

**COMMISSIONE IX  
TRASPORTI, POSTE E TELECOMUNICAZIONI**

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

**INDAGINE CONOSCITIVA**

5.

**SEDUTA DI MARTEDÌ 5 FEBBRAIO 2019**

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE **DIEGO DE LORENZIS**

**INDICE**

	PAG.		PAG.
<b>Sulla pubblicità dei lavori:</b>		Bruno Bossio (PD) .....	7
De Lorenzis Diego, <i>Presidente</i> .....	3	Capitanio Massimiliano (Lega) .....	7
<b>INDAGINE CONOSCITIVA SULLE NUOVE TECNOLOGIE DELLE TELECOMUNICA- ZIONI, CON PARTICOLARE RIGUARDO ALLA TRANSIZIONE VERSO IL 5G ED ALLA GESTIONE DEI <i>BIG DATA</i></b>		Levi Benedetto, <i>amministratore delegato di Iliad Italia Spa</i> .....	3, 8, 9, 11
		Romano Paolo Nicolò (M5S) .....	7, 10
		Rotelli Mauro (FdI) .....	8
		Serdengecti Pinar, <i>direttrice affari regola- mentari e della concorrenza di Iliad Italia Spa</i> .....	9, 11
<b>Audizione di rappresentanti di Iliad Italia Spa:</b>		Zanella Federica (FI) .....	10
De Lorenzis Diego, <i>Presidente</i> .....	3, 7, 8, 10, 11		

**N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: MoVimento 5 Stelle: M5S; Lega - Salvini Premier: Lega; Partito Democratico: PD; Forza Italia - Berlusconi Presidente: FI; Fratelli d'Italia: FdI; Liberi e Uguali: LeU; Misto: Misto; Misto-MAIE-Movimento Associativo Italiani all'Estero-Sogno Italia: Misto-MAIE-SI; Misto-Civica Popolare-AP-PSI-Area Civica: Misto-CP-A-PS-A; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling.; Misto-Noi con l'Italia-USEI: Misto-NcI-USEI; Misto-+Europa-Centro Democratico: Misto-+E-CD.**

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE  
DIEGO DE LORENZIS

**La seduta comincia alle 11.35.**

**Sulla pubblicità dei lavori.**

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati e la trasmissione diretta sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

**Audizione di rappresentanti di Iliad Italia Spa.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle nuove tecnologie delle telecomunicazioni, con particolare riguardo alla transizione verso il 5G ed alla gestione dei *big data*, l'audizione di rappresentanti di Iliad Italia Spa.

Ringrazio i rappresentanti di Iliad Italia Spa per aver accettato l'invito della Commissione e do la parola al dottor Benedetto Levi, amministratore delegato di Iliad Italia Spa, per lo svolgimento del suo intervento introduttivo.

BENEDETTO LEVI, *amministratore delegato di Iliad Italia Spa*. Grazie, presidente, buongiorno a tutti. Gentile vicepresidente, gentili commissari, davvero molte grazie per il tempo che ci dedicate oggi. Riteniamo questa serie di audizioni un'opportunità veramente preziosa per riunire tutti gli *stakeholder* coinvolti in questi temi, in particolare sul tema del 5G.

Questa opportunità è tanto più preziosa per noi in qualità di nuovo attore su questo

mercato, quindi avere l'opportunità di presentarci e di descrivere quello che stiamo portando avanti è qualcosa che apprezziamo davvero molto, quindi ancora una volta molte grazie.

Terrei innanzitutto a presentare brevemente chi siamo e quello che abbiamo fatto finora. Iliad Italia Spa è parte del gruppo Iliad fondato nel 1990 in Francia, dove ad oggi conta più di 20 milioni di clienti tra il fisso e il mobile. Siamo presenti in Italia come società dal 2016 e ci siamo lanciati sul mercato il 29 maggio del 2018. Siamo entrati sul mercato italiano in seguito alla fusione tra le società Wind e H3G, quindi in qualità di cosiddetto *remedy taker*, ovvero come *conditio sine qua non* per permettere la fusione, pur garantendo l'esistenza di una concorrenza, laddove era stato reputato che l'esistenza di soli tre attori avrebbe potuto metterla a rischio.

In seguito alla fusione di Wind Tre abbiamo ottenuto la cessione, da un lato, di una parte della loro dotazione spettrale, quindi le frequenze, dall'altro di alcune torri trasmissive, sulle quali stiamo lavorando al fine di poter disporre di infrastrutture e di diventare un operatore mobile indipendente nel più rapido tempo possibile. Lo sviluppo della nostra rete è oggi la priorità di Iliad Italia, laddove si concentrano i nostri investimenti.

