

# Uso e consumo

Argomenti  
per ogni  
settimana

**MARTEDÌ**  
La città  
degli animali

**GIOVEDÌ**  
Uso  
e consumo

**VENERDÌ**  
I piaceri  
del weekend

**SABATO**  
Genitori  
e figli

**DOMENICA**  
La città  
del bene

## Il trend

Aumentano gli abbonati che cambiano operatore  
Le incognite: dati Web e penali

Quante volte ci siamo chiesti cosa avremmo potuto risparmiare cambiando continuamente gestore telefonico, senza mai provare davvero a farlo, per indolenza, disattenzione o poco coraggio.

Nella telefonia mobile, infatti, dove c'è un regime concorrenziale, i più «sgamati» surfano da una compagnia all'altra cogliendo di volta in volta le offerte più convenienti. Secondo le stime delle associazioni dei consumatori, così si arriva in poco tempo a dimezzare la spesa (o a raddoppiare i servizi a parità di costo).

### Lo slalom tra i prezzi

«Essere fedeli potrà forse pagare nella vita, ma non certo con i cellulari — ironizza Giovanna Baldini, un'impiegata che solo quest'anno ha cambiato tre volte il proprio piano tariffario —. Sembra un paradosso, ma le offerte riservate alle "prede" ancora da conquistare sono più vantaggiose di quelle rivolte ai clienti storici». Sami Mahamid, studente di Medicina, è un vero esperto nel «salto» da un operatore all'altro. «Guardando le pubblicità — spiega — tutti i pacchetti sembrano simili ma la realtà è diversa. Basta minacciare il tradimento verso un altro operatore per innescare un'escalation di rilanci. Gli utenti devono iniziare a rendersi conto che sono loro quelli con il coltello dalla parte del manico, soprattutto oggi che esistono servizi gratuiti (o quasi) come Skype, Whatsapp o Viber».

Ma non tutti hanno un'indole così combattiva. Sulla scia dell'esperienza, infatti, molte persone hanno deciso che è più semplice ignorare ogni tipo di offerta per rimanere fedeli alla propria compagnia telefonica. Come Mariapia Pincini, altra impiegata: «Ormai la migrazione da un gestore all'altro è rapida e trasferisce il credito residuo senza intoppi burocratici o costi, ma non è sempre indolore. Ho due contenuti per cavilli contrattuali emersi quando ancora cercavo di cambiare provider. Per questo, ora, vedo più vantaggi nell'instaurare dei rapporti di lungo periodo». A una condizione, però. «Restare sempre attenti, rinegoziando spesso il pacchetto, facendo leva sulle offerte che si vedono in giro, per esempio. Sapendo che rispetto a quelle che passano in tv o sui manifesti, ce ne sono anche tante altre ancora migliori, anche se più nascoste». Perché l'obiettivo, alla fine, dev'essere sempre quello di ottenere un forte potere contrattuale, come spiega Stefano Indelicato che in azienda si occupa di contratti: «Avere un unico gestore per la linea fissa, il mobile e Internet è una buona idea. E perché non unirsi con altri utenti per spuntare super-offerte?».

## Il gioco del risparmio



# I surfisti del telefonino «La fedeltà non paga»

L'indagine su contratti e servizi  
Fino a 600 euro di bonus annuo

### I consigli degli esperti

Esistono in Rete portali specializzati che orientano i consumatori gratuitamente nella giungla di offerte e proposte e che, almeno in teoria, danno consigli disinteressati perché ricevono provvigioni di pari entità da parte di tutti i gestori. «Basta scriverci, noi siamo qui» raccomanda Matteo Calloini di Brokerperlatelefonica.it, sito che quest'anno ha aiutato

**850%**  
I clienti che sono migrati da un gestore all'altro tra gennaio e agosto 2013 (erano il 74,8 per cento nel 2012). Il 15 per cento dei clienti ha cambiato tariffa pur rimanendo con lo stesso gestore (Fonte: Sostariffe.it)

mille privati (con un risparmio medio per cliente di 300 euro a semestre).

Dritte pratiche? «Aggiornare la scelta ogni sei mesi partendo da eventuali nuovi bisogni e dal profilo di consumo (che si può dedurre dalle fatture o al call center della compagnia, ndr)». Occhio anche agli abbonamenti con incluso un telefonino di fascia alta o medio-alta, che vanno attentamente considerati: «Fanno risparmiare l'85 per cento sul prezzo di mercato dell'apparecchio — afferma Alberto Mazzetti, fondatore di Sostariffe.it —. Ma implicano il vincolo a

rimanere anche due anni con lo stesso gestore a fronte di esose penali in caso di recesso anticipato».

### Pacchetti e ricariche

Ancora più in concreto, infine, è importante capire con quali criteri valutare l'utilizzo del cellulare, per poi scegliere consapevolmente. «Se si fanno telefonate brevi (non più di due minuti) — riflette l'esperto Marco Bulfon di Altroconsumo — meglio tariffe senza scatto alla risposta, se prevalgono invece le altre è preferibile il più basso costo al minuto». In generale, «gli abbonamenti a consumo sono superati» mentre tra pacchetti e ricariche «ormai la convenienza è analoga».

