

# FeditalImprese Piemonte



la Rivista per **IMPRENDITORI ROCK** INNOVAZIONE  
NEWS ECONOMIA E FINANZA DIGITAL & STARTUP

rivista e format media registrato presso Tribunale Torino n.18479/2018 del 02.11.2018 RG n. 29130/2018 - € 2,50  
anno 2 numero 4 del 30.4.2019

## 100 Segreti per Diventare un Ladro di Francesco Ciano

100 Segreti per Diventare un Ladro  
di Francesco Ciano  
*(L'Uomo della Sicurezza)*



CON IL PATROCINIO DI:

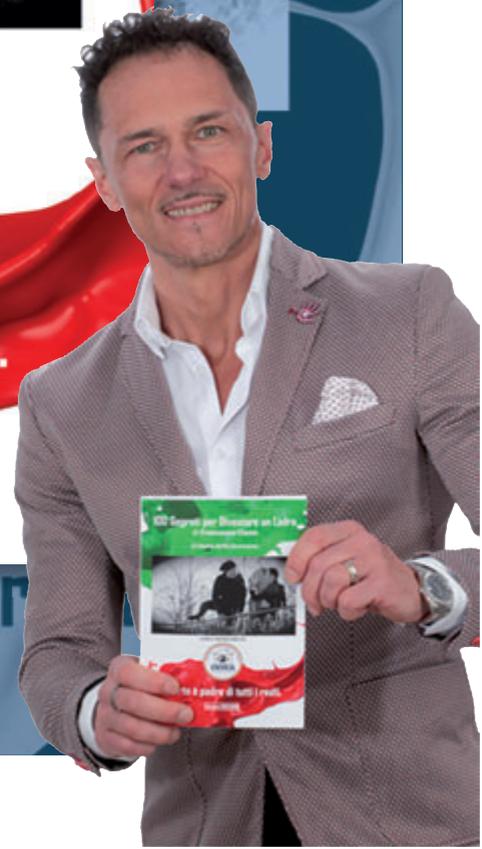


Il furto è padre di tutti i reati.

Edizioni GREENGO

Il furto è padre di tutti i reati

Edizioni GREENGO



# IL COSTO AZIENDALE DELL'INFELICITÀ

Lorenza Morello

**L'**organizzazione mondiale della Sanità ha affermato che la depressione è la principale causa di **disabilità** in tutto il mondo. Le aziende, infatti, iniziano a comprendere bene e sulla propria **'pelle'** quanto ciò comporti a livello di fatturato. Secondo **'Gallup'**, l'**87%** dei dipendenti è **demotivato**, con una perdita di produttività di **500 miliardi di dollari**, mentre la **Harvard Medical School** ha indicato che il **96%** dei leader sperimenta il **'burnout'** (sindrome da stress sul lavoro, ndr). Queste tendenze sono direttamente collegate al **basso livello di coinvolgimento dei dipendenti**, il quale a sua volta si traduce in una perdita di entrate del **32,7%**, con un **37%** in più di assenteismo e il **49%** in più di incidenti sul posto di lavoro. Sulla falsariga di tutto questo, a settembre partirà, in Italia **'Il primo percorso di certificazione in Chief Happiness Officer'** (manager in Scienza della felicità e delle Organizzazioni positive), rivolto a **#HR&innovation manager; #Ceo; #Imprenditori; #Consulenti; #Professionisti**. Il percorso veicola competenze, strumenti e pratiche per costruire e gestire **'organizzazioni positive'** e attinge a tutto il sapere legato alla **Scienza della felicità** e delle **Organizzazioni positive**. I **'player'** di questa iniziativa credono nel vantaggio collettivo derivante dalla costruzione di ambienti di lavoro sani, sicuri e positivi. Vogliono, dunque, contribuire a costruire una comunità di leader, che sentano l'urgenza di questo cambiamento e abbiano la spinta ad acquisire le competenze necessarie per guidarlo. I motivi di tutto ciò discendono dai numeri analizzati in apertura. Ecco perché è importante che i leader conside-