Terrei brevemente ad illustrare quale sia stato lo spirito e quali sono i valori che contraddistinguono Iliad sin dal momento del suo lancio commerciale. Il valore principale attorno al quale ruota tutto quello che facciamo, tanto nei confronti degli utenti quanto internamente nel modo in cui lavoriamo, è la trasparenza, quindi abbiamo voluto puntare tutto sulla totale assenza nelle nostre offerte dei purtroppo famosi costi nascosti e di tutta la serie di pratiche

di cui i consumatori Italia erano piuttosto stufi, come abbiamo avuto modo di vedere, quindi puntare tutto sulla trasparenza.

Altro valore molto importante è la semplicità, quindi cercare di essere, in tutto quello che facciamo, dalle offerte alla nostra organizzazione interna, il più semplici possibile, per evitare di creare una complessità che spesso genera soltanto confusione. Essendo le nostre offerte totalmente trasparenti, totalmente prive di vincoli di qualsiasi genere e di costi di accesso, era molto importante e lo è oggi più che mai fornire un servizio di primissimo livello, perché naturalmente ognuno dei nostri utenti può andarsene da Iliad in qualsiasi momento senza nessun tipo di penale o di costo di recesso.

Per noi, quindi, è prioritario offrire un servizio che sia all'altezza e invogli gli utenti a restare con noi, ragione per cui da un lato ci abbiamo messo la faccia in termini di valori e di trasparenza, dall'altro stiamo investendo così tanto per sviluppare una rete indipendente che sia davvero di primissimo livello e invogli i nostri utenti a restare con noi, visto che nessun altro tipo di vincolo li trattiene.

Sapevamo di arrivare su un mercato con delle società e dei marchi molto forti, molto radicati, quindi in tutto quello che abbiamo fatto finora e che abbiamo deciso di fare sapevamo che avremmo dovuto fare le cose non come gli altri, ma mille volte meglio, nel miglior modo possibile.

Questo di nuovo va dalle scelte tecniche della rete alle scelte commerciali, quindi a questo linguaggio, che abbiamo adottato dall'inizio, di totale apertura e totale trasparenza per guadagnare la fiducia, che non è facile guadagnare essendo un nuovo entrante con un marchio — fino ad otto mesi fa — inesistente, quindi ce l'abbiamo messa davvero tutta per guadagnarci questa fiducia.

Questo nostro impegno di apertura, di trasparenza e di attenzione alla qualità ha ripagato, nel senso che soltanto nei primi 100 giorni dal nostro lancio commerciale 2 milioni di persone hanno deciso in Italia di sottoscrivere un'offerta Iliad, e questo ci ha fatto capire che eravamo sulla strada giu-

sta. Questi 2 milioni a settembre ci hanno dato ulteriore impulso per continuare a fare quello che avevamo cominciato a fare in particolare in termini di investimenti.

Vorrei entrare nel dettaglio di quali sono stati finora gli investimenti e quali saranno nel prossimo medio termine. Come dicevo, oggi il nostro obiettivo primario è quello di sviluppare la nostra infrastruttura in tutta Italia. Ci siamo quindi strutturati anche dal punto di vista del personale e stiamo continuando a farlo per essere pronti e capaci di sviluppare una nuova rete mobile in tutto il territorio, quindi ad oggi abbiamo 12 uffici sparsi in tutta Italia, isole comprese, il cui *focus* principale è proprio quello di sviluppare sul territorio questa nostra infrastruttura, con l'obiettivo di sviluppare una rete mobile che sia naturalmente a prova di futuro, quindi in particolare a prova di 5G.

Avendo noi la fortuna di stare sviluppando da zero una rete oggi, nel 2019, naturalmente l'obiettivo è quello di renderla il più possibile innovativa e pronta alle evoluzioni tecnologiche future.

Per quanto riguarda le frequenze, abbiamo investito in questi due anni, da quando la società è stata costituita, più di 2 miliardi di euro e in particolare, a settembre dell'anno scorso, abbiamo scelto di investire circa 1,2 miliardi per le frequenze 5G. Questo è particolarmente importante per noi perché all'epoca, al momento di decidere se effettuare o meno questo investimento, ci eravamo lanciati sul mercato da soltanto tre mesi, quindi è stata una scelta direi coraggiosa dire: «crediamo davvero in quello che stiamo facendo, la risposta delle persone in questi primi mesi è stata quella che ci aspettavamo e che speravamo».

Abbiamo quindi voluto investire per aggiudicarci dei lotti in ognuna delle tre bande che erano messe all'asta, quindi il 700 MHz, il 3.6 e il 26, al fine di essere un attore sul lungo termine in Italia su questa che sarà la tecnologia del futuro, che sta arrivando proprio adesso.

Dal punto di vista dell'infrastruttura, in base agli accordi con le società Wind e H3G oggi Wind 3, noi acquisiamo da loro una

serie di infrastrutture e di torri trasmissive, ma naturalmente non ci fermiamo lì, quindi abbiamo stretto in questi mesi accordi con le principali *tower companies* italiane (l'ultima in ordine di tempo è Inuit), quindi, oltre ai siti che acquisiamo da Wind 3 e a quelli che otteniamo dalle *tower companies* con le quali abbiamo stipulato accordi, stiamo anche sviluppando nuovi siti in tutta Italia da zero, quindi davvero un lavoro di creazione di questa rete tramite diversi canali.

