

Telefonia mobile. I pacchetti business di Nòverca e PosteMobile testa d'ariete per i servizi di pagamento

I virtuali puntano sull'm-payment

L'operatore di Intesa San Paolo pronto all'utilizzo dell'Nfc. Per i clienti di Poste transazioni business

FEDERICA **META**

Gli operatori mobili virtuali hanno i "pensieri lunghi" e puntano sul mobile payment. La dimostrazione è il lancio di nuovi servizi mobili pensati per la clientela business avviati da due operatori "novelli", ma con gruppi forti e solidi alle spalle, che rispondono al nome di Poste Mobile e Nòverca Italia. Quest'ultima, nata dalla collaborazione tra il Gruppo Acotel e Intesa Sanpaolo, ha appena debuttato sul mercato con servizi a valore aggiunto per la sua Extended Sim in grado di garantire l'accesso a contenuti evoluti utilizzando cellulari di vecchia e nuova generazione.

"Ci candidiamo a diventare la convergenza tra il mondo finanziario e la telefonia mobile - annuncia **Claudio Carnevale, presidente Nòverca Italia** -. Insieme ad Intesa Sanpaolo stiamo portando realmente i servizi bancari in mobilità e implementando quelli di mobile payment. A breve saremo in grado di proporre servizi di pagamento via telefonino adottando lo standard Nfc (Near Field Communication), il protocollo wireless con un raggio d'azione di pochi centimetri, per il quale siamo praticamente già pronti". E non poteva essere diversamente per un operatore virtuale supportato da uno dei più grandi gruppi bancari quale appunto Intesa San Paolo. "Accanto agli attuali



La tecnologia
Con la Near Field Communication sarà possibile far comunicare device di diversa natura



servizi georeferenziati, come 'Vicino a te' e l'innovativo 'Estero Low Cost', grazie al quale è possibile chiamare dall'Italia all'estero, risparmiando fino all'80% rispetto ad una normale chiamata internazionale - rivela ancora il numero uno di Nòverca - ci stiamo impegnando per posizionarci all'avanguardia del mercato nascente, con una vasta gamma di servizi a

valore aggiunto, come il tanto atteso mobile payment".

In attesa del l'avvio dell'm-payment l'operatore ha già reso disponibili le Extended Sim a oltre 10 milioni di clienti del Gruppo Intesa Sanpaolo. In attesa di portare a tutta l'utenza quella piccola grande rivoluzione che porta il nome di m-payment PosteMobile strizza l'occhio alla

clientela business. E lo fa lanciando "PosteMobile Business", la nuova offerta di tipo prepagato appositamente studiata per rispondere alle esigenze del mondo business, sia delle piccole e medie imprese sia delle grandi aziende. Con l'avvio di questa offerta PosteMobile si apre definitivamente al mercato business, dopo aver puntato al segmento consumer e, soprattutto, dopo essersi già misurata con il primo grande cliente: il Gruppo Poste Italiane al quale PosteMobile fornisce i servizi di telefonia mobile aziendale. Il pacchetto business di PosteMobile contiene soluzioni personalizzabili per le reti mobili aziendali: i piani tariffari, a consumo e a canone, vengono infatti costruiti in base alle effettive necessità di ogni singola impresa.

A supportare i pacchetti anche dei servizi e delle opzioni a completamento dell'offerta, come l'opportunità di creare una Rete Aziendale, rispar-

miando sul costo delle chiamate, grazie alla specifica tariffa riservata ai cellulari della stessa rete mobile aziendale o la possibilità per i dipendenti di abilitare la sim aziendale al Traffico Personale, addebitando su un borsellino privato prepagato il traffico generato dalle chiamate personali. Inoltre i dipendenti dell'azienda, titolari di uno strumento di pagamento BancoPosta (Conto Corrente o carta prepagata PostePay) potranno usufruire degli esclusivi Servizi Semplifica (servizi mobili distintivi) che permettono di accedere direttamente dal cellulare a piattaforme che erogano servizi finanziari, informativi e dispositivi. Per accedere a questi Servizi è necessario attivare l'Opzione Traffico Per-

sonale sulla sim aziendale e associarvi il proprio strumento di pagamento BancoPosta, secondo le modalità rese note da PosteMobile.

Un'offerta, quella business, che fa il paio con il mobile payment per l'utenza consumer inaugurata nell'aprile dello scorso anno. Anche in questo caso l'abilitazione a tali servizi prevede l'abbinamento tra la sim card dell'utente e un conto BancoPosta o una carta Postepay. L'utente, attraverso il proprio cellulare, può effettuare ricariche telefoniche e, potenzialmente, gestire alcuni tipi di operazione come la disposizione di bonifici e postagi-ro, ma anche ottenere informazioni sul proprio conto BancoPosta o sulla Postepay (saldo, lista movimenti). ■