rino questo progetto un investimento per il futuro benessere della propria azienda: un **investimento strategico**, per acquisire strumenti e procedure operative di valore, che aumenteranno efficienza, efficacia e performance della tua azienda. La **Scienza della felicità** applicata a contesti organizzativi ha quasi **100 anni di Storia**. Sono molte le pubblicazioni scientifiche che hanno misurato con successo l'effetto positivo della competenza della **felicità** sul posto di lavoro, convalidando ciò che già sapevamo da un secolo. A queste, si sono aggiunti negli ultimi anni, **'casi-studio'**, pratiche e comportamenti che una vasta letteratura ci racconta e mette a disposizione. La più recente evidenza empirica che ha indagato la relazione positiva tra la competenza della felicità e il successo aziendale è stata pubblicata pochi giorni fa nel **'Rapporto sulla politica globale di felicità e benessere 2019'**. Lo studio ha intervistato **1 milione 882 mila 131 dipendenti** e ha misurato le prestazioni di **82 mila 248 unità aziendali**, da **230**

**organizzazioni indipendenti**, in **49 settori** e in **73 Paesi**. La ricerca ha concluso che *"esiste una grande, positiva correlazione tra il benessere dei dipendenti e le misure aggregate di livello aziendale a livello di performance in tutti i tipi di industrie. Questo rapporto è particolarmente forte in termini di soddisfazione del cliente e turnover del personale, fattori che guidano la redditività complessiva"*. Altre ricerche hanno accompagnato con ulteriori evidenze questi numeri, intercettando i vantaggi della scienza della felicità applicata al lavoro:

- + **300% di capacità di innovazione (HBR);**
- + **44% di ritenzione (Gallup);**
- + **37% delle vendite (S. Achor);**
- + **31% di produttività (S. Achor).**

Insomma, investire nelle competenze dei dipendenti e nel benessere organizzativo porta a risultati positivi assai significativi in termini di **soddisfazione, produttività e redditività**.



Lorenza Morello,  
fondatrice del Progetto MasMore  
e Francesco D'Alessandro, ufficio Stampa



# INTERVISTA ESCLUSIVA ALLA GIOVANE CANTAUTRICE DEBORAH BRIGHT

ARTE - CULTURA - SPETTACOLO - SOCIALE - ABOUT EVENTS AND PEOPLE

rubrica a cura di: **Patrizia Faiello**

giornalista e Responsabile Ufficio Stampa di Fox Production &amp; Music Television Italian e Alpha Records Management

Oggi la protagonista del nostro spazio riservato alle interviste è la giovanissima cantautrice **Deborah Bright** che a breve pubblicherà il suo nuovo singolo intitolato "Parole d'amore". Seppur giovanissima **Deborah** ha alle spalle già uno studio musicale molto intenso che va dal canto pop a quello lirico. Deborah ha partecipato a numerosi casting Tv (La Corrida, David di Donatello, Stand by me, Acutit Quiz Show, Gomorra 3, Provaci ancora prof!) e si è esibita in molteplici eventi pubblici riscuotendo sempre ottimi consensi di pubblico. Oltre che di musica la cantautrice è anche appassionata di cinema ha infatti preso parte al film intitolato "7 MINUTI" scritto e diretto da **Michele Placido**. A tutto questo si aggiungono anche, in qualità di ospite d'eccezione, i diversi concorsi canori di vario livello professionale tra i quali il concorso Talent Tv denominato "FUORICLASSE" di **Ivano Trau** e **Catiuscia Siddi**. Nel 2015 la cantautrice ha composto il testo del suo primo singolo intitolato "Dicono che...", brano che è stato pubblicato nel 2017. Nel medesimo anno ha pubblicato sempre con la **World Fonogram Srls - records & publishing**, un brano dal carattere Dance, scritto in lingua portoghese da Gemma Ettelen e musicato dalla stessa Deborah e dal Maestro **Francesco Daniele**. Il singolo "DEBALDE" in meno di una settimana dalla pubblicazione viene scelto da **RADIO VIDEO MUSIC** come «SINGOLO DEL MESE», diventando in seguito il primo brano in classifica nella "WEB CHART SONG LIST" delle radio web (brano più ascoltato nelle radio web) superando di posizione albums di artisti famosi del main stream. Deborah Bright ha partecipato nel 2017 anche alle selezioni di "Sanremo Giovani" con il brano intitolato "L'Amore che sento per te" nato da un'idea del poeta **Fabio Cavallaro** che ha composto le prime frasi salienti del testo letterario, sviluppato anche dall'artista Deborah Bright e dal Maestro Francesco Daniele che ne hanno curato anche la musica. L'esibizione sanremese non le consente però di classificarsi fra i primi otto finalisti che avrebbero poi avuto accesso alle nuove proposte l'anno successivo al "68° Festival della canzone italiana". Tutti i brani della cantautrice fanno parte dell'album musicale intitolato "Adesso vivo" (in fase di realizzazione) arrangiato dal Maestro **Francesco Daniele** e prodotto dalla **World Fonogram Srls - Records & Publishing**.

**Quando ti sei resa conto che la musica avrebbe fatto parte della tua vita?**

Sin da piccola cantavo, o meglio strillavo, subito i miei genitori si accorsero che in me c'era que-



sto talento. Così all'età di sei anni ho preso parte al coro delle voci bianche del mio paese e da lì inizia il mio rapporto più approfondito con la musica che diviene poi fondamentale e vitale per me fino all'età di 15 anni, quando conobbi il Maestro Francesco Daniele e questo incontro fu l'inizio di un percorso professionale verso il successo.

**Ci sono stati momenti in cui hai pensato di abbandonare tutto?**

Rare volte perché non nego che sia una strada difficile... ma ne vale la pena! È una strada tortuosa, piena di sacrifici ma anche di belle cose e soddisfazioni che ripagano. Quindi il pensiero di mollare, nel caso riaffiori, è solo passeggero.

**Che esperienza è stata quella sanremese? La rifaresti?**

È stata una bella esperienza che sicuramente rifarei... Lavorare sodo per prepararsi a inviare i tuoi prodotti ai giudici del festival più famoso della canzone italiana è emozionante, ero entusiasta. Tuttavia non avevo grandissime aspettative ma la soddisfazione di rientrare nelle varie screature, nel corso delle selezioni, è bella.

**Come nasce la collaborazione con il Maestro e tuo produttore Francesco Daniele?**

Come accennavo prima, conobbi il Maestro all'età di 15 anni, quando mi recai in uno studio di registrazione per incidere alcuni provini di cover da inviare a dei talent. Il fonico lì presente rimase colpito dalla mia voce e mi disse che se volevo perfezionarmi poteva farmi conoscere un Maestro bravissimo e professionale; il quale si rivelò Francesco Daniele.

**Cosa apprezzi maggiormente, per la tua futura**

**carriera, dei consigli di un professionista quale è lui?**

Credo che un vero professionista è tale quando rimane accanto tutti i giorni al suo artista. Ringrazio il maestro per essermi stato sempre vicino nel mio percorso artistico. Apprezzo molto la sua umiltà nell'esprimere le proprie, e vaste (aggiungo io), competenze. I suoi consigli si rivelano sempre molto utili e grazie alla sua esperienza si dimostrano fondamentali e veritieri in molte occasioni. **A breve uscirà il tuo nuovo singolo... ce ne vuoi parlare?**

Certo, con piacere! Stiamo lavorando ad un nuovo singolo, di cui stiamo curando minuziosamente ogni cosa: l'arrangiamento, il testo dell'autore Fabio Cavallaro, scritto con l'ausilio della mia collaborazione, insieme abbiamo realizzato questo bellissimo pezzo intitolato "Parole d'amore". Come si può intendere dal titolo è un brano che parla di amore e come tutti gli amori a volte tormentato da pensieri e ansie.

**I tuoi fan dove potranno acquistarlo?**

"Parole d'amore" sarà disponibile a breve sui migliori digital stores come gli altri inediti già online: "Dicono che", testo della sottoscritta; "L'amore che sento per te" scritto da Fabio Cavallaro e "Debalde" brano in portoghese scritto da Gemma Ettelen; tutti musicati dal Maestro Francesco Daniele.