Come dicevo, la rete, l'infrastruttura e le frequenze sono quelle che dimostrano il nostro impegno sul lungo termine in Italia e la nostra volontà di contribuire all'innovazione e alla digitalizzazione del Paese. Cito solo un dato: dall'ultimo Osservatorio Agcom risulta come le Sim che fanno traffico dati o voce più dati siano aumentate nell'ultimo anno dell'8,7 per cento, e questo (è detto esplicitamente) in particolare grazie all'arrivo di Iliad, che ha in un certo senso democratizzato e reso più accessibile e in modo semplice, senza complessità che spesso vanno a disincentivare un utilizzo libero del *bundle* di dati sulla propria offerta telefonica, quindi grazie al nostro arrivo e a queste offerte semplici e chiare si è già visto dopo soltanto pochi mesi un impatto in termini di accesso a internet da mobile in Italia.

Come dicevo, il 5G sarà non solo un'evoluzione, ma una rivoluzione per il futuro, permetterà (è stato detto anche nelle audizioni precedenti) una serie di nuovi utilizzi e creerà una serie di nuove opportunità a tutti i livelli, nel pubblico e nel privato, per i grandi gruppi così come per piccole imprese. Siamo quindi orgogliosi di fare parte, seppur da poco tempo, ma con la volontà di essere un attore di primo piano nello sviluppare l'infrastruttura che renderà tutto ciò possibile.

Il nostro obiettivo principale oggi è quindi sviluppare al più presto una rete che permetta alla nostra base di utenti in continua crescita di usufruire delle funzionalità del 5G, quindi maggiore velocità, minori latenze, ma anche di aprire il nostro ecosistema per rendere possibile tutta una serie di nuovi utilizzi che, così come lo ha avuto

dal punto di vista *consumer* in questi mesi l'arrivo di Iliad, quindi l'incremento dell'utilizzo dei dati, il 5G con le funzionalità che renderà possibile continuerà a rendere sempre più accessibile e quasi ovvia tutta una serie di nuove applicazioni.

Quello che stiamo facendo in termini di sviluppo della rete naturalmente è reso possibile dalle persone che si sono unite al progetto Iliad negli ultimi mesi, su cui vorrei fare un breve *focus*. Come dicevo, oggi abbiamo 12 uffici in tutta Italia, soltanto 8 mesi dopo il lancio abbiamo 140 punti vendita sparsi in tutta Italia, con una crescita in termini di personale molto rapida.

Nel 2017, infatti, prima del nostro lancio commerciale, avevamo 77 dipendenti diretti, che sono stati moltiplicati varie volte per arrivare a più di 300 a fine 2018, senza contare tutta la serie di posti di lavoro indiretti che abbiamo creato, i posti di lavoro dedicati alla nostra attività commerciale di *customer care* stimabili a più di 1.000 posti di lavoro, e naturalmente, stando noi sviluppando da zero un'infrastruttura che va ad aggiungersi a quelle esistenti, c'è un grandissimo indotto che sta lavorando in tutta Italia per permetterci di sviluppare questa infrastruttura.

Oltre ai numeri è importante per noi non solo in quanto, ma anche il come, per cui di questi dipendenti più dell'80 per cento è assunto a tempo di indeterminato e l'età media dei dipendenti Iliad è di circa 34 anni, perché crediamo che ci sia davvero bisogno di innovazione in questo settore e che persone giovani possano apportare questa ventata di novità e, parlando di grandi evoluzioni e rivoluzioni per il futuro così come sarà il 5G, crediamo davvero che una serie di nuove competenze non possa che essere benefica per lo sviluppo della nostra rete e quindi in generale per il Paese.

Oltre a ciò, attualmente siamo in fase di finalizzazione di un progetto che annuncio adesso, pur non essendo stato ancora annunciato pubblicamente, che prevede di collaborare con alcuni istituti tecnici per assumere dei neodiplomati e permettere ai nostri tecnici con molta esperienza di formarli, per farli diventare i futuri tecnici di

questa nuova rete che stiamo sviluppando e quindi contribuire a colmare quello che a volte è un vuoto tra il mondo della formazione e il mondo del lavoro.

Annunceremo prossimamente i dettagli di questa iniziativa per cercare di rendere ancora più concreto quello che diciamo, quindi la volontà di portare innovazione e di fare le cose in un modo diverso in questo settore.

Da un punto di vista commerciale, quindi in termini di offerte e di linguaggio, abbiamo voluto fare le cose nel miglior modo possibile per differenziarci in qualità di nuova entrante, a livello di rete stiamo sviluppando una rete quanto più a prova di futuro possibile. Arrivando sul mercato da nuovi attori con dei marchi e delle società già molto radicate, sapevamo di dover essere impeccabili su tutto, quindi da un punto di vista tecnico, da un punto di vista commerciale e naturalmente dal punto di vista della conformità alla legislazione che regola questo settore, ragion per cui, quando abbiamo lanciato con questa volontà di innovazione le nostre Simbox, i distributori automatici di Sim, abbiamo sviluppato del tutto internamente un sistema che non solo permettesse di essere in conformità con il cosiddetto « decreto Pisanu », ma garantisce una sicurezza ancora superiore rispetto a quella che era presente sul mercato.

Questa va a declinarsi in varie evidenze concrete, ad esempio il fatto che per sottoscrivere un'offerta Iliad sia necessario utilizzare un metodo di pagamento elettronico, quindi carte di credito e bancomat, il fatto che registriamo un video di identificazione su queste Simbox, video che viene poi elaborato per confrontarlo con i dati anagrafici, documenti d'identità, e viene stoccato secondo tutti i criteri di *privacy* e di sicurezza.

Abbiamo quindi creato un processo che fosse non solo conforme come i processi presenti sul mercato, ma molto di più, e abbiamo avuto modo di illustrare alle istituzioni competenti questo sistema di distribuzione, che hanno potuto quanto contribuisse ulteriormente alla sicurezza, che era ovviamente la *conditio sine qua non* per tutto quello che abbiamo fatto.

In termini di visione, c'è la volontà di innovare in tutto quello che facciamo (forse mi ripeto per l'ennesima volta) da un punto di vista commerciale, tecnico, di distribuzione. Per fare tutto ciò, sappiamo di muoverci in un quadro regolamentare legislativo che auspichiamo possa favorire quanto più possibile tali innovazioni.

In particolare, per quanto riguarda lo sviluppo della nostra rete e quindi le l'utilizzo delle frequenze 5G che ci siamo aggiudicati nell'asta di settembre, come hanno già avuto modo di una illustrare alcune delle società che ci hanno preceduto nelle audizioni, i limiti presenti in Italia sui livelli di emissioni elettromagnetiche, che sono decisamente più stringenti degli altri Paesi europei, nonché delle raccomandazioni degli istituti competenti, sono un freno allo sviluppo di tale reti, e questo per tutti gli operatori coinvolti che devono sviluppare e portare nel Paese la nuova tecnologia del 5G, ma ancor più per Iliad Italia in qualità di nuovo entrante.

Iliad si trova quindi spesso, per quanto riguarda non solo il 5G, ma anche il 3G e 4G, a confrontarsi con uno spazio elettromagnetico già saturo, cosa che quindi crea a noi in qualità di nuovo entrante uno svantaggio concorrenziale che è stato recentemente anche analizzato e illustrato dall'AGCM (Autorità garante della concorrenza e del mercato), la quale ha invitato le istituzioni a creare un cosiddetto *level playing field*, ovvero la possibilità per tutti gli attori, indipendentemente dalla data di ingresso sul mercato, di giocare ad armi pari per poter offrire il miglior servizio possibile ai consumatori in Italia. Vi è quindi da un lato questa necessità di partire tutti dallo stesso livello, dall'altro la possibilità di poter davvero fornire il miglior servizio possibile, in particolare per quanto riguarda il 5G.

Ci sta molto a cuore la possibilità di sviluppare e utilizzare queste frequenze, quindi, dato l'anticipo con cui l'Italia si è mossa nel liberare queste frequenze per il 5G, teniamo al fatto che tale anticipo non venga poi di fatto vanificato dall'esistenza di questi altri limiti più stringenti rispetto agli altri Paesi europei.

Dal canto nostro ribadisco la più sincera e totale volontà di continuare a investire, a innovare su tutti i fronti (tecnici, commerciali, organizzativi e distributivi). Colgo l'occasione oggi di questa opportunità che ci fornite per evidenziare che quello che ci sta davvero a cuore è la possibilità di farlo ad armi pari con gli altri attori.

Questa era l'introduzione che tenevo a fare, ma rimango a disposizione per qualsiasi domanda.

**PRESIDENTE.** Grazie, dottor Levi. Do ora la parola ai colleghi che intendano intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

**PAOLO NICOLÒ ROMANO.** Grazie ad Iliad per essere qui. Voi siete nuovi entranti, quindi non avete ancora una vostra rete o state iniziando adesso ad accendere i primi siti, se non ho capito male, quindi vorrei capire se svilupperete reti anche in 4G o partirete direttamente con le reti di nuova generazione e continuerete a fare *roaming* per quanto riguarda le altre tecnologie.

Voi non siete presenti nel mercato del fisso, però sappiamo che il 5G andrà verso un'integrazione tra fisso e mobile, quindi mi piacerebbe capire come abbiate intenzione di sviluppare questa integrazione.

