

Rassegna del 13/12/2014

13/12/14 **Repubblica**
13/12/14 **Foglio**
13/12/14 **Milano Finanza**

45 Tecno-spie nel cellulare
1 I droni sotto l'albero
30 Intervista a Stefano Barrese - Intesa sfida Amazon

Ameri Deborah
Pompili Giulia
Cervini Claudia

1
3
4

Tecno-spie nel cellulare

DEBORAH AMERI

SORVEGLIA con la precisione degna di un'agenzia di intelligence. Chiamate, messaggi, email non sono più al riparo da occhi indiscreti con *FlexiSPY*, un nuovo software per giocare agli 007 e mettere sotto controllo amanti, figli e impiegati. Fa parte di un business fiorente, quello degli spyware di ultima generazione: applicazioni e programmi per monitorare cellulari, tablet e computer.

Gli spioni fai-da-te sorvegliano soprattutto il partner. A mariti e mogli sospettosi serve poco per togliersi ogni dubbio. Basta scaricare il software o la app sul telefono dell'altro per intercettare chiamate, messaggi, chat, navigazione su Internet e molto altro. *FlexiSPY*, con sito anche in italiano, ha registrato in poco tempo un aumento dei download del 300 per cento. Proclama di essere l'unico programma in grado di controllare ben tredici applicazioni di messaggistica contemporaneamente (inclusi *Facebook*, *WhatsApp*, *Skype* e *Viber*) oltre a determinare la location esatta dello spiato e attivare di nascosto microfono e fotocamera in modo che lo spione di turno possa vedere e sentire tutto in tempo reale. Il prezzo della verità: da 55 a 160 euro al mese. Una volta sbloccato il telefono con il jailbreak (in caso di iPhone) installare il programma è abbastanza facile. Basta riuscire a impadronirsi del cellulare del marito o moglie per una decina di minuti.

Per tenere sott'occhio il computer di qualcuno si può usare *SpyAgent*, in grado di ope-

rare in modalità stealth come un ninja informatico (da 55 euro in su). La stessa compagnia, *SpyTech*, offre anche prodotti più avanzati come *Realtime-Spy*, in grado di installare il software in modalità remota, e *Key-stroke Spy* che registra ogni tasto digitato sulla tastiera.

«Chiediamo agli utenti di ottenere sempre il consenso della persona sotto sorveglianza», chiariscono tutti i produttori di questi software. Una mossa per mettersi al riparo dall'accusa di intercettazioni illegali. La cautela è d'obbligo visto che due mesi fa l'Fbi ha arrestato il ceo della compagnia che ha lanciato *StealthGenie*, una app colpevole, a detta dei federali, di «monitorare segretamente telefonate e comunicazioni».

In realtà il mercato degli spyware va così veloce che la legge non gli sta dietro. La londinese *mSpy*, per esempio, ha creato l'app *mCouple* per le coppie con lo slogan "Siate più vicini che mai". L'idea è quella di sorvegliarsi a vicenda, con l'assenso dell'altro. In realtà l'uso che se ne fa è ben diverso. La stessa *mSpy*, che oggi vanta 1,2 milioni di clienti, ammette che il 10 per cento di questi sono aziende che controllano gli impiegati e il 40 per cento genitori. Gli altri? Tutti a caccia di possibili tradimenti. Del resto basta ingegnarsi. *Dr. Fone* è il software di data recovery più usato per iPhone e iPad. È in grado di recuperare contatti, messaggi, foto anche se sono stati cancellati. Ma se usato da un partner geloso può rivelare tutte le attività di cui non si voleva lasciare traccia. Magari un sms audace o una telefonata sospetta all'ex.