**A chi rivolgi un ringraziamento speciale?**

I ringraziamenti speciali in realtà sarebbero diversi... ai miei genitori, sempre presenti; al mio produttore, sempre disponibile e professionale; ai miei fans, che mi seguono e mi fanno sentire il loro affetto; alla maestra Miriam Mancini, la mia maestra delle elementari che mi prese a cuore e con lei iniziai il percorso nel coro; al Mestro William Diego Schiavo, Cosimo Ciccone e tutti gli altri che hanno contribuito alla mia crescita vocale; agli autori dei miei inediti Fabio Cavallaro e Gemma Ettelen; agli artisti; ai manager; partners; soci e collaboratori della World Fonogram Srls; a Giovanni Valle un amico e nostro socio-editore; a Ivano Trau e Catiuscia Siddi patron del talent "Fuoriclasse" che mi hanno permesso di esibirmi in molteplici occasioni; un grazie speciale a te Patrizia che sei gentilissima e una bella persona; a Franco Greg e Caterina Giordano che cureranno in accordo con la mia casa discografica relativo booking e il management dei miei concerti; grazie alla musica che senza di lei tutto questo non ci sarebbe! Un abbraccio a tutti!

**Progetti futuri?**

Per il futuro vorrei lasciare un po' di suspense... Sarà tutto da scoprire ma sicuramente ci saranno tante sorprese e cose belle da condividere con voi!

"I miei clienti sono principalmente soggetti privati e/o aziende interessate a valutare soluzioni per efficientare la loro spesa energetica".

Fulvio Giurintano



## Consulenza qualificata in questi ambiti:



### Forniture energetiche

- ▶ Energia Elettrica
- ▶ GAS Metano
- ▶ GAS GPL

### Servizi

- ▶ Analisi termografiche impianti elettrici
- ▶ Relamping Led
- ▶ Diagnosi Energetiche



### Mobilità elettrica

- ▶ Autovetture totalmente elettriche (Noleggio operativo)
- ▶ Sistemi di ricarica

### Indipendenza energetica

- ▶ Impianti Fotovoltaici
- ▶ Sistemi di accumulo
- ▶ Micro-Cogeneratore a celle a combustibile
- ▶ Solare termico
- ▶ Pompe di calore
- ▶ Caldaie a condensazione



L'indipendenza energetica è un obiettivo perseguibile e sempre di più alla portata di ogni soggetto, ma la ricerca della migliore soluzione e soprattutto l'integrazione dei vari prodotti, al fine di realizzare un progetto efficiente, necessita di un qualificato consulente energetico e non di un semplice rivenditore.

Accreditato Regione Piemonte

**TECNICHE PER LA GESTIONE DEL SISTEMA ENERGETICO ISO 50001**

Certificato accreditamento Regionale n. 245/001





## BENESSERE A TUTTO TONDO CON IL “BEAUTY LIFE CONCEPT”

ARTE - CULTURA - SPETTACOLO - SOCIALE - ABOUT EVENTS AND PEOPLE

rubrica a cura di: **Patrizia Faiello**

*giornalista e Responsabile Ufficio Stampa di Fox Production & Music Television Italian e Alpha Records Management*



*Inaugurato il nuovo centro dedicato alla bellezza, alla moda,  
all'hair style e all'area comunicazione eventi.*

**G**iovedì 11 aprile scorso, in via Basento 24 a Roma, si è svolta l'inaugurazione del “Beauty Life Concept” un nuovo spazio dedicato alla bellezza a tutto tondo. Nato dall'idea di due professionisti visionari del settore con un'idea ben precisa del concetto di bello e di stile, supportati da un team di esperti nella comunicazione ed organizzazione di eventi finalizzati alla divulgazione della cultura della moda, dello spettacolo e del cinema.

Raffaele Crescenzo in arte Lele San, guru dell'hair styling e delle nuove tendenze, con la sua innata abilità nella consulenza d'immagine riesce ad individuare le esigenze di ogni donna, affiancato da Giancarlo Borriello noto manager ed esperto nel settore dell'accoglienza e dell'ospitalità. Lele San è molto altro anco-

ra, conduttore e speaker radiofonico di Radio Italia anni '60 che intrattiene il suo pubblico durante le rubriche in onda dal lunedì al venerdì dalle 10:00 alle 12:00. Grande successo per l'inaugurazione di Beauty Life Concept in via Basento 24 a Roma. Un grandissimo evento che ha visto la partecipazione di moltissimi ospiti illustri e personaggi Vip del mondo dello spettacolo e dell'imprenditoria, che hanno scoperto un luogo dedicato al cambiamento totale del look e dello stile, sapientemente consigliato dai professionisti presenti nel concept, intervenuti per omaggiare Lele e Giancarlo creatori di questa bellissima boutique coiffeur. Tra gli ospiti presenti: l'attrice Milena Miconi con il compagno sceneggiatore Mauro Graiani, l'attore Pino Calabrese e consorte, la giornalista Angela