Ho letto nelle vostre dispense che spesso si incontra un fondo elettromagnetico già saturo, per cui risulta impossibile attivare siti anche a una potenza di campo elettrico inferiore al decimale. Le chiederei di specificare meglio cosa intendete con tale espressione. Grazie.

**VINCENZA BRUNO BOSSIO.** Grazie per la vostra presentazione. Mi sembra comunque un'esperienza interessante da seguire, visto che siamo ancora agli inizi, e faccio i complimenti per la giovane età dell'amministratore, però volevo capire meglio alcuni aspetti.

In questa presentazione dite che considerate il modello FTTH l'unico veramente in grado di garantire *performances* migliori sull'ultimo miglio. L'altro giorno abbiamo

auditato Open Fiber, che ha presentato il suo piano di sviluppo che si basa per adesso soprattutto sugli investimenti dovuti alle gare Infratel. Il ruolo di Open Fiber non è quello di operatore telefonico, quindi il tema vero di come accendere l'ultimo miglio in queste reti FTTH è un tema che gli operatori si devono porre, cioè se effettivamente soprattutto nelle aree bianche, dove c'è stato un grosso investimento pubblico, si possano avere risultati positivi.

Alla luce della domanda del collega Romano in merito alle reti fisse, pensate di poter immaginare degli investimenti in tal senso?

Mi piacerebbe capire anche cosa immaginate di proporre rispetto alla disciplina italiana sulla questione dell'ambiente e delle emissioni elettromagnetiche.

Mi sembra infine molto importante quanto è stato detto sulla collaborazione con gli istituti tecnici, credo che il tema del *gap* del digitale in Italia sia soprattutto basato sulla questione delle competenze digitali, che tra l'altro riguardano sicuramente anche gli universitari, però se si riuscisse ad intervenire sui diplomati e in particolare su quelli che frequentano gli istituti tecnici, secondo me darebbe una spinta importante, quindi vorrei capire meglio come intendiate portare avanti questo progetto. Grazie.

**MASSIMILIANO CAPITANIO.** Ringrazio Iliad per la relazione. Ero interessato anch'io ad approfondire il tema dell'elettromagnetismo per sapere quali sono le richieste che volete puntualizzare all'indirizzo della politica.

Abbiamo letto tutti le stime di Mediobanca sul fatto che l'ingresso di Iliad in Italia avrebbe portato perdite ai *competitor* per circa 300 milioni. Questo ovviamente rientra nella logica di concorrenza, ma si è tradotto anche in una contrazione degli indici ARPU (*Average Revenue Per Unit*).

Vorrei capire anche quale sia la politica dei prezzi, se sia stata una politica strategica di ingresso nel mercato o continuerà in questa direzione, perché spesso al basso prezzo dell'offerta non corrisponde necessariamente un'alta qualità del servizio erogato. Grazie.

MAURO ROTELLI. Vorrei sottolineare la posizione di Fratelli d'Italia che portiamo avanti rispetto alla maggior parte delle tematiche legate alle infrastrutture. Qui parliamo naturalmente di infrastrutture di telecomunicazioni e all'inizio di questa legislatura il nostro Gruppo qui in Commissione ha presentato un paio di interrogazioni rivolte al tema della sicurezza di quello che Iliad stava realizzando.

Devo dire che la relazione dell'amministratore delegato, dottor Levi, ci ha rassicurato rispetto ai canoni di sicurezza adottati, che a questo punto possono essere considerati superiori rispetto a quelli a cui eravamo abituati in standard precedenti. All'inizio è chiaro che l'intervento di questo quarto operatore aveva un po' disorientato quantomeno per le modalità attraverso le quali ci si veniva in contatto, ed essere rassicurati da questo punto di vista è decisamente molto importante, perché l'aspetto della sicurezza è uno degli aspetti al centro dell'agenda politica nazionale non solo per la nostra forza politica, ma immagino anche per tutti coloro che si trovano all'interno di questa Commissione.

Mi sembra aver raccolto da parte vostra anche una sfida. Lo Stato ha fatto cassa con introiti importanti con l'asta relativa al 5G, perché sappiamo che la gara ha fruttato veramente molto e quindi c'è un tesoretto notevole che sta entrando, voi avete partecipato insieme agli altri a questa gara aggiudicandovi una serie di frequenze e mi sembra che ci siano delle difficoltà relative non solo al 5G, ma anche al 4G, nel quale spesso trovate una situazione satura dal punto di vista delle autorizzazioni.

Questa è una questione sulla quale la politica a questo punto deve interrogarsi: se rispetto ai limiti delle frequenze imposte in questo Paese sia opportuno dare ulteriormente spazio oppure no, perché le *e-mail* di tutti i componenti di questa Commissione sono bombardate da una serie di denunce rispetto al superamento dei limiti collegati soprattutto alla rete 5G, quindi non possiamo limitarci ad essere ottimisti dicendo « evviva, bravi, benvenuti, avete abbassato la concorrenza » e contemporaneamente dover rispondere a *mail* in cui

scriviamo che ci impegneremo affinché l'antenna x o y non venga installata sul territorio. Grazie.

PRESIDENTE. Do quindi la parola ai rappresentanti di Iliad Italia Spa per la replica, cui eventualmente farà seguito un altro giro di domande da parte dei colleghi.

BENEDETTO LEVI, amministratore delegato di Iliad Italia Spa. Grazie, presidente. Per quanto riguarda lo sviluppo della nostra rete, no, assolutamente confermo che stiamo sviluppando una rete che non sia soltanto 5G, ma anche 4G e 3G, quindi il piano nel medio termine è quello di non rimanere in *roaming* su tecnologie più obsolete per avere una rete soltanto 5G, ma di offrire tutti i tipi di tecnologie presenti sulla nostra infrastruttura.

Per quanto riguarda quella frase riguardo il fondo elettromagnetico già saturo con impossibilità di arrivare a potenze anche inferiori al decimale (mi ricollego anche a quanto detto successivamente) intendiamo dire che in certe zone, quelle più dense e urbane, quando noi vogliamo accendere un'antenna ed emettere le frequenze che ci siamo aggiudicati, in particolare 3G e 4G e presto quelle 5G, il cosiddetto « fondo elettromagnetico », cioè la quantità di emissioni relative a questo valore limite di 6 volt/metro paragonato a valori europei anche di 40 volt/metro, questi 6 volt/metro sono già raggiunti e quindi non è possibile neanche emettere a piccolissime potenze le frequenze di cui dettiamo i diritti. Quindi, in questo senso il fondo elettromagnetico è già saturo.

Metterei insieme i vari punti sul FWA, sul fisso in generale e sul modello *wholesale only* di Enel Open Fiber. Noi ci siamo lanciati dall'estate scorsa, quindi relativamente da poco tempo, sul mercato italiano con un'offerta mobile, quindi oggi il nostro *focus* è quello di continuare a fare quello che abbiamo appena cominciato a fare sul mobile sia da un punto di vista di sviluppo dell'infrastruttura che da un punto di vista commerciale.

Ci arrivano dai nostri utenti tantissime richieste di lanciarci anche nel mercato del



fisso. Come dicevo, oggi il nostro *focus* è il mobile, naturalmente ha senso a medio termine diventare un operatore convergente, così come sono tutti gli operatori mobili italiani, quindi è qualcosa che sicuramente ha un senso, ma che non è oggi la nostra priorità.

In questo contesto un modello *wholesale only* che garantisca una totale assenza di discriminazioni per nuovi attori che volessero entrare sul mercato il fisso naturalmente è quello che noi prediligiamo, come credo tutti gli operatori alternativi, quindi l'esistenza di un attore totalmente non discriminatorio.

Per quanto riguarda l'FWA, le frequenze, in particolare quelle dell'asta di settembre, si possono prestare anche a questo utilizzo. Oggi la nostra priorità è quella di utilizzarle sul 5G per il mobile, in futuro, qualora questa tecnologia si evolvesse ulteriormente, non è escluso, ma non è oggi nelle nostre intenzioni.

Per entrare più nel concreto sulle nostre proposte riguardo il quadro legislativo sulle emissioni elettromagnetiche, lascerei la parola alla dottoressa Serdengecti.

PINAR SERDENGECTI, *direttrice affari regolamentari e della concorrenza di Iliad Italia Spa*. Buongiorno a tutti. Per quanto riguarda le emissioni elettromagnetiche, la nostra proposta sarebbe quella di lavorare su due fronti che sono complementari, prendendo anche in considerazione la tecnologia inerente il 5G.

Da un lato siamo consapevoli come tutto il settore che si dovrebbe lavorare sul limite assoluto, che è stato posto nel lontano 2003 e che è stato definito, come evidenziava il dottor Levi, un limite molto stringente pari a 6 volt/metro, e questo solo per gli impianti fissi di telecomunicazioni e di televisione, limite che poi non è stato più rivisto.

Riteniamo che facendo delle modifiche e portandolo alla media degli altri Paesi europei si possano ottenere considerevoli miglioramenti per tutti gli attori del mercato.

Siamo un'azienda veramente sensibile all'ambiente e alla salute dei nostri cittadini, e a nostro avviso quello che sarebbe

necessario fare non andrebbe ad intaccare in alcun modo la sensibilità dei cittadini, in quanto si tratterebbe di portare un limite in questo momento molto basso e molto al di sotto degli altri Paesi europei a noi simili.

Dall'altro lato sarebbe auspicabile lavorare sul metodo di misurazione delle emissioni, perché quando è stato stabilito, nel lontano 2003, si trattava di una tecnologia di misurazione statica, mentre il 5G, che rivoluziona le vite di imprese e cittadini, rivoluziona anche la modalità di emissione, che diverrà un paradigma dinamico, in quanto è l'antenna che cercherà l'utente, quindi sarebbe auspicabile che ci fosse un tipo di misurazione dinamica.

In tal senso, anche la recente segnalazione dell'AGCM che il dottor Levi ha citato a nostro avviso indica l'esigenza di fare una valutazione nella sua interezza, sia sul limite assoluto che sulla modalità di misurazione delle emissioni stesse.

BENEDETTO LEVI, *amministratore delegato di Iliad Italia Spa*. Per quanto riguarda, da un punto di vista di mercato e commerciale, il rapporto citato di Mediobanca, questo è stato molto ripreso e per certi versi strumentalizzato. Sicuramente negli ultimi cinque anni, così come dice il rapporto, c'è stata una diminuzione di alcuni fatturati di alcuni operatori mobili non solo in Italia, ma in tutta Europa, dovuta a molteplici fattori.

L'ultimo esempio in Italia è stato il ritorno dalla fatturazione a 28 giorni a quella mensile, che ha sicuramente ridotto il fatturato degli operatori (non per questo a mio avviso è una cattiva notizia) oppure normative europee come *roam like at home* che hanno ridotto i ricavi, ma consentito tariffe più accessibili per i consumatori.

Abbiamo visto anche nella nostra esperienza francese come l'ingresso di un nuovo operatore sul mercato (anche in Francia siamo stati il quarto operatore nuovo entrante) abbia avuto un effetto palese sull'aumento degli investimenti di tutto il settore, che in Francia dal 2012, anno di ingresso di Iliad sul mercato mobile, al 2017 sono aumentati in media del 17 per cento all'anno. Questo perché più concor-

renza vuol dire concorrenza sulla qualità del servizio offerto, della rete, ed è uno dei motivi per cui la Francia è il secondo Paese europeo con la più alta penetrazione di utenti 4G, quindi più c'è concorrenza in un mercato e più gli attori del mercato sono stimolati a investire per essere all'altezza e per conquistare dei clienti.

Crediamo davvero che i valori con cui ci siamo lanciati, quelli di trasparenza, semplicità, chiarezza nelle offerte siano qualcosa di assolutamente pregnante per noi, l'abbiamo visto dalla risposta delle persone, che ci consentirà di costruire qualcosa di solido sul lungo termine, e *in primis* abbiamo l'intenzione di investire molto in Italia e per poter investire servono dei ricavi che permettano tali investimenti. La nostra volontà è assolutamente quella di mantenere il settore non soltanto in salute, ma stimolato a investire per migliorare continuamente le reti e quindi la qualità offerta ai consumatori finali.

Riprendo rapidamente il discorso della sicurezza delle emissioni elettromagnetiche. Come sono lieto che sia stato percepito, abbiamo voluto essere non solo conformi come gli altri, ma molto di più, questa era la condizione di base, non qualcosa di cui ci vantiamo, era qualcosa su cui non avevamo scelta, non abbiamo mai voluto averla, sulla quale abbiamo voluto essere perfetti sin dall'inizio.

Per quanto riguarda la sicurezza, non è una priorità nostra o di qualche partito, ma è una priorità assolutamente universale, come anche quella della tutela dell'ambiente e della salute dei cittadini, ragion per cui auspichiamo che, così come state facendo nel corso di questa audizione, vengano sentiti tutti gli attori coinvolti, comprese le istituzioni del mondo ambientale e sanitario, ma, poiché negli altri Paesi europei sono state effettuate analisi molto approfondite, crediamo che guardando a quello che succede intorno a noi si possa vedere come, pur restando assolutamente cautelativi per qualsiasi tipo di rischio per la salute umana, ci sia modo parallelamente di consentire uno sviluppo più rapido di queste tecnologie innovative.

Non parlerei di sfida lanciata allo Stato, ma di volontà robot di collaborare per poter fare insieme quello che credo tutti vogliamo fare e quindi che ognuno ci metta la sua parte.

Per quanto riguarda la collaborazione con gli istituti tecnici sveleremo nelle prossime settimane i dettagli specifici, ma confermo che la visione con cui stiamo realizzando questo progetto è quella di rendere più fluido possibile il passaggio dagli istituti tecnici per i neodiplomati e permettere che a tale formazione contribuiscano il mondo dell'impresa e quindi i nostri tecnici più esperti che possono contribuire alla formazione di questi neodiplomati per creare i tecnici della rete del futuro.

PAOLO NICOLÒ ROMANO. Grazie per le precisazioni. Ho sentito un'affermazione della dottoressa Serdengecti che mi ha fatto venire un altro dubbio. Ha detto infatti che solo nel campo della telefonia e delle televisioni ci sono questi limiti così stringenti, quindi vorrei capire se in altri campi ci siano già attualmente delle emissioni superiori e se abbiate qualche esempio da portare. Grazie.