SCELTI DA ERNESTO ASSANTE



TIVOLI AUDIO THREE
Tutta la radio, tutte le radio possibili, in un solo apparecchio. Il System Three di Tivoli Audio riceve Dab, Fm, Am, e via Bluetooth. Con un ottimo audio. 349 euro



PARROTT ROLLING SPIDER
Vola, corre per terra e sui muri e scatta foto. Il Rolling Spider è un piccolo, imbattibile, drone da 55 grammi. 89 euro



TEENAGE ENGINEERING OP-1
Un sintetizzatore, una drum machine, un sampler e un registratore quattro tracce. Tutto in appena mezzo chilo di peso. 800 euro





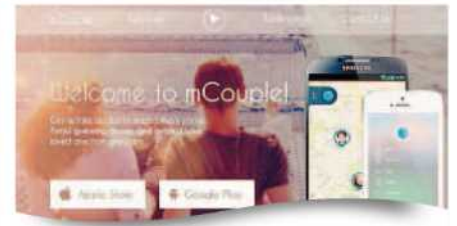
SPYAGENT

È un software spia per monitorare computer ed è in grado di operare in modalità stealth. Della stessa compagnia, la SpyTech, ci sono anche Realtime-Spy e Keystroke Spy



DR. FONE

Ufficialmente è un software per recuperare dati perduti su iPhone, iPad e iPod. In realtà molti la usano per spiare cellulari e tablet. Si può provare gratuitamente



MCOUPLE

Fornisce completo accesso allo smartphone del partner o di un figlio, foto e video inclusi. L'app è stata sviluppata dalla compagnia londinese mSpy

In crescita software e app per controllare messaggi e telefonate di parenti o impiegati



FLEXISPY

Può monitorare tutte le app di messaggi, registrare chiamate e mandare foto in tempo reale della location in cui si trova il cellulare dalla persona controllata

I DRONI SOTTO L'ALBERO

Nati per necessità militari (dall'Afghanistan in poi), stanno per diventare i nuovi postini di Google e Amazon, provano a consegnare pizze, sorvegliano vulcani. La tecnologia c'è, le regole per l'uso non ancora. Rivoluzione o no?

MONDI NUOVI / 1

Roma. La prima volta nella storia che un drone ha consegnato una pizza a domicilio è stata a Mumbai, nel maggio scorso. La pizza fumante di Francesco's, un locale molto alla moda al centro della capitale del Maharashtra, ha raggiunto il cliente che si trovava in un grattacielo a un chilometro e mezzo dal ristorante. Era un test, certo, ma subito dopo la diffusione del video #DroneDeliversPizza la polizia indiana ha aperto un'inchiesta, perché l'uso commerciale dei velivoli senza pilota non è ancora regolato e "potrebbe compromettere la sicurezza". In realtà la trovata di Mikhel Rajani, in una delle città più trafficate al mondo, non era poi così rivoluzionaria. A Mumbai sin dalla fine dell'Ottocento il servizio del pranzo a domicilio è affidato ai *dabbawala*, letteralmente gli uomini che portano le scatole. E' sempre in India che Amazon, la società fondata da Jeff Bezos vent'anni fa, ha promesso di testare la sua consegna a domicilio tramite drone. Il servizio si chiamerebbe Prime Air, e il condizionale è d'obbligo perché sono mesi ormai che Bezos annuncia l'introduzione di un sistema rivoluzionario che poi, puntualmente, viene rimandato. Anche Google X ad agosto ha mostrato al mondo Project Wing, un drone da due anni in fase di elaborazione nel laboratorio segreto della società di Mountain View, su cui nessuno sa niente. Il drone di Google X è diverso dagli elicotterini che ormai siamo abituati a vedere. E' più simile a un aereo, e grazie alla sua struttura sarebbe in grado di trasportare oltre un chilo e mezzo di carico. Anche Google ha deciso di testare il suo Project Wing fuori dall'America, in Australia. Ma perché l'uso commerciale dei droni stenti a decollare (è il caso di dirlo) lo ha spiegato la Nasa al New York Times a settembre. E' la Nasa, infatti, l'agenzia incaricata da Washington di monitorare e trovare una soluzione al problema: in aree ad alta densità abitativa, dove ogni cosa che vola può essere un pericolo per la sicurezza, un drone può essere considerato una minaccia, anche per la privacy. Per questo l'uso civile più prossimo dei droni è quello agricolo. Ed è per questo che ciò che attira di più i civili nell'acquisto di un drone è la telecamera. I modelli in vendita su Amazon vengono utilizzati soprattutto per le riprese. Esistono service che affittano droni con telecamera e pilota, e per

