del 2017. A raddoppiare sono stati anche gli unicorni, le aziende che hanno superato il valore di un miliardo di dollari, che da 23 sono passate a 39, con 16 new entry rispetto all'anno scorso.

Il trend di crescita ha portato la capitalizzazione totale del settore al massimo storico: 147,37 miliardi, con un aumento del 120 per cento rispetto al 2017.

Il boom dell'investimento in fintech è guidato dalla Cina, dove Ant Financial che, nonostante il nome (*ant*, in inglese, significa formica), si candida a diventare il maggiore unicorno al mondo con un valore che tocca i 150 miliardi di dollari, ha raccolto ben 14 milioni di dollari. L'accordo, che ha visto tra i protagonisti coinvolti nella cordata Sequoia Ca-

pital China, General Atlantic e Silver Lake Partners, ha rappresentato circa il 35 per cento del totale investimento in fintech dello scorso anno. Ant Financial, che ha appena acquisito la fintech londinese WorldFirst con un accordo che, secondo fonti, è stimato intorno ai 700 milioni di dollari, è la costola finanziaria del colosso Alibaba e si occupa di pagamenti ma anche di credito al consumo.

La popolarità dei servizi fintech in Cina è dovuta al fatto che il governo centrale di Pechino sta cercando di incoraggiare il consumo interno di beni prodotti in Cina per ridurre la dipendenza della nazione dalle esportazioni. Il fintech offre, tra l'altro, piattaforme di facile utilizzo, spesso basate sull'uso degli smartphone per il credito al consumo che la Cina considera un'innovazione particolarmente utile per la sua causa. Non a caso sono proprio Wechat e Alipay i metodi di pagamento più utilizzati dai cinesi.

Il primato fa presagire una seconda tendenza del settore: se in passato lo zoccolo duro del fintech (e relativi capitali) era basato negli Stati Uniti,

oggi si potrebbe spostare verso l'Asia. Vola basso, invece, l'Europa che conta solo cinque unicorni. Tra questi tre banche innovative, a testimoniare l'accesa competizione tra banche tradizionali e nuovi concorrenti digitali. Sono la mobile bank tedesca N26, valutata 2,7 miliardi di dollari, e le britanniche Revolut e Monzo, che insieme hanno raccolto oltre 100 milioni di dollari e che stanno annunciando la loro prossima espansione oltreoceanica.

Negli Stati Uniti è la società per i pagamenti online Stripe ad avere la maggiore capitalizzazione (oltre 20 miliardi di dollari). A seguirla, con un valore di 8 miliardi, è la piattaforma per lo scambio di criptovalute Coinbase che, nonostante il crollo del Bitcoin e della maggior parte delle criptomonete, ha raccolto 800 milioni di dollari lo scorso ottobre.

Difficile pronosticare il futuro del settore. Ci si chiede se la crescita esponenziale del fintech sarà confermata anche nel 2019 e oltre. L'ultimo trimestre 2018 ha registrato un leggero calo rispetto al resto dell'anno da record: che si tratti dell'inizio di un possibile declino?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La crescita degli investimenti nel fintech

Numero totale di mega-rounds (più di 100 milioni di dollari)

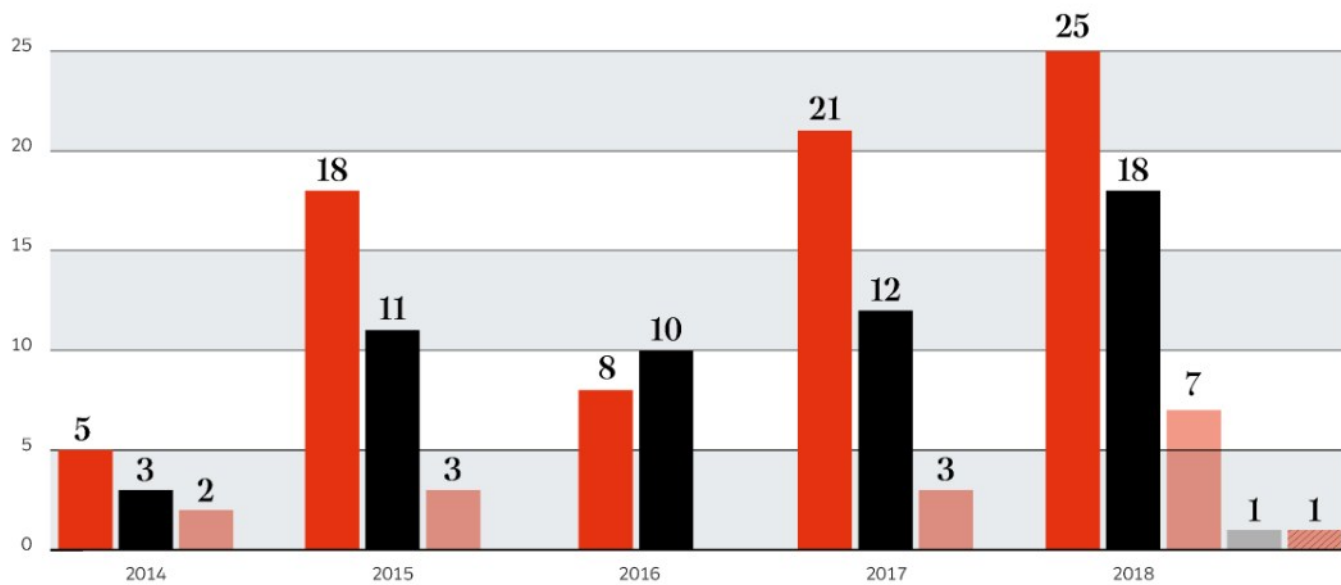
■ Nord America

■ Asia

■ Europa

■ Sud America

■ Australia



Fonti: CBInsights

Corriere della Sera

Il punto

In Italia non si intravede ancora un campione Ma da Moneyfarm a Credimi i capitali si muovono

di **DANIELA
POLIZZI**

In Italia mancano ancora gli *unicorni* del fintech, ovvero quei campioni che sono riusciti a cavalcare la crescita fino a un miliardo di dollari di valutazione, la taglia che piace a Wall Street, indispensabile, dicono sui listini americani, per attrarre gli investitori di grande profilo istituzionale. Ma in realtà anche PayPal, fintech ante litteram che oggi vale 50 miliardi di dollari, per arrivare a quei valori ha avuto bisogno di un percorso durato 20 anni. «In realtà queste start up hanno bisogno di tempi lunghi, hanno un'evoluzione graduale. Per questo, bisogna guardare un po' di più ai piani di sviluppo di queste società e meno ai mercati», dice Roberto Nicastro, ex banker di Unicredit, oggi senior advisor del fondo Cerberus ed *angel investor* nelle giovani aziende del fintech.

La scarsità di unicorni non è un fenomeno solo italiano. Si conferma anche in Europa dove sono poche le eccezioni. Tra queste, Monzo, l'intermediario finanziario inglese completamente digitale fondato nel 2015 da Tom Blomfield, Jonas Huckestein, Paul Rippon e Gary Dolman. Poi ci sono la *mobile bank* tedesca N26, Revolut, Kakao e Nubank. Tutte società che grazie ai capitali degli investitori stanno anche provando a crescere all'estero. «Il tema è che sono in realtà ancora poche le società europee nate in un garage come nella Silicon Valley e che hanno da subito avuto l'obiettivo di essere banche digitali per il consumatore. In Europa hanno avuto un ruolo di motore soprattutto i professionisti legati al mondo bancario e quindi si

sono sviluppate di più, e sono cresciute più in fretta, le fintech che lavorano per le stesse banche che fanno fatica a innovare in proprio», osserva Nicastro. Insomma, è avvenuto un po' come nella farmaceutica dove i grandi colossi hanno assorbito o lavorato con le start up del biotech o gli spin-off delle università. È il caso di Credimi, la società di factoring digitale per lo sconto fatture promossa da Ignazio Rocco di Torrepadula.

Comunque l'Italia i suoi campioni del fintech li sta costruendo. E sono ormai player che captano anche i grandi capitali. Moneyfarm gestisce con tecnologie di robo-advisor e Intelligenza artificiale il patrimonio di circa 30 mila risparmiatori tra Italia e Gran Bretagna, per un valore superiore a mezzo miliardo. Con l'ultimo round di finanziamento di 46 milioni ha portato a 76 i milioni raccolti da investitori con nomi come Allianz, Endeavor Catalyst, United Ventures, Cabot Square oltre alla Fondazione Banco di Sardegna. Cifre importanti. Poi c'è Satispay, che pochi mesi fa ha chiuso una raccolta di 42 milioni, una somma che ha portato a 115 milioni la valutazione post operazione della società. Hanno risposto investitori internazionali come Copper Street Capital, Endeavour Catalyst e Greyhound capital, oltre a un folto gruppo di italiani.

Tutti investitori che vedono le potenzialità di crescita della società che attraverso la sua app offre un servizio di pagamento su dispositivi portatili alternativo alle carte di credito. Sono investitori di lungo periodo. Pazienti, appunto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Fintech al centro del progetto Sparkasse

di Giulio Zangrandi

La rivoluzione indotta dai pagamenti istantanei via mobile è un tema caro a Cassa di Risparmio di Bolzano, che ieri ha organizzato un convegno sul rapporto tra fintech, insurtech e banche tradizionali. Per l'occasione il ceo Nicola Calabrò ha dapprima rivendicato il primato di Sparkasse nell'offrire «servizi innovativi come quelli di Satispay, Apple Pay e Samsung Pay» e poi ha inaugurato LDV20, un laboratorio di innovazione in ambito bancario concepito per contribuire allo sviluppo della banca sfruttando le opportunità offerte dal Fintech e la necessità di orientarsi maggiormente verso l'attività di consulenza. A margine dell'evento sono intervenuti anche Alberto Dalmasso e Andrea Battista, amministratori delegati rispettivamente di Satispay e Net Insurance: il primo ha illustrato i numeri della piattaforma di pagamento mobile, che oggi vanta 540 mila iscritti, 65 mila negozi abilitati e una media di spesa per transazione pari a 18 euro; il secondo ha chiarito come l'azienda parta dai servizi tradizionali «per poi voler diventare partner naturale di piattaforme digitali, attive sulla rete». (riproduzione riservata)

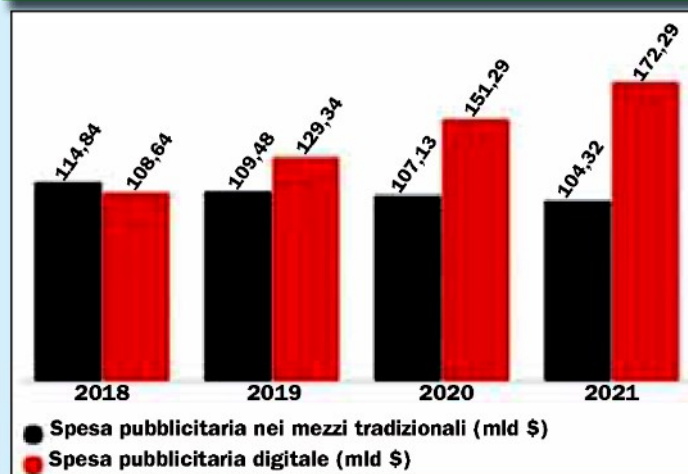


Usa, la pubblicità online supera quella tradizionale

Il momento è arrivato: secondo eMarketer il 2019 sarà negli Stati Uniti l'anno del sorpasso della pubblicità digitale su quella dei mezzi tradizionali, ovvero tv, giornali e radio. Gli investimenti in advertising online raggiungeranno infatti quest'anno 129,34 miliardi di dollari (114,15 mld di euro), con una crescita del 19% sul 2018. Quelli in pubblicità sui mezzi tradizionali, invece, saranno pari a 109,48 miliardi di dollari (96,6 mld di euro), in calo del 4,7%. Solo l'anno scorso i mezzi tradizionali erano ancora primi con 114,84 miliardi di dollari (101,36 mld di euro) rispetto a 108,64 miliardi di dollari (95,9 mld di euro). Dal 2020 in poi, inoltre, la forbice si amplierà notevolmente.

Il problema di quanto sta succedendo, però, è che se nel mondo tradizionale coesisteva una molteplicità di attori di varie dimensioni, nell'advertising online Usa (ma non solo) Google e Facebook pesano per il 60% dei ricavi totali. Google lo scorso anno era al 38,2%, quest'anno sarà al 37,2%, Facebook crescerà dal 21,8% al 22,1%. A loro si sta aggiungendo un terzo attore, Amazon, sebbene molto distanziato: 6,8% nel 2018 e 8,8% nel 2019. Per il resto c'è Microsoft con il 4% e Verizon in calo al 3%.

Così la raccolta negli Stati Uniti



Fonte: eMarketer, Feb. 2019



SPORT & BUSINESS

L'UEFA E LA CHAMPIONS SBARCANO SU WECHAT

Uno degli obiettivi è costituire un hub nel quale i tifosi avranno la possibilità di discutere di tutti gli argomenti relativi al calcio

**NUOVO ACCOUNT IN CINA PER IL TROFEO PIÙ IMPORTANTE D'EUROPA
GLI APPASSIONATI POTRANNO PURE USUFRUIRE DI FORMAT SPECIALI**

Due anni fa la Juventus ha lanciato il proprio account ufficiale sul social cinese che vanta oltre 620 milioni di utenti attivi

MARCEL VULPIS*

L'Uefa sbarca, con la Champions League, su WeChat, l'app di messaggistica più utilizzata in Cina. È l'ultima incursione della "casa del calcio europeo" nei social media in cinese mandarino, dopo il rilancio ufficiale, a novembre, del suo account Weibo (sito di microblogging molto popolare; un ibrido fra Twitter e Facebook), sempre focalizzato sulla più importante competizione continentale per club. Le piattaforme WeChat e Weibo offriranno agli utenti contenuti "premium" riguardanti la Champions, rimodulati per questo specifico mercato. Gli appassionati di calcio infatti potranno usufruire di format speciali come i "classic moments" del passato, interviste ai campioni della manifestazione, analisi, statistiche, highlights e molte altre opportunità di informazione. Oltre 125 milioni di fan seguono globalmente gli attuali account social della Uefa Champions League. In Cina c'è un forte interesse per la manifestazione continentale e gli appassionati di calcio della Repubblica popolare asiatica potranno ricevere, in tempo reale, contenuti di alto livello nella loro lingua.

IMPULSO ALLA DISCUSSIONE

Uno degli obiettivi chiave del nuovo account WeChat è costruire un hub in cui i tifosi avranno la possibilità di discutere di tutti gli argomenti relativi al calcio. WeChat proporrà anche attività interattive attorno ai principali eventi e partite della Uefa Champions League per aumentare l'interazione con i tifosi. Il servizio di messaggistica conterrà anche un mini-programma per i tifosi cinesi, dal titolo "Fans Uefa Champions League Glory". Gli appassionati avranno l'opportunità di votare per le loro squadre preferite, personalizzare le fan-card e partecipare a giochi e quiz interattivi, con la possibilità di vincere premi speciali.

I CAMPIONI D'ITALIA SU WECHAT DAL 2016

La scelta dell'Uefa di entrare sul mercato dei social cinesi arriva a distanza di oltre due anni dal progetto strategico studiato dalla Juventus (in questa edizione negli ottavi di finale di Champions). I campioni d'Italia infatti hanno lanciato, nella primavera del 2016, l'account ufficiale su WeChat, piattaforma di messaggistica più diffusa in Cina. I bianconeri (ottavo football club al mondo per penetrazione sui social media) puntano forte sul mercato asiatico, presentandosi ai fan asiatici come un vero e proprio brand globale e la presenza in squadra dell'icona Cristiano Ronaldo è un acceleratore dell'attuale strategia digital. L'applicazione cinese vanta oltre

620 milioni di utenti attivi su base mensile. L'elenco di funzionalità disponibili include l'invio di messaggi e registrazioni vocali, foto e video e strumenti di condivisione della propria posizione geografica per favorire l'incontro di persona. Darà modo al club bianconero di aumentare il livello di interazione quotidiano con i numerosi supporter cinesi.

Grazie a questa iniziativa la Juventus si conferma sempre più vicina ai suoi fan in ogni angolo del mondo. La realtà piemontese vuole diventare un brand globale legato al mondo dello sport-entertainment. Non è un caso che il mondo bianconero, in Cina, sia molto attivo sui principali social media locali.

SU WEIBO COMANDA LO UNITED

C'è però tanta strada da recuperare nel confronto internazionale: su Weibo, per esempio, il primo club europeo è il Manchester United (9,31 milioni di utenti). Un dato "monstre" difficilmente raggiungibile nel breve/medio periodo. Tornando in Italia, su WeChat e Weibo, il cui profilo ufficiale della Juventus è seguito da oltre 827 mila utenti, i tifosi vengono costantemente sensibilizzati attraverso contest, che permettono di vivere un'esperienza unica, a Torino, in occasione dei match più importanti, non solo assistendo alla partita, ma conoscendo il mondo in bianconero, dal training center di Vinovo all'Allianz Stadium, attraverso un tour esclusivo (anche in modalità virtuale).

* DIRETTORE AGENZIA SPORTECONOMY.IT



TOP TEN FOOTBALL CLUB SU SOCIAL MEDIA CINESE "WEIBO"

CLUB	FANS
 1 Manchester United (Gb)	9.318.270
 2 Manchester City (Gb)	8.312.547
 3 Barcelona (Spa)	5.839.155
 4 Arsenal (Gb)	4.783.992
 5 Chelsea (Gb)	4.268.803
 6 Bayern Monaco (Ger)	3.794.956
 7 Real Madrid (Spa)	3.470.433
 8 Liverpool (Gb)	2.501.716
 9 AC Milan (Ita)	1.777.789
 10 Paris Saint-Germain (Fra)	1.512.659
 12 Juventus (Ita)	827.521

Dati gennaio 2019
Indagine "Global Football Benchmark" - Result Sports

"GLOBAL DIGITAL FOOTBALL BENCHMARK"

CLUB	FANS
 1 Real Madrid (Spa)	242.984.560
 2 Barcelona (Spa)	240.008.793
 3 Manchester United (Gb)	137.054.693
 4 Chelsea (Gb)	90.100.111
 5 Bayern Monaco (Ger)	79.219.881
 6 Arsenal (Gb)	76.210.718
 7 Manchester City (Gb)	72.330.250
 8 Juventus (Ita)	69.481.168
 9 Liverpool (Gb)	67.113.716
 10 Paris Saint-Germain (Fra)	66.754.031

Dati gennaio 2019 - Fonte ricerca: Result Sports
Somatoria degli utenti di ogni football club
sui 5 principali social media
(Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, SinaWeibo + altri social)



Il monitor per il Var a Old Trafford prima di un match di Champions League

Reti: stretta sulla sicurezza, scontro M5S-Lega

**Interrogazione leghista:
Di Maio usi il «golden
power» per lo stop ai cinesi**

**Carmine Fotina
Gerardo Pelosi**

ROMA

La linea «soft» scelta dal vicepremier, ministro dello Sviluppo economico e leader M5S Luigi Di Maio sul caso Huawei non piace alla Lega, che chiede interventi incisivi compresa l'attivazione del «golden power». Il caso scoppia con un'interrogazione al ministro a prima firma Massimiliano Capitanio, deputato leghista della commissione Trasporti e Tlc della Camera. Al Carroccio, in sostanza, non sembrano convincenti le mosse dello Sviluppo economico che per ora ha attivato un Centro di certificazione degli apparati utilizzati nelle reti strategiche, in tutte le infrastrutture critiche e per tutti gli operatori coinvolti, senza azioni dirette verso Huawei.

Dopo le preoccupazioni per i «potenziali rischi per la sicurezza nazionale dell'Italia e dei suoi partner» manifestate venerdì scorso dall'ambasciatore americano in Italia, Lewis Eisenberg a Luigi Di Maio, la Lega va dunque all'affondo. Vengono citate preoccupazioni provenienti dall'intelligence Usa ed il caso dell'arresto in Canada di Meng Wenzhou, direttore finanziario e vicepresidente del gruppo. Poi l'interrogazione passa in rassegna i contratti in Italia di Huawei che è - si riporta - partner di Wind-Tre, Vodafone e Tim con una copertura delle loro tecnologie tra il 20 e il 30% delle reti, nonché partner tecnologico per la rete fissa di Tim, coprendo circa il 10% della rete e precedentemente si era aggiudicata l'appalto come fornitore dei sistemi di controllo della rete in fibra ottica di Open Fiber sulle 10 principali città italiane. Non solo. Si fa riferimento

al progetto WiFi.Italia.It, realizzato attraverso la società pubblica Infratel. Dopo un primo stanziamento di 8 milioni, per il progetto è previsto un ulteriore finanziamento di 45 milioni per l'assegnazione dei quali Infratel non deve ricorrere a una gara e - incalza la Lega - Infratel avrebbe assegnato proprio a Huawei l'intera fornitura tecnologica del progetto. «Visto quanto accaduto - sostiene l'interrogazione -, il Governo potrebbe esercitare il golden power, ricorrendone i presupposti previsti dal decreto-legge 15 marzo 2012, n. 21». La Lega chiede poi al ministro Di Maio se, «essendo a conoscenza della situazione, non ritenga opportuno adoperarsi per verificare l'operato di Infratel e soprattutto per promuovere una specifica strategia volta alla tutela degli apparati elettronici circolanti in Italia e al più ampio interesse della sicurezza cibernetica».

Come detto però la posizione di Di Maio sembra essere molto più attendista. Nessun rischio (e nessuno stop) fino a prova contraria, è la tesi, motivata anche dai rapporti molto stretti maturati in questi mesi con Pechino e che negli obiettivi del leader M5S dovrebbero culminare a fine marzo nella firma di un'intesa sulla Nuova Via della Seta. Al momento il Mise si è mosso con due decreti con applicazione ad ampio raggio. Il più recente, firmato la settimana scorsa, istituisce il Cvcn, Centro di valutazione e certificazione nazionale, che opererà presso il ministero, in strettissimo raccordo con Palazzo Chigi, per certificare apparati, dispositivi e sistemi Ict utilizzati nelle «infrastrutture critiche». Ma, a dispetto di una lettura un po' forzata fatta filtrare a margine del recente incontro di Di Maio con l'ambasciatore Usa, il Centro non nasce come uno scudo «anti Huawei» bensì in attuazione di una disposizione del Dpcm del 17 feb-

braio 2017 (governo Gentiloni). L'hardware e il software made in China, di Huawei come di Zte, utilizzati nelle reti di telecomunicazione 5G, saranno oggetto di controlli al pari di tutta la tecnologia montata sulle reti strategiche, delle tlc ma anche di altri settori considerati «critici» per i rischi in termini di cybersicurezza: energia, trasporti, acqua, banche e finanza, salute. Le certificazioni riguarderanno anche i fornitori di servizi digitali, ovvero i cosiddetti «over the top» che operano nel mercato online e dei motori di ricerca ma anche le società attive nel cloud computing.

A dicembre, invece, un altro decreto dello Sviluppo ha previsto misure di «sicurezza ed integrità delle reti» specifiche per gli operatori tlc, queste destinate forse ad avere impatti più diretti nelle forniture di tecnologia 5G, di qualsiasi provenienza esse siano. Gli obblighi in questo caso si applicano solo ai fornitori di reti servizi di comunicazioni, sia fissi sia mobili, che abbiano almeno 1 milione di clienti oppure un numero di utenti pari almeno all'1% del mercato di riferimento. E, nello specifico, agli asset critici. Per la «sicurezza ed integrità delle reti», gli operatori dovranno tra gli altri obblighi: definire una dettagliata politica di sicurezza, conferire ruoli e responsabilità specifici per il personale (facendolo ruotare), verificare i requisiti di sicurezza nei contratti con terze parti, informare dettagliatamente le autorità su eventuali incidenti di sicurezza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Guerra su Huawei, lo stop della Lega all'intesa di Di Maio

► Interrogazione del Carroccio sull'operato di Infratel per bloccare l'operazione con i cinesi

ROMA La Lega ora frena su Huawei e intende bloccare l'intesa siglata da Di Maio. L'obiettivo: affidare lo sviluppo delle infrastrutture per la telefonia del 5G a un consorzio formato da Siemens, Ericsson e Nokia,

escludendo i cinesi dai giochi. La Lega chiede al governo di utilizzare il golden power, lo strumento con cui si può recedere da contratti già firmati per strutture strategiche.

Pucci a pag. 21

Huawei, la Lega si mette di traverso per bloccare l'intesa siglata da Di Maio

► Il Carroccio firma un'interrogazione indirizzata al ministro dello Sviluppo sull'operato di Infratel. L'asse Siemens-Ericsson-Nokia preferito ai cinesi

**VIA BELLERIO SCHIERATA CON WASHINGTON
IL SEGRETARIO DI STATO POMPEO IERI HA ALZATO IL TIRO CONTRO I PAESI CHE IGNORANO L'EMBARGO**

IL CASO

ROMA Affidare lo sviluppo delle infrastrutture del 5G a un consorzio formato da Siemens, Ericsson e Nokia. Escludere Huawei dai giochi. Nonostante il vicepremier Luigi Di Maio venerdì scorso abbia spiegato all'ambasciatore americano Lewis Eisenberg che l'assegnazione delle frequenze è già conclusa, la Lega torna in pressing. E chiede che il governo utilizzi il golden power, lo strumento con cui si possono recedere contratti già firmati perché legati a strutture considerate strategiche per il Paese. Il partito di Via Bellerio ha preparato un'interrogazione al ministro del Lavoro e dello

Sviluppo affinché torni sui suoi passi. Non basta il controllo - predisposto dal Mise attraverso una struttura ad hoc - dei dispositivi di tutti gli operatori. Per il Carroccio occorre intervenire. Anche fonti di governo della Lega riferiscono che il pressing americano è in atto e che la partita è ancora aperta. Proprio ieri il segretario di Stato americano, Mike Pompeo, ha ribadito che «se un Paese adotta componenti Huawei e le usa per le sue infrastrutture sensibili non saremo in grado di condividere informazioni né di lavorare con loro». Il messaggio era chiaramente diretto a Londra e Berlino che si sono già dichiarate favorevoli alle forniture di Huawei.