Attenzione infine ad avere un piano ben tarato sulle proprie necessità. Se si sfiora rispetto alle soglie fissate, il traffico «in più» costa caro, ma anche esagerare fissando un tetto troppo alto non conviene: arrivare a due gigabyte al mese di navigazione Internet in mobilità è «più l'eccezione che la regola». Bisogna dunque tenere gli occhi bene aperti. Non allentare la presa con l'interlocutore, puntare in alto, e ogni tanto azzardare. Ma anche sapersi accontentare. Una lezione di vita, insomma, oltre che di telefonia.

Elisabetta Andreis

## Dalla parte vostra

di Antonio Lubrano

## Gae, un consorzio per la fornitura di elettricità e gas



Se fossimo noi, gli utenti, a trattare direttamente con i fornitori di energia? Potremmo spuntare tariffe migliori, no? Buttata lì, la proposta sembra solo una pia intenzione. O una pura illusione. E invece... Invece ecco qua: da un paio di settimane è nato in Italia il primo gruppo d'acquisto collettivo di luce e gas. Lo ha promosso l'associazione Altroconsumo, sull'esempio di esperienze simili in Gran Bretagna, Olanda, Belgio e Portogallo. Hanno già aderito ben 170 mila nuclei familiari, la maggior parte da Lombardia, Lazio e Veneto; ma un buon 15 per cento anche dal Sud. Folta la partecipazione all'asta, che si è svolta a Milano: 12 fornitori di energia e i rilanci al ribasso sono stati una trentina. Il 3 ottobre sapremo di quanto diminuisce la spesa per gli iscritti. Sul mercato irrompe dunque una nuova figura di interlocutore: il cliente massa. O il consorzio degli utenti. La vendita alle collettività, infatti, si va allargando a macchia d'olio lungo tutta la Penisola e a premeggiare è il settore alimentare. Esistono infatti i Gas, ossia gruppi d'acquisto solidale, formati da condomini o da famiglie dello stesso quartiere, che si rivolgono senza intermediari alle aziende agricole o a quelle all'ingrosso. Quasi tre milioni di consumatori. E i risparmi sono sensibili. Poi ci sono i Gao, i gruppi d'acquisto online che, stando alle stime sarebbero addirittura sette milioni. Ed ecco adesso si aggiunge il Gae, gruppo d'acquisto di energia. Parola d'ordine? Il nome del sito: Abbassalabolletta. Come al solito l'unione fa la forza. D'ora in poi, dunque, fa anche il prezzo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## La spesa in numeri

### La dieta del vino e la febbre export

Sarà perché le nostre abitudini alimentari, soprattutto quelle dei giovani, cambiano o semplicemente per risparmiare, ma nel 2012 il consumo di vino in Italia è arrivato ai minimi storici, con 22,6 milioni di ettolitri, che corrispondono a meno di 40 litri a testa. Questa tendenza si conferma nei primi sei mesi del 2013, quando il consumo di vino ha registrato un ulteriore calo del due per cento. Negli ultimi dieci anni,

**22%**  
La riduzione del consumo di vino in 10 anni

d'altra parte, i produttori di vino italiani hanno puntato sulla qualità e sull'innovazione e le esportazioni sono aumentate del 58 per cento, facendo dell'Italia il maggior esportatore di vino nel mondo. Iniziata la vendemmia, si prevede un incremento dell'8 per cento della produzione (dati Ismea e Unione Italiana Vini), che è destinata per oltre la metà al mercato estero. (Va. Bal.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Gli extra costi (senza wi-fi) nei viaggi internazionali

di PAOLO OTTOLINA

In Italia, con un po' di surf tra le offerte, è possibile ottenere buoni risparmi. Ma che cosa succede quando varchiamo i confini smartphone alla mano? È meglio fare molta attenzione, altrimenti sono dolori. I costi di telefonate e sms sono cari ma il vero salasso si annida nel traffico dati. L'uso di Internet all'estero può comportare spese esorbitanti, anche centinaia di euro in un giorno. Come tutelarsi, allora? Si può disabilitare tout court

il roaming. Per chi fa uso intenso di email, social network e Whatsapp però può essere fastidioso restare appiedati. Qualcosa si muove. Da tempo quelli di 3 Italia hanno un'opzione (gratuita) che garantisce tariffe «italiane» nei Paesi esteri con reti di 3. Sono pochi: Austria, Danimarca, Gran Bretagna, Irlanda e Svezia. Ottima per chi va spesso a Londra, comunque. Tim e Wind hanno pacchetti da acquistare per trasferte brevi: rispettivamente

3 e 2 euro al giorno per 25 e 30 Mega. Non molto ma meglio che niente. Per chi si sposta in Europa Vodafone ha creato la tariffa a oggi più conveniente: 3 euro al giorno con traffico dati illimitato. Ottima per evitare sorprese nelle trasferte brevi, magari di lavoro. Per soggiorni più lunghi meglio procurarsi una sim di un operatore locale. E per chi vuole risparmiare c'è sempre il wi-fi, ormai sempre più diffuso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA