Telefoni e concorrenza, tariffe a confronto

martedì 11 novembre 2008

La differenza di prezzo può superare il 50%. Telecom Italia ha chiesto di ritoccare il canone del fisso di 1,26 euro.

Sulle bollette gli effetti della competizione tra i diversi operatori del fisso e del mobile.

Nei telefoni in Italia la concorrenza c'è e si vede. Sia nel fisso che nel mobile e nell'accesso a Internet.

Articolo tratto da il Corriere della Sera, 11 novembre 2008 di Edoardo Segantini.

Molto spesso però l'abbondanza e la complessità delle offerte commerciali volutamente o no creano confusione tra i consumatori generando la famigerata «giungla tariffaria». E dato che la recessione spinge singoli e famiglie a fare economia, magari anche là dove prima ci si poteva concedere qualche distrazione, tanto più si sente l'esigenza di scegliere la bolletta più coerente con il proprio portafoglio.

Sulla base di dati e metodologie utilizzati dall'Autorità per le Comunicazioni (Agcom), abbiamo così provato a confrontare i prezzi dei principali operatori nei due campi di offerta più affollati: la telefonia mobile e le formule «integrate» telefono più Internet. Il metodo scelto è quello adottato dall'authority britannica Ofcom e ritenuto valido dall'autorità italiana: e che consiste nel definire tre tipologie di consumatori (i «basket», panieri, secondo la terminologia anglosassone) e identificare le varie offerte sul mercato in modo da confrontare i prezzi e mettere a fuoco le proposte più convenienti. Qualche avvertenza è indispensabile. Per ogni operatore il dato di spesa mensile è relativo alla media dei tre principali piani tariffari. Inoltre si è assunta una durata media di due minuti per conversazione, indicazione suggerita dalle statistiche più consolidate, e che viene utilizzata anche dagli istituti di ricerca specializzati. Non sono stati considerati i piani tariffari in abbonamento, che, a differenza degli altri Paesi europei, in Italia rappresentano una quota modesta delle linee: solo il 12% a settembre 2008. Né sono state contate le molte opzioni e promozioni presenti sul mercato, la cui analisi avrebbe reso impossibile un confronto omogeneo. Infine, nelle chiamate internazionali, sono stati riportati i prezzi relativi a chiamate in Europa. Abbiamo ipotizzato una coppia con bassi consumi che non manda sms e totalizza complessivamente 60 minuti di telefonate al mese, una famiglia con due adolescenti (300 minuti) e un single con alti consumi (380 minuti).

Dal confronto si ricava che H3G è l'operatore più conveniente per il primo «basket», cioè per chi telefona poco; mentre Wind ha le offerte economicamente più vantaggiose sia per la famiglia di quattro persone che per il single. Infatti la coppia spende 10,2 euro mensili con H3G, 11,6 con Wind, 12,3 con Vodafone e 15,5 con Tim. La famiglia con i due figli adolescenti 87,4 euro con Wind, 89,9 con H3G, 98,8 con Vodafone e 116 con Tim. E il single 94,9 euro con Wind, 101,6 con H3G, 110,2 con Vodafone e 136 con Tim.

Da questo confronto — pur con i limiti e le avvertenze ricordati— emergono comunque alcune cose molto chiare. La prima è che la concorrenza nella telefonia mobile è molto forte, visto che la differenza di prezzo può superare addirittura il 50%. In secondo luogo Wind si caratterizza come la compagnia low cost della telefonia mobile. H3G ha un profilo simile, ma punta su una competizione di servizio e non solo di prezzo: è stata la prima a lanciare l'Umts, offre la tivù mobile con standard Dvb-h (come anche Tim e Vodafone), fa un marketing innovativo che consiste nel quasi regalare (in gergo sussidiare) il telefonino. Una strategia che tuttavia finora non l'ha premiata. Se Wind è Ryanair, Tim e Vodafone sono le compagnie di bandiera. Tim resta la più costosa. E questo sembra confermare la buona reputazione e la fedeltà al marchio di cui gode presso il pubblico. Mentre Vodafone riesce a collocarsi in uno spazio intermedio tra low cost e offerta di qualità, probabilmente cogliendone i vantaggi in termini sia di quote di mercato che di redditività. Fin qui la telefonia mobile.