LA PARTITA CON XI JINPING

Quanto all'Italia, la partita probabilmente entrerà nel vivo proprio a ridosso della visita di Stato del presidente cinese Xi Jinping che a fine marzo è atteso in Italia. Washington a più riprese si è confrontata con i vertici del partito di Via

Bellerio. E ha fatto presente che la legge cinese sull'intelligence del 2017 chiede a tutte le aziende cinesi «di fornire all'apparato sicurezza di Pechino l'accesso a qualsiasi dato che scorre lungo le loro reti». A nulla sono valse le smentite giunte da tutti i livelli del gruppo cinese che più volte ha intimato a Washington di esibire le prove delle accuse. L'interrogazione targata Lega - a prima firma Capitanio - è stata presentata in Commissione Trasporti ed è solo il primo passo della strategia degli uomini di Salvini. La Lega, dopo aver ricor-



dato che «secondo l'intelligence degli Stati Uniti, l'azienda Huawei avrebbe nascosto dei software nelle proprie infrastrutture per consentire al governo cinese di appropriarsi di dati sensibili trasmessi attraverso le reti» ricorda le due opzioni sul tavolo: «una revisione delle norme sulla cybersicurezza, per renderle più stringenti ed escludere società anche solo sospettate di spionaggio, e/o una modifica delle regole sugli appalti, in modo da impedire alle società cinesi di partecipare a progetti per lo sviluppo del 5G». «Huawei – si sottolinea ancora – è partner di Wind-Tre, Vodafone e Tim con una copertura delle loro tecnologie tra il 20 e il 30% delle reti, e «si era precedentemente aggiudicato l'appalto come fornitore dei sistemi di controllo della rete in fibra ottica di Open Fiber». Nel mirino c'è soprattutto «il progetto Wi-Fi.Italia.It, realizzato attraverso Infratel, società controllata dal ministero dello Sviluppo che ha come obiettivo principale di permettere a cittadini e turisti di connettersi in modo semplice a una rete WiFi libera e diffusa su tutto il territorio nazionale». Visto che «Infratel ha assegnato a Huawei l'intera fornitura tecnologica del Progetto WiFi Italia.it» il governo – si conclude – «potrebbe esercitare il golden power» e adoperarsi «per verificare l'operato di Infratel».

Emilio Pucci

© RIPRODUZIONE RISERVATA

3 Accordo Asstel-sindacati**Patto tra le telco:
nei call center
più formazione
e «giusti» salari**di **Rita Querzè**

Due euro e mezzo lordi l'ora. Questa la retribuzione in un call center di Taranto. Una situazione insostenibile per gli addetti, certo. Ma anche concorrenza sleale per le aziende del settore che, invece di utilizzare contratti pirata, spesso creati *ad hoc*, garantiscono retribuzioni dignitose. Per far fronte a queste situazioni — ma anche per proiettare il settore in un futuro in cui la competizione sia più sulla qualità del servizio che sul costo del lavoro — ieri Asstel, l'Associazione delle telecomunicazioni che firma il contratto della categoria, e i sindacati (Sic Cgil, Fistel Cisl e Uilcom) hanno siglato un accordo. Il principale impegno preso è quello di applicare sempre il contratto delle telecomunicazioni agli addetti dei call center (che prevede una base fissa di 7 euro lordi l'ora). E questo lungo tutta la filiera, quindi anche nei subappalti. Da notare: nel 2017 un'intesa si tradusse poi in un decreto ministeriale che fissò compensi di riferimento per le gare pubbliche dei call center. Ora quelle tabelle vengono adottate anche per i nuovi affidamenti privati. Certo le telecomunicazioni garantiscono solo una parte del giro d'affari dei call center. Per la precisione il 40%. Il settore auspica che anche le altre grandi aziende che si servono di questi servizi adottino la stessa disciplina. L'intesa prevede anche la creazione di un fondo di settore per la formazione e le riorganizzazioni aziendali. «Sarebbe positivo — ha auspicato ieri il presidente di Asstel, Pietro Guindani — vedere parte delle risorse provenienti dall'asta delle licenze 5G reinvestite in questo fondo». Forti dell'accordo, ora Asstel e sindacati si sentono più forti e credibili. Anche nel presentare le proprie istanze al governo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

55

mila
i dipendenti
dei call center
in Italia
di cui 35 mila
impegnati
nelle attività
inbound
e 20 mila
nelle attività
outbound



Tlc Call center, accordo Asstel-sindacati sulle tutele

L'intesa prevede, tra le varie azioni, il rispetto delle tabelle sui costi medi. Asstel chiede inoltre che le risorse dell'asta 5G siano reinvestite su formazione e fondo di solidarietà di settore. — pag. 11

Call center, accordo Asstel-sindacati su concorrenza e tutela dei lavoratori

TLC

Previsto il rispetto per tutte le aziende delle tabelle sui costi medi

Guindani (Asstel): risorse dell'asta 5G su formazione e fondo di solidarietà

Andrea Biondi

Rispetto della tabelle sul costo medio del lavoro per i nuovi affidamenti in outsourcing anche nel privato nel settore e non solo nelle gare pubbliche; trattamenti economici e di welfare anche per gli outbound (chi dai call center telefona alla clientela) riconfermando, come unico riferimento, l'accordo fra Asstel e sindacati del 2013 (modificato nel 2017); azione comune sulle istituzioni per favorire una maggiore diffusione della clausola sociale (continuità occupazionale nei cambi d'appalto); ammortizzatori sociali strutturali come nell'industria e avvio di un fondo di solidarietà per tutta la filiera Tlc. Il tutto puntando a un tris di obiettivi: tutela del lavoro; lotta alla concorrenza sleale; sviluppo della formazione e delle politiche attive e passive.

Asstel e sindacati delle Tlc (Slc Cgil, Fistel Cisl e Uilcom Uil) hanno siglato un accordo quadro sul settore dei call center. «Ci proponiamo – ha spiegato Pietro Guindani, presidente dell'associazione di Confindustria che rappresenta l'intera filiera delle Tlc – di offrire risposte efficaci al cambiamento che sta investendo tutta la filiera Tlc, non solo il settore dei call center». L'obiettivo, aggiunge, è «assicurare una regolamentazione omogenea del lavoro, prevenire fenomeni di concorrenza sleale e di distorsione del

mercato, sostenere nuovi modelli di sviluppo. Obiettivo che può essere raggiunto solo dal lavoro congiunto di parti sociali veramente rappresentative che, attraverso un'assunzione di responsabilità, siano in grado di accompagnare i processi di trasformazione attraverso una contrattazione capace di anticipare le soluzioni più appropriate e sostenibili per i lavoratori e le imprese».

Aziende e sindacati hanno quindi deciso di fare fronte comune in un'intesa il cui valore aggiunto sta anche nel fatto che in Asstel è rappresentato, oltre alla quasi totalità delle grandi imprese di customer care in outsourcing, anche il 40% circa della committenza. «Occorre andare oltre i tradizionali schemi di confronto – ha detto Salvo Uglierolo (Uilcom Uil) – per individuare gli strumenti più idonei a governare positivamente un processo di cambiamento che è forte. Provare ad anticipare gli eventi è un passaggio essenziale per la sostenibilità del settore». Per Vito Vitale (Fistel Cisl) l'aspetto «estremamente positivo» di questo accordo sta nell'idea di «avere nella filiera un monitoraggio continuo. A questo uniremo passaggi di verifica delle azioni necessarie per portare a questo settore finanziario stabilità partendo dalla qualità». Fabrizio Solari (Slc Cgil) definisce l'intesa come «il tentativo di un nuovo inizio per scrivere una nuova storia sui call center, settore in cui il lavoro è complesso, sottoposto a forte competizione ma anche a distorsioni competitive».

Oltre alle azioni immediate, nell'accordo si stabilisce un lavoro comune presso le istituzioni. Per esempio, in tema di contrasto alla concorrenza sleale, per far rivedere gli incentivi alle imprese collegati alle assunzioni che in un settore *labour intensive* come quello dei call center rischia di creare

distorsioni. Altra grande partita: la richiesta di rendere disponibili anche per le aziende di call center in outsourcing, che oggi rientrano nell'ambito del Fondo di integrazione Salariale, gli stessi ammortizzatori sociali fruiti nel comparto industria. «Ci aspettiamo – ha concluso Guindani – di vedere reinvestite parte delle risorse provenienti dall'asta delle licenze 5G nel fondo di solidarietà e nei programmi di formazione e riqualificazione dei lavoratori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

55mila

Gli occupati

Il presidente di Asstel Pietro Guindani ha ricordato ieri i numeri del settore dei call center in outsourcing che conta 55mila lavoratori di cui 35mila in inbound e 20mila in outbound. Il 40% dei ricavi è generato dagli operatori di Tlc, con la restante parte divisa fra utilities, trasporti, banche, poste, vendita di beni di consumo

82%

Costo del personale

Secondo l'ultimo Rapporto Asstel il costo del personale nel settore supera l'80% del totale. I ricavi del settore nel 2017, sempre secondo stime contenute nel Rapporto Asstel, sono ammontati a 2 miliardi di euro



Tim e Vodafone alleate per il 5G Società unica per 22 mila torri

Sì al piano Gubitosi: giù il debito. Nuova offerta di F2i per Persidera

La «normalizzazione» di Tim, come l'ha definita Luigi Gubitosi, inizia dai numeri. Ieri il consiglio del gruppo telefonico ha approvato i conti del 2018, in cui è stata fatta pulizia per oltre 2,6 miliardi, chiusi con ricavi in crescita a 19,2 miliardi, un margine operativo lordo di 8,1 miliardi e un rosso di 1,4 miliardi dopo le svalutazioni. È il punto di partenza del percorso disegnato da Gubitosi nel nuovo piano strategico di Tim approvato ieri dal board (con i voti anche di Vivendi, al netto delle astensioni di Amos Genis e Arnaud de Puyfontaine), che ha nell'immediato l'obiettivo di normalizzare il gruppo telefonico dopo il varo di quattro piani strategici in quattro anni da parte di tre diversi amministratori delegati. La rete, elemento centrale della strategia, non solo di Gubitosi ma anche del governo, resta un capitolo aperto. Un «work in progress», almeno per la rete in fibra, che attraverso il confronto con Open Fiber dirà qual è la soluzione migliore per arrivare a costruire un'unica infrastruttura.

Intanto, però, Tim fa un passo avanti decisivo sulla rete mobile alleandosi per il 5G con il principale concorrente, Vodafone. L'alleanza, su cui sta lavorando Mediobanca, non è una semplice collaborazione ma prevede un'integrazione in

Inwit — in cui le due società avrebbero quote paritetiche — delle torri di trasmissione di Vodafone, per la quale è stata avviata una trattativa in esclusiva. Una mossa che consentirà a ognuno dei due gruppi di ottimizzare gli investimenti sulla rete e accelerare il lancio del 5G. Con 22 mila torri, Inwit diventerebbe l'operatore di rete leader nel mobile di nuova generazione.

Per l'accordo sulla fibra con Open Fiber bisognerà invece aspettare. Il piano di Gubitosi si limita a fissare un principio: «La convergenza delle due reti porterebbe vantaggi a tutti gli stakeholders — è scritto nel comunicato diffuso da Tim —: le aziende coinvolte, il mercato, gli azionisti e il Paese intero che beneficerebbe di un'infrastruttura veloce e di avanguardia».

Al di là del tema infrastrutture, il nuovo piano di Tim segna una netta discontinuità rispetto a quello presentato un anno fa da Genish. Conoscendo probabilmente il mercato meglio del suo predecessore, Gubitosi ha fissato degli obiettivi più realistici. Il 2019 è visto come un anno di transizione in cui, insieme al varo di una nuova organizzazione e alla trasformazione dei processi per aumentare l'efficienza e le possibilità di raggiungere gli

obiettivi, è previsto un taglio di costi che nel triennio sarà dell'8%. Per quest'anno il piano di Tim indica una lieve contrazione dei risultati, destinati a migliorare nel biennio successivo in tutte le aree di business grazie all'ottimizzazione degli investimenti, alla migliore generazione di cassa e, più in generale, a un rilancio del business. Sono previsti 3 miliardi di investimenti l'anno e una diminuzione del debito a 22 miliardi (dagli attuali 25,3) al 2021. A breve potrebbe uscire dal perimetro Persidera, la società dei multiplex digitali, per la quale è arrivata un'offerta da F2i. Mentre per Sparkle è previsto un rilancio sotto la guida di un nuovo amministratore delegato che dovrebbe essere Mario Di Mauro, attuale chief strategy, innovation & quality officer di Tim.

Per sapere se nei prossimi tre anni arriverà l'integrazione con Open Fiber bisognerà invece attendere l'esito del confronto in corso. Gli advisor (Vitale & C. e Rothschild per Tim, Jp Morgan e Unicredit per Open Fiber), stanno lavorando su diverse opzioni. Viste le poche risorse a disposizione, mettere insieme la cassa di Open Fiber con le competenze di Tim appare quasi una scelta obbligata.

F. D. R.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Al vertice**

Luigi Gubitosi, 57 anni, amministratore delegato di Tim. Ha ricoperto, come ultima esperienza prima di questo incarico, il ruolo di commissario di Alitalia. Ha guidato anche Wind e la Rai

**Il profilo**

Aldo Bisio, amministratore delegato e membro del consiglio di amministrazione di Vodafone Italia dal 2014. In passato ha ricoperto il ruolo di amministratore delegato di Ariston Thermo

Il risiko delle Tlc

Telecom, alleanza con Vodafone e apre alla fusione con Open Fiber

Nel bilancio 2018 del gruppo 1,4 miliardi di perdite, la crescita tornerà solo dal 2020

SARA BENNEWITZ, MILANO

La concorrenza aguzza l'ingegno, così anche due acerrimi rivali come Tim e Vodafone hanno deciso di mettere insieme le forze per risparmiare costi e investimenti per le nuove reti di quinta generazione. E mentre le torri di Inwit (ieri +3,4% in Borsa) si fonderanno con quelle di Vodafone dando vita a una società quotata controllata al 50% da entrambi i gruppi, Telecom Italia andrà avanti ad esplorare insieme a Open Fiber quali sono le possibili sinergie che si possono estrarre mettendo a fattor comune le loro reti fisse.

La società che nascerà da Inwit-Vodafone sarà guidata dall'attuale ad Giovanni Ferigo, e sarà aperta anche ad altri operatori, in modo da realizzare più risparmi possibile. Dopo una guerra sulle tariffe che ha messo a dura prova i conti di tutti gli operatori, è arrivato il tempo di farsi amici i rivali. Ma se i principali concorrenti di Telecom sul mobile e sul fisso stanno per diventare soci nelle reti, l'azienda al suo interno resta spaccata. Il consiglio si è protratto per 7 ore, con animose discussioni anche tra i membri della stessa lista, e alla fine il piano industriale non è stato approvato all'unanimità, come si conviene a un progetto che impegnerà tutti per i prossimi 3 anni. Mentre il piano DigiTim di Amos Genish - che lo scorso ottobre aveva firmato la prima bozza di accordo con le torri di Vodafone - era stato approvato anche dai consiglieri indipendenti espressi dalla lista di Assogestioni, il piano di Gubitosi non è riuscito a convincere i consiglieri non indipendenti della lista di Vivendi, vale a dire lo stesso Genish e l'ad del gruppo francese Arnaud de Puyfontaine, che hanno votato contro. Gli altri 13 consiglieri Tim, di cui 12 hanno i requisiti

di indipendenza hanno invece tutti votato a favore del piano.

Gli investitori guardano con disappunto alle divisioni del cda e dell'azionariato e auspicano che Tim approvi una nuova riforma della governance che le consenta di recuperare stabilità nel lungo termine. La Cdp si appresta a raddoppiare la sua posizione dal 5 al 10%, e con l'occasione potrebbe farsi rappresentare in consiglio, facendo una sintesi tra le istanze dei francesi di Vivendi (23,9% del capitale) e quelle dei consiglieri eletti dalla lista dell'americana Elliott (9,4%), tra cui Gubitosi e il presidente Fulvio Conti. L'auspicio di tutti gli investitori è che si trovi una soluzione anche prima dell'assemblea del 29 marzo, che oltre ai conti sarà chiamata anche a votare la revoca di 5 consiglieri.

Telecom ha poi annunciato i risultati di un 2018, chiuso in profondo rosso (1,4 miliardi di perdite dopo 2,6 miliardi di svalutazioni) e che il suo primo obiettivo futuro è ridurre i debiti. Le passività scenderanno dai 25,3 miliardi di dicembre a 22 miliardi nel 2021, grazie ai flussi di cassa (3,5 miliardi nel triennio), a un massiccio tagli dei costi (l'8% del totale), incrementando i ricavi grazie al raddoppiando le linee in banda larga (oggi A 4,1 milioni) e al contributo del Brasile (dove gli abbonamenti dei cellulari saliranno dal 25 al 50%). Insomma il 2018 chiude in retromarcia, il 2019 sarà ancora negativo ma nel 2020 e nel 2021 l'azienda dovrebbe tornare a crescere tra il 2 e il 5% sia a livello di ricavi che di margini.

«I target sono credibili ma non sono sfidanti - dice un importante investitore di Tim - se metti l'asticella bassa poi è facile fare i risultati e alla fine del 2021 Telecom si ritroverà con lo stesso margine domestico del 2018». Ieri nell'attesa dei risultati 2018 del piano le azioni hanno perso l'1,6% a 0,53 euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SOCIETÀ DELLE TORRI

50%

La società che nascerà dalla fusione tra Inwit e le torri di Vodafone sarà guidata da Giovanni Ferigo e controllata al 50%

IL ROSSO

1,4 miliardi

Dopo 2,6 miliardi di svalutazioni, tra cui le ultime legate a Sparkle, Tim chiude il 2018 in rosso per 1,2 miliardi, e utili pro forma per 1,4 miliardi

IL DEBITO

22 miliardi

Il debito scenderà dai 25,3 miliardi di fine 2018, a quota 22 miliardi alla fine del piano triennale, grazie a un taglio dell'8% dei costi



Luigi Gubitosi, ad Telecom

ANSA/ANGELO CARCONI



Torri, asse Tim-Vodafone per unire le reti sotto Inwit

TLC

Con Open fiber aperte tutte le opzioni, compresa la combinazione societaria

Telecom verso la rete unica, ma nel mobile e con Vodafone. I due operatori hanno annunciato ieri trattative in esclusiva per un progetto di condivisione che dovrebbe portare a unire le rispettive infrastrutture in Inwit, che controllata pariteticamente diventerebbe il leader assoluto del settore in

Italia con 22mila torri tlc. Con Open Fiber aperte tutte le opzioni, compresa quella di una combinazione societaria. Su Persidera Telecom ha dato l'esclusiva a F2i, che ha presentato una nuova offerta spiazzando gli altri concorrenti. Le novità sono emerse dal consiglio Tim che ha approvato, con due astensioni, il piano presentato dall'ad Luigi Gubitosi e il bilancio, chiuso con ricavi per 19,2 miliardi e una perdita di 1,4 miliardi, dopo le svalutazioni da impairment salite a 2,6 miliardi.

Antonella Olivieri

— a pagina 14

Tim-Vodafone, patto delle torri: si tratta su Inwit per la rete unica

TLC

Con Open fiber aperte tutte le opzioni compresa la combinazione societaria

**Nel piano Gubitosi debito a 22 miliardi nel 2021
Esclusiva a F2i su Persidera**

Antonella Olivieri

Telecom avvia trattative in esclusiva su Persidera con F2i, che ha presentato una nuova offerta, per ora non vincolante, per la società dei mux (i canali tv del digitale terrestre), spiazzando così gli altri due pretendenti che si erano fatti avanti in precedenza, il fondo ISquared e Raiway. La notizia è uscita dal consiglio che ieri ha approvato il piano dell'ad Luigi Gubitosi con due sole astensioni, quelle del ceo di Vivendi Arnaud de Puyfontaine e dell'ex ad Amos Genish. Piatto forte in termini di iniziative già concretamente avviate - è la partnership, annunciata ieri, con Vodafone per lo sviluppo congiunto della rete mobile. I due operatori - massimi spenditori all'asta del 5G, con 2,4 miliardi ciascuna - hanno firmato un memorandum of understanding per avviare trattative in esclusiva su un progetto di condivisione di infrastrutture e investi-

menti. I negoziati, che si prevede di poter finalizzare entro l'anno (previo ok Antitrust), comprendono la possibilità di mettere a fattor comune le 11mila torri detenute da ciascuna parte per un totale di 22mila torri, sotto Inwit, controllata oggi al 60% da Tim, che diventerebbe il leader assoluto del settore in Italia. «La potenziale aggregazione - spiega il comunicato congiunto - sarebbe strutturata in modo tale da attribuire a Vodafone e Tim la stessa partecipazione nel capitale e pari diritti di governance in Inwit, oltre che consentire alle parti di non dover lanciare un'offerta pubblica di acquisto sulle azioni di Inwit». La notizia ha avuto l'effetto di far balzare le quotazioni di Inwit sul finale del 3,47% a 7,15 euro.

Sulla rete fissa, con l'apertura di un tavolo di confronto con Open Fiber, l'obiettivo è quello di «esplorare tutte le opzioni possibili, inclusa una completa combinazione societaria». Gubitosi è convinto che abbia molto senso mettere assieme le due reti, ma il nodo del controllo societario deve ancora essere sciolto. Non ci sono preclusioni, però deve essere dimostrato se abbia senso per Telecom privarsi del controllo dell'asset che è al centro del core business di ogni incumbent. I tempi su questo fronte sono necessariamente destinati a essere più lunghi vista la complessità del tema e

l'ampiezza degli interessi in gioco. Per Sparkle, la rete dei cavi internazionali che è stato oggetto di svalutazioni, il rilancio passa da «una nuova guida» - arriverà come ad Mario Di Mauro, che era a capo delle strategie Tim - e dalla valutazione di «partnership per accelerare la crescita e avere più opzioni strategiche».

Per il resto gli obiettivi di piano rivelano prospettive non entusiasmanti per il 2019. I target sono stati spaccettati per segmenti. Ricavi di gruppo organici da servizi in riduzione low single-digit nel 2019, mentre una crescita sempre low single digit è prevista sia nel 2020 che nel 2021. Identica dinamica per l'Ebitda organico di gruppo. Riduzione low single digit per i ricavi da servizi sul mercato domestico nel triennio con obiettivo di stabilizzazione dal 2020. Ebitda organico domestico in calo low-mid single digit quest'anno e in moderata crescita successivamente. Ricavi da servizi in crescita per Tim Brasil del



3-5% quest'anno e mid-single digit nei prossimi. Ebitda per la controllata carioca visto in aumento mid-high single digit quest'anno con target di margine almeno del 40% per il prossimo. Previsti 3 miliardi di investimenti all'anno in Italia e 12,5 miliardi di reais in Brasile nel triennio. Il debito infine è previsto a 22 miliardi («prima delle operazioni non organiche») a fine periodo. Previsti tagli dei costi dell'ordine dell'8% sulla base dei costi non regolati.

In consiglio ci sono state osservazioni sugli obiettivi "poco ambiziosi", anche da parte di consiglieri della maggioranza "Elliott" (in particolare, Alfredo Altavilla e Rocco Sabelli), oltre che da parte "francese", con Genish che ha contestato la mancata inclusione nelle cifre previsionali dell'esborso che dovrà essere affrontato in Brasile l'anno prossimo per l'asta 5G, che potrebbe costare almeno 1 miliardo di euro.

Il consiglio ha invece votato all'unanimità il bilancio, chiuso con ricavi organici - sostanzialmente stabili - a 19,2 miliardi e un rosso di 1,4 miliardi, dopo le svalutazioni di impairment salite a 2,6 miliardi. Senza queste rettifiche straordinarie l'utile netto «su base normalizzata» sarebbe stato pari a 1,4 miliardi. Il Capex (spesa per investimenti) è calao del 14,9% nell'anno a 4,2 miliardi, senza considerare l'impegno di 2,4 miliardi per le frequenze del 5G, con esborsi a rate spalmati negli anni a venire. Sostanzialmente stabile l'indebitamento netto, a 25,3 miliardi a fine dicembre. Sarà pagato dividendo solo alle risparmio nella misura di 2,75 centesimi per azione.

Mentre era ancora in corso il cda - iniziato alle 10 e terminato alle 17,30 - il titolo, dopo essere salito fino a 54,46 centesimi, ha perso terreno nel primo pomeriggio per poi chiudere in calo dell'1,6% a 0,5292 euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Telecom Italia

Andamento del titolo a Milano



ACCORDO CON SAMSUNG

Dalla fibra alle antenne, Fastweb porta la rete sulle frequenze del 5G

«Con questa sperimentazione riusciremo a sfruttare la stessa infrastruttura, fatta di tanta fibra e tante antenne, per due reti, una fissa e una mobile. È un win-win». Alberto Calcagno, amministratore delegato di Fastweb, sa che non è un passaggio qualsiasi quello che la controllata italiana di Swisscom sta apprestandosi a fare in Italia, a partire da Milano.

Nei fatti è un cambiamento copernicano: «Venti anni fa - dice Calcagno - Fastweb è stata in Italia pioniera nella posa di reti Ftth (fibra fino a casa, ndr.). La fibra è stata il nostro marchio di fabbrica. Oggi, con questo trial apriamo un nuovo capitolo nella storia della connettività a banda ultralarga».

Calcagno fa riferimento all'accordo che Fastweb e Samsung stanno per annunciare sulla prima sperimentazione 5G Fixed wireless access (Fwa) su frequenze commerciali in Italia. Non più fibra quindi, ma antenne per collegare con le performance della fibra, grazie alle frequenze 5G.

In questo quadro, Fastweb accelera per valorizzare le frequenze 5G che su scala nazionale ha in dotazione. La compagnia ha chiuso in autunno un accordo con Tiscali per l'acquisto di frequenze per 40 Mhz nella banda 3,5 Ghz all'interno di un'intesa più complessiva per 198 milioni di euro. Fastweb ha poi in dote, a seguito dell'asta condotta dal ministero dello Sviluppo economico, una porzione di spettro a 26 GHz acquisita per 32,6 milioni: esborso neanche paragonabile a quello degli altri player ma Fastweb aveva dalla sua già le frequenze frutto dell'accordo con Tiscali che le hanno permesso di tenersi fuori da una gara "sanguinaria" (6,55 miliardi l'incasso per lo Stato).

La sperimentazione Fastweb - Samsung è così partita

sulle frequenze a 26 GHz e la città pilota scelta è Milano: proprio il centro più cablato d'Italia che anche Agcom vuole trattare come mercato a sé stante e città in cui Vodafone sta lavorando ventre a terra con la sua sperimentazione sotto l'egida del Mise, servendosi di Huawei e di Nokia come fornitori.