l'industria cinematografica sono molto meno costosi dell'affitto di un elicottero. Solo che poi vengono i guai. A febbraio un giornalista ha sfidato la legge sulla privacy per andare a riprendere con un drone la scena di un incidente automobilistico avvenuto a Hartford, negli Stati Uniti. E' stata aperta un'inchiesta, il giornalista ha perso il lavoro. Qualche giorno fa un locale di New York, che faceva volare droni con il vischio sopra la testa delle coppie presenti, ha perso il controllo del velivolo e ha rotto il naso a una cliente. Nella rivoluzione dei droni, dunque, c'è qualche problema di tempismo. Anche perché, se fosse un problema linguistico, dovremmo dire che il drone non esiste. Non esistono velivoli che si muovono da soli, e neanche aerei che volano senza pilota. Il pilota c'è, solo che è a terra, oppure ha programmato una rotta.

Fino a un anno fa la parola drone evocava immagini di morte e distruzione (ora li usano anche i tifosi allo stadio per provocare battaglia, come hanno fatto gli albanesi con i serbi). "La regina dei droni" è, non a caso, il tema della prima puntata della quarta stagione di "Homeland", la serie tv tutta sicurezza nazionale e terroristi che racconta la lotta della Cia ai talebani ma in chiave quasi pop. Durante la puntata un personaggio chiede alla protagonista se sia più facile uccidere come se si visse in un videogame. In realtà il senso di responsabilità è lo stesso, spiega lei. "La rivoluzione dei droni è iniziata con il Predator", spiega Richard Whittle del Woodrow Wilson International Center. Già nel 1917, spiega Whittle, le Forze armate stavano testando un monopiano autonomo che chiamavano torpedo aereo. Oggi conosciamo i droni degli strike americani, ma nel Pacifico un paese che per anni non ha potuto investire sulle Forze armate ha sviluppato tecnologie rivoluzionarie per ragioni civili: le aziende private giapponesi sono all'avanguardia nell'uso di veicoli con piloti remoti, soprattutto per i frequenti disastri naturali. E' il caso di Enroute, per esempio, che ha testato qualche giorno fa un suo drone dentro un vulcano. Quella del drone è un'ossessione, in Asia, come dimostrano le fotografie dei resti di alcuni elicotteri-spia radiocomandati, poco più che giocattoli, trovati in territorio sudcoreano, subito oltre il confine con la Corea del nord.

Twitter @giulianompili



STRATEGIE A marzo la Ca' de Sass lancerà *Created in Italia*, progetto di e-commerce che si rivolge a 1 milione di imprese clienti (e non solo) per vendere in Italia, Europa e Asia. Il capo del marketing racconta le novità

Intesa sfida Amazon



Stefano Barrese

di Claudia Cervini

Il nome è particolare: *Created in Italia*. Si tratta dell'ampio progetto di e-commerce allo studio di Intesa Sanpaolo. La piattaforma porterà la Ca' de Sass a competere sul terreno di giganti delle vendite online come Amazon ed eBay. Il portale, che si rivolge tanto ai consumatori quanto agli operatori professionali, verrà presentato a gennaio e lanciato a marzo e nasce allo scopo di aiutare le piccole e grandi aziende italiane del cibo, della moda, del turismo e del design a vendere prodotti e servizi online tanto sul mercato domestico quanto su quelli europei e asiatici (anche in vista di Expo). Il fenomeno verrà ampiamente affrontato nel corso del convegno «*Dall'e-commerce all'e-business: prospettive, possibilità e piattaforme delle nuove frontiere nel business*», organizzato da Class Editori martedì 16 dicembre 2014 all'Auditorium Tesori del Palazzo Lombardia di Milano (piazza Città di Lombardia, dalle 9,30 alle 17). Stefano Barrese, direttore sales and marketing di Intesa Sanpaolo, spiega in questa intervista come sta cambiando l'approccio al cliente e quali saranno le prossime mosse della banca in merito alla multicanalità e al lancio di Banca 5, la divisione della Banca dei Territori. appena ri-

organizzata, cui fanno capo i bisogni essenziali della clientela retail (dalle carte ai mutui e ai prestiti in genere).

D. Dottor Barrese, perché una banca si mette a fare e-commerce?

R. Dal nostro punto di vista l'e-commerce è una via per attrarre nuovi clienti, ma soprattutto un modo per servire in modo più completo le imprese già clienti di Intesa Sanpaolo offrendo loro nuovi servizi e nuovi prodotti in una logica di cross-selling. Dal punto di vista delle aziende, invece, il portale rappresenta un motore propulsivo per incrementare i ricavi: in Italia soltanto il 10% delle pmi vende online, quota decisamente troppo bassa. Inoltre la quota di fatturato delle nostre imprese derivante dalle vendite in rete è appena del 6%, mentre in Europa la media si attesta al 15%.

D. Quali sono gli obiettivi di *Created in Italia* in termini numerici e a quanti clienti si rivolge?

R. Contiamo circa 1 milione di aziende clienti (comprese quelle dello small business), 120 mila gruppi soltanto nella Banca dei Territori (quelli cioè con un fatturato fino a 350 milioni, ndr). Sono convinto che una buona fetta di questi clienti aderirà al portale. I consumatori potranno ottenere informazioni sulle imprese in vetrina e acquistarne prodotti e servizi. Un'opportunità di visibilità diretta dell'azienda e non

solo della sua offerta.

D. A quali partner vi appoggerete?

R. Ci troviamo ancora in fase di selezione e di coinvolgimento.

D. Vi occuperete soltanto della vetrina oppure anche della consegna?

R. Di entrambe. Stiamo mettendo a punto anche un sistema di consegna del cibo fresco, operazione delicata per temi connessi a logistica e alla rapidità di distribuzione. Amazon, per esempio, sta tentando solo oggi di entrare in questo segmento.

D. Sta dicendo che Amazon sarà un vostro concorrente?

R. No, però dobbiamo cercare di prendere spunto da big della tecnologia, come Google e Amazon, perché sono stati in grado di mettere a punto un ottimo sistema di servizio alla clientela e un'invidiabile user experience. La principale preoccupazione di una banca oggi dev'essere la relazione con la clientela e quindi dobbiamo ispirarci a chi ha fatto della relazione un'arma vincente. Detto questo, c'è differenza tra una banca e un supermercato.

D. Pare dobbiate guardarvi le spalle da numerosi nuovi concorrenti: uno su tutti Apple.

R. Dice? Io credo che sia molto più semplice per una banca fare e-commerce che per un colosso tecnologico fare banca, visto che il mercato bancario è estremamen-



te regolamentato. Detto questo, è vero che prenderemo numerosi spunti dagli esperti del mestiere, ma non diventeremo mai un supermercato.

D. Quali servizi bancari offrirete alle aziende che sbarcano sul vostro portale e-commerce?

R. Utilizzeranno, per esempio, i nostri sistemi di pagamento.

D. Non è la prima volta che allargate il raggio di azione a nuovi settori e nuovi business. Quali i prossimi passi?

R. Siamo entrati con forza nel mondo dell'auto (si veda l'accordo recentemente siglato con Fca, ndr), del turismo e del tempo libero e ora pensiamo anche alla moda. L'ultimo progetto realizzato è la virata all'interno del mercato immobiliare. Per completare il ciclo dei bisogni dei clienti relativi alla casa abbiamo creato una società che gestirà direttamente attraverso nelle filiali le compravendite di immobili.

D. A che punto siete della tabella di marcia delineata nel piano d'impresa 2014-2017?

R. Sul fronte commerciale abbiamo completato il piano per la multicanalità integrando le piattaforme mobile e di internet banking con quelle delle filiali. A gennaio partirà il nuovo modello di servizio, che prevede 3.700 filiali (erano 5.500 mila nel 2007, ndr) organizzate per aree: retail, personal e imprese. Lo sportello è sempre di più «esteso»: possiamo incontrare i clienti a casa loro, rendendo più comodo il servizio.

D. Si può dire completata la riorganizzazione della Banca dei Territori?

R. Abbiamo nominato i direttori regionali, poi i direttori commerciali e nelle prossime settimane verranno nominati i direttori di area. (riproduzione riservata)