PRESIDENTE. Vorrei approfittare per fare anch'io qualche domanda. Lei, dottor Levi, ha detto che nei primi 90 giorni voi avete raggiunto la quota di 2 milioni di clienti, ma si intendono Sim attivate o clienti distinti che magari hanno acquistato più Sim ?

Avete un'idea del tasso di *retention*, cioè di quanti clienti non abbiano utilizzato il vostro ingresso nel mercato per ottenere condizioni più vantaggiose attraverso la portabilità dell'operatore che usavano precedentemente ? Grazie.

FEDERICA ZANELLA. Chiedo scusa perché sono arrivata in ritardo ma ero ad un evento in cui si parlava di tutela dei minori sul *web*, in occasione del c.d. *Safety internet day*. Non so se ne avete già parlato, però occorre sottolineare che è emersa molta preoccupazione per quanto concerne la vostra modalità originaria di emissione di Sim, che non rispetterebbe determinati cri-

teri di sicurezza nel senso che non sembra che voi non richiediate documenti e altro. Avete risolto questo problema, c'è stato uno *step* ulteriore? Grazie.

PINAR SERDENGECTI, *direttrice affari regolamentari e della concorrenza di Iliad Italia Spa*. Per quanto riguarda tutte le altre modalità di emissione non ci sono questi limiti stringenti. Le faccio un esempio, quello dei terminali.

Una recente sentenza ha imposto a tutte le istituzioni di rilasciare delle linee guida a tutti gli utenti per poter utilizzare in maniera sana i terminali. Crediamo che questa sia la cosa giusta da fare, anche perché probabilmente c'è una necessità e in tal senso, e che questo indichi che per gli impianti fissi di telecomunicazioni e televisioni (in particolare telecomunicazioni con l'avvento del 5G) la necessità di rendere agevoli gli investimenti in 5G, perché dimostra che da un lato finora non c'è stata una limitazione e dall'altro c'è stata una limitazione troppo forte. Si interviene quindi con le linee guida non imponendo limitazioni forti, perché sappiamo che oggi tutti gli utenti nel mondo (non solo italiani o europei) hanno bisogno di queste tecnologie e del terminale abilitatore di queste tecnologie, che ha effetti veramente positivi sul nostro lavoro, sulla vita quotidiana, sulla salute, sulla mobilità.

Ad abilitare all'utilizzo di queste applicazioni, terminali e tecnologie sono proprio gli impianti fissi di telecomunicazioni, che rendono possibile tramite l'emissione delle frequenze l'utilizzo di queste applicazioni dei terminali.

BENEDETTO LEVI, *amministratore delegato di Iliad Italia Spa*. Grazie. Per quanto riguarda i numeri annunciati, confermo che i 2 milioni di utenti nei primi 100 giorni sono tali sia che si consideri il numero di Sim che il numero di utenti, quindi abbiamo superato i 2 milioni, la stragrande maggioranza degli utenti ha attivato una Sim, quindi di fatto i numeri sono paragonabili.

Per quanto riguarda la *retention*, abbiamo scelto di non inserire nessun tipo di

vincolo, di minimo di durata o di costo di recesso dalla nostra offerta, perché volevamo proprio differenziarci da quello che era presente sul mercato; il modo in cui contiamo di trattenerne, se possiamo usare questo termine, i nostri utenti consiste nel puntare sulla trasparenza, sulla serenità e sulla qualità, quindi questo è quello che abbiamo fatto finora e che continueremo a fare, quindi non cercare di trattenerne gli utenti con artifici come penali o costi nascosti di recesso.

Per quanto riguarda le preoccupazioni che erano sorte all'inizio dopo il nostro lancio riguardo la nostra modalità di distribuzione, come abbiamo avuto modo di vedere prima il nostro processo non è cambiato, perché è sempre stato non solo conforme, ma più conforme dei processi presenti in precedenza, quindi purtroppo sono state diffuse voci quali quella che non chiedessimo i documenti di identità o altre voci del tutto false, noi non solo li abbiamo sempre chiesti, ma abbiamo anche sempre assicurato una totale conformità rispetto al cosiddetto « decreto Pisanu », garantendo la corretta identificazione dei nostri utenti.

Si tratta quindi di qualcosa che non abbiamo risolto, ma che era risolto già dall'inizio e di cui abbiamo semplicemente avuto modo con tutte le istituzioni coinvolte di illustrare i dettagli, dal fatto che accettiamo soltanto metodi di pagamento elettronici, che registriamo un video e che identifichiamo utente per utente con l'ausilio del video e del documento di identità, quindi è stato chiarito come questa procedura sia non solo conforme, ma anche sicuramente più sicura rispetto a quelle che erano presenti in precedenza.

PRESIDENTE. Ringrazio gli auditi per il loro contributo e dichiaro conclusa l'audizione.

**La seduta termina alle 12.30.**

*Licenziato per la stampa  
l'11 novembre 2019*



\*18STC0047270\*