Per quanto riguarda Fastweb e Samsung si parla di Fixed wireless: lo stesso usato da Eolo e Linkem (nelle aree più disagiate e di campagna la prima e nelle città di media grandezza la seconda). «Le antenne e gli apparati che abbiamo installato a Milano - aggiunge Calcagno - trasmettono il segnale a piccole antenne installate sui tetti dei condomini o sui balconi degli utenti per fornire agli appartamenti la connettività domestica. Le velocità raggiunte sfiorano il gigabit al secondo, dimostrando che il 5G Fixed wireless ha prestazioni identiche al Ftth. Non avevamo dubbi, ma dimostrarlo sul campo ha un valore importante».

La scelta del partner - la sperimentazione durerà 5 mesi - è caduta sulla coreana Samsung che fornisce soluzioni end-to-end inclusive di rete core e antenne 5G installate nelle case e negli uffici. «Samsung - dice Thomas Riedel, Head of Samsung Networks Europe - ha collaborato attivamente anche con altri operatori per prove e test, tra cui operatori europei come Orange, MTS in Russia, Turkcell e Telefónica Deutschland». A ottobre, aggiunge Riedel, «Verizon ha avviato il primo servizio a banda larga 5G Home, sfruttando il servizio Internet a banda larga ultrarapido 5G implementato con soluzioni Samsung». I primi risultati delle prove sul campo, conclude, «indicano che il 5G Fwa ha notevoli vantaggi in termini di tempi di implementazione e costi, come alternativa ottimale alla fibra ottica».

—Andrea Biondi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il ceo Calcagno.
Il 5G Fixed wireless ha prestazioni identiche al Ftth



A Catania e Palermo due convegni per fare il punto sui lavori della rete in fibra ottica

Sicilia, banda larga per tutti

Coinvolti 390 comuni. Nel 2018 aperti 88 cantieri

Per fare il punto sullo stato di attuazione e sui prossimi obiettivi del Piano Bul (Banda ultra larga) in Sicilia che, in linea con quanto fissato dall'Agenda digitale europea per il 2020, prevede di estendere una rete pubblica in fibra ottica in tutto il territorio dell'Isola, sono in programma due incontri di lavoro.

Il primo a Catania, il 25 febbraio e l'altro il 1° marzo a Palermo, ai quali sono stati invitati i sindaci dei comuni della regione.

I due convegni sono organizzati nel quadro delle attività di informazione previste dal progetto «Crescita Digitale in comune» per conto del Mise, e realizzati con la collaborazione della regione siciliana.

Il Piano Bul siciliano coinvolge 390 comuni, di cui 88 con cantieri già aperti nel 2018.

Di seguito il programma delle due giornate di convegno.

Piano Banda Ultra larga - Sicilia

Il punto sulla stato dei lavori per la realizzazione della rete pubblica in fibra ottica nelle aree bianche dei comuni della Sicilia

Catania - 25 febbraio 2019 h 10,00 - Palazzo Platamone

Palermo - 1° marzo 2019 h 10,00 - Villa Malfitano

Partecipano: **Gaetano Armao**, vicepresidente e assessore dell'economia della regione siciliana; **Vincenzo Falgares**, dirigente generale ad interim dell'Autorità regionale per l'Innovazione tecnologica della regione Siciliana; **Luigi Cudia**, responsabile Operations Infratel Italia spa; **Clara Distefano**, regional manager Sicilia, Open Fiber spa; **Moreno Gentili**, vicedirettore Legautonomie; **Dario Piermarini**, Ancitel spa.

—© Riproduzione riservata—



Cisco Systems: «Siamo noi la strada americana al 5G»

La società Usa si presenta come la risposta all'avanzata cinese

Riccardo Barlaam

*Dal nostro corrispondente
NEW YORK*

L'ambasciatore americano in Italia, Lewis Eisenberg, mercoledì ha visitato la sede di Telecom Italia. Ha incontrato l'ad Luigi Gubitosi con cui «ha avuto un cordiale colloquio», conferma un tweet dell'ambasciata a Roma. Non sono stati rivelati i contenuti del colloquio.

Nei mesi scorsi diplomatici e funzionari dell'intelligence Usa avevano incontrato «il ceo di una delle principali aziende di tlc italiane» nell'ambasciata in via Veneto per chiedergli di non utilizzare apparecchiature Huawei nella realizzazione delle reti 5G. L'episodio è stato raccontato dal Wsj e non è stato smentito dalla rappresentanza diplomatica americana. La risposta del manager in quell'occasione era stata di tono dubitativo, legata alla convinzione che Huawei al momento offre la migliore tecnologia, al prezzo più conveniente, per le reti superveloci. Una posizione condivisa da diversi carrier delle tlc, nel timore di un aumento dei costi e di perdita di competitività.

Da qualche mese la gara tra Stati Uniti e Cina per il dominio tecnologico nelle reti 5G si è spostata in Europa. Una partita su cui si gioca il futuro del dominio tecnologico mondiale: il controllo delle nuove reti superveloci per le connessioni legate a guida autonoma, internet delle cose e intelligenza artificiale.

Gli Stati Uniti hanno in mano la risposta per resistere all'avanzata cinese. Cisco Systems è l'alternativa made in Usa per occupare questa leadership tech. Il report annuale della società, Visual networking index report, pubblicato martedì, è dedicato allo sviluppo delle reti 5G: nel 2022 ci saranno 12 miliardi di prodotti elettronici con connessioni IoT, a fronte di appena

422 milioni di connessioni 5G. C'è un ritardo da colmare nello sviluppo delle infrastrutture. In termini di decisioni legislative e di investimenti.

«Gli Stati Uniti - dice Mary Brown, responsabile dei rapporti le istituzioni - hanno modificato le politiche di sostegno allo sviluppo del 5G. Noi speriamo che anche nel resto del mondo queste politiche cambino nello stesso modo, ma non è ancora avvenuto. Ci aspettiamo che questo cambiamento avvenga nei prossimi 12-18 mesi. Così la corsa per il 5G diventerà davvero reale». La manager ha ricordato che gli Usa hanno guidato lo sviluppo delle tecnologie mobile legate al 4G. E grazie a questo primato hanno ottenuto un vantaggio competitivo nello sviluppo della sharing economy, l'economia basata sulle app, oggi dominata da aziende americane. «La leadership nelle tecnologie 5G è un imperativo nazionale per la crescita e la competitività», sostiene Ajit Pai, presidente della Federal Communications commission.

Huawei rappresenta l'ostacolo maggiore alla diffusione della tecnologia Usa nel 5G. Washington accusa Huawei di essere una sorta di "cavallo di Troia" a disposizione dell'intelligence di Pechino, per penetrare nei sistemi informatici di società e istituzioni. La Cina sostiene che dietro questa campagna ci sia solo il tentativo di fermare la sua avanzata tecnologica.

Gli Stati Uniti hanno vietato gli apparecchi 5G Huawei, seguiti da Australia, Nuova Zelanda e Giappone. Da mesi i diplomatici Usa spingono sui governi Ue per arrivare a un bando delle tecnologie made in China. Paesi dell'Est come Polonia, Repubblica Ceca e Slovacchia hanno messo sotto esame Huawei.

La Germania, nonostante il pressing Usa, sembra orientata a non escludere Huawei nella prossima legge sulle reti 5G. Dopo le conclusioni dell'agenzia sulla cybersicurezza tedesca Bsi secondo cui le apparecchiature Huawei non "spia-

no". Lo stesso orientamento pare arrivare dalla Gran Bretagna, principale alleato degli Stati Uniti: l'intelligence Uk ha consigliato a Huawei di sistemare le sue apparecchiature per tlc e la società cinese investirà oltre due miliardi di dollari per rivedere il codice di sicurezza dei suoi apparati di rete. Anche l'Italia dopo l'asta per l'assegnazione sulle frequenze per le reti 5G dovrà valutare le modalità di sviluppo della nuova infrastruttura.

La partita è ancora tutta da giocare e, come ha detto l'executive di Cisco, si deciderà nei prossimi 12-18 mesi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CISCO CONTRO HUAWEI

9%

Le connessioni 5G nel mondo

Secondo un rapporto dell'americana Cisco Systems, entro il 2022 le reti mobili di quinta generazione riguarderanno il 9% delle connessioni dati in Nord America, a confronto con il 6,5% in Europa, e il 4% in Asia.

2019

L'arrivo dei primi cellulari 5G

Oltre a offrire connessioni molto più veloci delle attuali, le tecnologie 5G renderanno possibili capacità nuove, come auto a guida autonoma, medicina a distanza, elettrodomestici "intelligenti". Un'esperienza ancora fuori dalla portata del consumatore medio: l'arrivo dei primi smartphone 5G è previsto verso la fine dell'anno.