Ma altrettanto interessante è il confronto tra le offerte integrate telefono- Internet. Dove le compagnie low cost sono almeno tre: Tiscali, Tele 2 (gruppo Vodafone) e Wind Infostrada. E le compagnie di bandiera sono Telecom Italia e Fastweb. Diversamente dalla telefonia mobile qui non c'è un price leader e le differenze tra offerta e offerta, anche tra low e high cost, sono più basse. Anche in questo caso abbiamo identificato tre profili di consumatori: una coppia di anziani con bassi consumi che totalizza 225 minu ti al mese, una coppia giovane con due bambini e consumi medi (650 minuti) e una coppia con due figli adolescenti e alti consumi (880 minuti mensili). Qualche avvertenza: sono state considerate solo le offerte base, la navigazione Internet sempre a tariffa piatta e chiamate di tre minuti. Così, secondo i nostri calcoli, la coppia anziana dovrebbe spendere 36,5 euro al mese con Tiscali, 36,8 con Tele 2, 39,2 con Wind

Infostrada, 43,7 con Telecom Italia e 47,2 con Fastweb. La coppia giovane con due bambini 56,1 con Tiscali, 56,4 con Tele 2, 56,1 con Wind Infostrada, 64 con Telecom Italia e 67,8 con Fastweb. E infine la coppia con adolescenti spende 70,5 con Tiscali, 70,8 con Tele 2, 69,5 con Wind Infostrada, 77,4 con Telecom Italia e 83,1 con Fastweb.

Come si vede insomma anche nella telefonia fissa ci sono due aziende, l'ex monopolista e Fastweb, che puntano su qualità, marchio, reputazione e possono praticare prezzi un po' più alti. Fastweb, di proprietà della svizzera Swisscom, si conferma come l'operatore più caro ma anche più innovativo e tecnologico; quello tra l'altro con il più elevato numero di accessi diretti in fibra ottica d'Europa.

Da entrambi i confronti emerge in conclusione che al complicarsi delle offerte commerciali corrisponde in realtà una semplificazione progressiva del mercato, una più netta definizione dei singoli operatori. Grazie all'authority, la possibilità di cambiare operatore conservando il proprio numero funziona piuttosto bene, a vantaggio dei consumatori e della concorrenza. Se nel mobile Tim e Vodafone mantengono posizioni forti, è anche perché hanno saputo farsi percepire come enormi comunità di clienti. Ma anche nel fisso, dove l'eredità dell'operatore dominante è più forte, oggi c'è più concorrenza. Basta considerare la diminuzione della quota di Telecom Italia negli accessi fisici alla rete fissa, scesa dal 94% all'84% tra il 2005 e il primo trimestre 2008. Un dato sempre alto, certo, ma che va corretto al ribasso alla luce del fatto che nelle zone d'Italia in cui l'unbundling (affitto della rete) è disponibile da più tempo, ad esempio Milano, Torino e Roma, la quota Telecom è di parecchio inferiore e scende in qualche caso sotto il 50% del mercato.

OAS_AD('Bottom1');

Intanto Telecom Italia ha chiesto di ritoccare il canone del telefono fisso al dettaglio di 1,26 euro, portandolo da 12,40 a 13,66 euro mensili Iva esclusa. E, contestualmente, di aumentare di 1,7 euro per linea il canone all'ingrosso, cioè quello applicato dall'ex monopolista ai concorrenti per l'uso della propria infrastruttura: da 7,6 a 9,3 euro. L'Agcom ritiene che l'aumento del canone all'ingrosso non possa essere più alto di quello applicato alle famiglie. Perché in tal caso si ridurrebbe la possibilità per i competitor di proporre ai clienti offerte migliorative; e dunque si restringerebbero gli spazi della concorrenza. La questione, già affrontata la settimana scorsa, sarà discussa nel prossimo consiglio dell'authority che si terrà domani. A quanto si sa, la materia potrebbe richiedere maggiori approfondimenti, con un probabile rinvio della decisione. La previsione comunque è che Telecom dovrà abbassare le proprie pretese, come richiesto anche dalle associazioni dei consumatori.