

## Noverca parte con 60 mila sim distribuite agli sportelli Intesa

Il packaging è accattivante. Una sim card nera con un chip color oro. Insomma, una veste che ricorda un po' quella delle carte di credito black, le stesse che le banche destinano alla loro clientela migliore. Anche la campagna pubblicitaria è partita. Due spot, uno da 30 secondi e uno da 10, su tutte le televisioni commerciali. Poi internet, carta stampata e, tra qualche giorno, il brand apparirà anche sui tram di Milano. Noverca, l'operatore mobile virtuale controllato da Acotel, ha dunque lanciato la sua sfida. Forte della partnership strategica con Intesa Sanpaolo e dei suoi 10 milioni di clienti, il primo tentativo di integrazione tra servizi mobili e servizi bancari ha cominciato a essere concretamente offerto nelle filiali del gruppo guidato da **Corrado Passera**. Le sim card distribuite fino ad oggi sono circa 60 mila, mentre è stato anche concluso un accordo con Lottomatica per vendere le schede dell'operatore nella sua rete di 40 mila tabaccherie.

Riuscirà Noverca a rispondere alle forti aspettative che si sono create nel mercato? L'offerta commerciale proposta dall'operatore per il momento appare ancora basic. Due tariffe, «dinamica» ed «estesa»; la prima con prezzi di chiamata di 15 centesimi al minuto senza scatti alla risposta, la seconda con una tariffa di 12 centesimi al minuto con altri 12 di scatto alla risposta. La parte più in-

teressante sembrano le chiamate dall'Italia verso l'estero con prezzi difficilmente replicabili dagli altri gestori, visto che utilizzano la tecnologia voip con una qualità pari a quella del gsm. Per esempio, si può chiamare negli Stati Uniti a 19 centesimi al minuto risparmiando il 65% rispetto a un'ordinaria chiamata internazionale. E i servizi bancari? Per ora i clienti di Intesa che acquistano una sim Noverca possono attivare solo alcune operazioni: il controllo del saldo del conto corrente, la visualizzazione degli ultimi tre movimenti contabilizzati, informazioni sull'andamento delle azioni e su quello degli indici di mercato. Le informazioni vengono trasmesse tramite un sms. Si può anche ricaricare direttamente il cellulare dal conto corrente in banca.

Tutto qui? «Niente affatto», spiega **Davide Carnevale**, responsabile del marketing Noverca. «Abbiamo deciso di non spara-

re tutte le cartucce in una sola volta, ma di aumentare gradualmente i servizi offerti seguendo un preciso piano». Ci saranno dunque altri step. Tra le funzioni più attese ci sono sicuramente i servizi dispositivi della banca come, per esempio, la possibilità di fare un bonifico e magari pagare piccoli servizi direttamente con il cellula-

re. Quando arriveranno? «Entro la fine del mese», aggiunge Carnevale, «sicuramente arriveranno sia il bonifico bancario tramite cellulare sia la possibilità di ricaricare le carte di credito prepagate di Intesa». Non solo. «Un altro importante passo», spiega il manager, «ci sarà entro l'estate, quando sarà lanciata un'offerta bundle direttamente assieme alla banca». In sostanza,

Intesa Sanpaolo dovrebbe offrire un conto corrente abbinato anche a un telefonino di nuova generazione e a una sim Noverca.

Da quel momento in poi i servizi dovrebbero diventare sempre più sofisticati. Prima di Natale, quando sarà lanciata una seconda campagna pubblicitaria su larga scala, arriveranno le mobile community sui cellulari con sim

Noverca, a partire da Facebook, mentre allo studio c'è anche un sistema di push mail che dovrebbe fare concorrenza al sistema Blackberry. Ma per la vera rivoluzione, quella dei pagamenti con il cellulare, si dovrà ancora attendere. Prima le banche e altri operatori finanziari (a partire dai circuiti delle carte di credito) dovranno mettersi d'accordo su quale standard tecnologico utilizzare. (riproduzione riservata)

**Andrea Bassi**