Lo ha scoperto un hacker

Visibili a Google e Microsoft gli accessi al sito ufficiale

Anche il Garante per la privacy fa scattare l'allarme: situazione molto rischiosa

■ Il Reddito di cittadinanza ha cominciato a dare problemi subito, fin dal primo giorno in cui il sito ufficiale è andato online. Era il 4 febbraio quando Reddito-dicitadinanza.gov.it è stato reso accessibile. Il giorno successivo, Matteo Flora, hacker e grande esperto di sicurezza dei dati, ha scoperto che ogni accesso veniva identificato e i dati condivisi con due soggetti privati: Google e Microsoft Azure, la piattaforma di archiviazione pubblica del colosso di Redmond.

«La *privacy policy* secondo il regolamento Gdpr del sito è ben visibile come link in basso a destra», scrive Flora sul suo blog, «peccato che non si riferisca al sito stesso, ma al dominio Lavoro.gov.it, rendendola solo per questo *contra legem*: come se sul sito del vostro medico la *privacy policy* portasse al padrone di casa che abita in un differente edificio».

Ma c'è di più. Spulciando nel codice sorgente della homepage del portale, Flora scopre che «il Ministero ha deciso di regalare i dati di navigazione degli utenti sul sito a un ente terzo, per di più extra Ue: Google».

Problema analogo si presenta con Microsoft Azure «probabilmente utilizzato per l'erogazione dei filmati», scrive Flora, concludendo: «perché il ministero ha deciso di regalare a due enti terzi i dati dei cittadini che consultano il sito per il Reddito di cittadinanza?».

Martedì scorso, poi, arriva una interrogazione parlamentare presentata al Sena-

to - primo firmatario Anna Maria Bernini - in cui si chiede di sapere «quali misure urgenti il ministro (Di Maio, ndr) intenda adottare per tutelare i diritti e le libertà dei cittadini richiedenti il reddito di cittadinanza; attraverso quali canali e protocolli informatici saranno comunicati all'Inps i dati acquisiti tramite il sito sul reddito di cittadinanza; quali siano le politiche di *data retention* e di *data breach* adottate dal titolare». In pratica come pensi il ministero del Lavoro di salvaguardare le informazioni residenti sul sito.

Tutto ciò senza considerare, come spiega in queste pagine Laura Marchetti, la trasmissione delle informazioni sensibili raccolte dal sito all'Inps, una fase che si presenta a dir poco critica.

Peggio ancora quel che emerge dalla memoria presentata al Senato da Antonello Soro, Garante per la protezione dei dati personali, da cui emerge grande preoccupazione per i «dati relativi allo stato di salute», «nonché alle condizioni di disagio, in particolare sotto il profilo economico, familiare o sociale». Soprattutto perché «l'erogazione e la gestione del Reddito di cittadinanza comporta trattamenti su larga scala di dati personali», sui richiedenti e «i componenti il loro nucleo familiare anche minorenni», «suscettibili di esporre l'interessato a discriminazioni». Insomma, una vera bomba pronta ad esplodere con effetti imprevedibili.

A.BAR.



I SOGGETTI COINVOLTI

PER L'EROGAZIONE

REDDITO DI CITTADINANZA

- Anpal
- Anpal Servizi
- Inps
- Poste Italiane
- Caf
- Centri per l'impiego
- Agenzie per il lavoro
- Enti di formazione
- Fondi interprofessionali
- Servizi sociali dei comuni

PER I CONTROLLI



Matteo Flora (web)



Anna Maria Bemini (web)



Antonello Soro (web)

Las cuatro claves de la conectividad inteligente

Javier Zamora

La elección de la conectividad inteligente como tema del Mobile World Congress de este año (MWC19), que se celebra del 25 al 28 de febrero en Barcelona, ilustra hasta qué punto la transformación digital se extiende por el mundo. Es, además, un término que engloba ideas como la conectividad, la IA, la industria 4.0, los contenidos inmersivos, la innovación disruptiva, el bienestar digital, la confianza digital y el futuro. El Mobile World Congress es un evento masivo que reúne anualmente a más de 100.000 personas. En lugar de abrumarse con el sinfín de novedades, presentaciones y demostraciones promocionales que acogerá el MWC19, los asistentes entenderán mejor su marco e implicaciones generales si se centran en estas cuatro claves de la conectividad inteligente.

1. Conectividad: los datos conectados, un activo fundamental

Respecto a la conectividad, el foco estará en gran medida en el despliegue del 5G. Esta nueva tecnología inalámbrica, tan esperada, incrementará la densidad digital, es decir, el porcentaje de datos conectados que utiliza una unidad de actividad ya sea un país, región, sector, empresa o unidad de negocio. Al intensificarse la densidad digital, las fronteras entre el mundo físico y el digital, hasta ahora claramente definidas, empezarán a desvanecerse alumbrando un nuevo entorno mixto en el que un mayor número de personas y cosas estarán cada vez más conectadas. Este nuevo escenario, con unos mundos físico y digital indistinguibles, es la fuerza motriz básica de la transformación digital, la cual convierte los datos conectados en uno de los principales activos de las empresas. La rápida evolución de las redes sociales, la tecnología móvil, la computación en la nube, el *big data* o el Internet de las Cosas (IoT) impulsa ese entorno de alta densidad digital donde la explosión de los depósitos de datos crea nuevos activos organizacionales, muy valiosos y en continua expansión. Todo ello, claro, influye en el avance de la inteligencia artificial.

2. Inteligencia artificial

La IA ya es una tecnología viable gracias a la convergencia de una serie de factores clave. Uno es el aumento exponencial de la densidad digital, que tiene su origen en el *big data* generado por empresas, personas y objetos a través del Internet de las Cosas y que resulta muy útil para el entrenamiento de los sistemas de aprendizaje de las máquinas. También han sido decisivos la drástica reducción del coste de la computación, la mejora de los algoritmos de aprendizaje automático y la democratización del acceso a las aplicaciones de IA, animada por las grandes comunidades de usuarios. Todos estos factores han hecho de la IA una tecnología de propósito general con el potencial de redefinir muchos sectores. Casi podría compararse con la redefinición del panorama industrial causada por la electricidad a principios del siglo XX o, más recientemente, con el cambio que ha supuesto Internet en el modo en que compiten muchas empresas.

Cuanto más crece la densidad digital, mejor queda representado el mundo físico en la capa de datos. Es otra de las razones que convierten los datos en el principal activo de la empresa: son la materia prima con la que se crean nuevos modelos de negocio. En sentido figurado, si los datos son el “nuevo petróleo” de la economía, la IA es uno de sus “motores”, pues los transforma en nuevas propuestas de valor que propician innovación disruptiva.

El uso de la IA permite crear nuevas propuestas de valor combinando cuatro tipos de interacciones: 1) la automatización o eliminación de los pasos manuales de los procesos para reducir costes, 2) la anticipación, con fines de predicción o recomendación, 3) la coordinación inteligente de los múltiples actores que participan en la creación de la propuesta de valor, y 4) la personalización de esta última para cada cliente.

3. Confianza digital

Sin ningún tipo de dudas, el aumento de la densidad digital beneficia a las empresas, ya que posibilita la creación de nuevas propuestas de valor. Sin embargo, también dibuja nuevos retos y amenazas, sobre todo en el ámbito de la confianza digital. Así, las empresas deben identificar y abordar los problemas que puedan surgir en torno a cuatro aspectos: 1) la privacidad de los datos personales necesarios para el entrenamiento de los algoritmos de IA (un buen ejemplo lo tenemos en el último escándalo protagonizado por Facebook), 2) la integración de la propiedad y el uso de los datos de las propuestas de valor que resultan de la coordinación

Le quattro chiavi della connettività intelligente



de múltiples partes, 3) la fiabilidad del software utilizado (caso del reciente accidente mortal de un coche autónomo de Uber en Estados Unidos), y 4) la seguridad de los entornos de alta densidad frente a los ciberataques. Este sector no hará sino crecer e innovar exponencialmente a medida que se expandan la IA y la densidad digital.

4. Bienestar digital

El bienestar digital hace hincapié en el impacto de la tecnología en las personas, particularmente la IA, pues se usa para sustituir o aumentar la actividad humana. Más allá del impacto de la IA en los modelos de negocio, los directivos han de ser conscientes de sus externalidades negativas (equidad, rendición de cuentas, transparencia y ética) y actuar en consecuencia.

Una mirada al futuro: de la conectividad inteligente a la conectividad humana

El Mobile World Congress pretende ofrecer una visión a largo plazo de las tecnologías que marcarán el rumbo de los próximos diez años. Hace once, con el lanzamiento del iPhone, el MWC pasó de ser un evento para la cadena de valor lineal de las telecomunicaciones (operadores con red propia, operadores móviles virtuales, proveedores de software y fabricantes de teléfonos) a reflejar el nuevo ecosistema de la industria de Internet. Después, a la aparición de las nuevas plataformas digitales (como Google o Facebook) le siguió la profunda transformación digital de los sectores tradicionales (finanzas, transporte, salud, distribución minorista...). En los próximos diez años deberíamos asegurarnos de que la ética y la conectividad humana, además de la mejora de la conectividad inteligente, se convierten en el eje y cénit de todo este avance tecnológico.

Profesor en IESE Business School