Prudenzi, le attrici Susy Del Giudice e Roberta Garzia, lo stilista disegnatore Ilian Rachov, con la sua inseparabile amica Elisabetta Viaggi, il guru della discografia Elio Cipri, le conduttrici Rai Squizzato, la conduttrice opinionista Turchese Baracchi, la ex Miss Italia Nadia Bengala, il ballerino delle dive Andrea Evangelista, le attrici Elena Russo, Nadia Rinaldi, l'astrologa Ada Alberti, le giornaliste Roberta Marchetti, Paola Trotta, Roberta Beta, la Press Agent Patrizia Faiello, Terry Devol Casting Director, il Fashion designer Marco Scorza, Samuele Mecucci di Uomini e Donne e tanti altri. Il concept store include il salone coiffeur, un'area dedicata alla moda, hair style e area comunicazione eventi.



# CINEMA: GRANDE SUCCESSO PER IL FILM “BENE MA NON BENISSIMO”

ARTE - CULTURA - SPETTACOLO - SOCIALE - ABOUT EVENTS AND PEOPLE

rubrica a cura di: **Patrizia Faiello**

giornalista e Responsabile Ufficio Stampa di Fox Production &amp; Music Television Italian e Alpha Records Management

**D**opo l'anteprima per gli addetti ai lavori, alla rassegna cinematografica **Festa del Cinema** presso l'**Auditorium Parco della Musica** di Roma, il 4 aprile scorso ha fatto il suo debutto nelle sale cinematografiche italiane **“Bene ma non benissimo”**, il lungometraggio diretto da **Francesco Mandelli**. Ho avuto il piacere di intervistare la giovane attrice siciliana **Francesca Giordano** che nel film veste i panni di **Candida Morvillo**, una ragazzina della provincia di Palermo orfana di madre che, in seguito alla perdita di lavoro di suo padre, parte insieme a lui verso Torino, dove sembra attenderli un destino migliore. Il trasferimento per l'adolescente però non è facile, nonostante tenti in tutti i modi di reagire agli insulti e alle azioni poco piacevoli dei nuovi compagni di classe. Il film, affronta la delicata e spinosa tematica del **“bullismo”**. Nato da un'idea di **Fabio Troiano** e **Vincenzo Terracciano** è stato prodotto dalla **Viva Productions** di **Pier Paolo Piastra**. Nel cast, accanto a **Francesca Giordano** figurano anche l'attore **Rosario Terranova**, **Yan Shevchenko**, **Gioele Dix**, **Euridice Axen**, **Giordano De Plano** e **Gisella Donadoni**.

## Intervista esclusiva alla giovane attrice Francesca Giordano

**Come nasce questa collaborazione con il regista Francesco Mandelli?**

Francesco cercava una protagonista per il suo primo film come regista. La mia agenzia, la CDA di Nardo e associati, insieme a Fabio Troiano, ha pensato che questo ruolo fosse perfetto per me.

**Nel film vesti i panni di Candida, figlia di Salvo interpretato magistralmente dall'attore Rosario Terranova. Durante le riprese delle scene che ti vedono protagonista insieme a Rosario ce ne è stata una più di altre, che ti ha particolarmente emozionata?**

Ce ne sono state tante. Quella che mi ha emozionata di più è stata quando Salvo mi rimprovera perché avevo iniziato a lavorare. Fa capire



quanto un papà possa essere preoccupato per i propri figli.

**Nel film hai recitato insieme ad un altro giovane attore Yan Shevchenko, ti è piaciuto lavorare con lui?**

Lavorare con Yan è stato fantastico, essendo coetanei siamo entrati subito in sintonia.

**Nella realtà ti è mai capitato di dover affrontare il fenomeno del bullismo?**

Sì, mi è capitato quando frequentavo le scuole elementari. Ho sconfitto la mia paura parlando con i miei genitori e gli insegnanti.

**Che consigli senti di dare ai tuoi coetanei grazie anche a questa esperienza cinematografica?**

Il consiglio che mi sento di dare è quello di non rimanere in silenzio di fronte a questo fenomeno. Le vittime del bullismo devono sopraffare i bulli e questo l'ho capito anche grazie al film **“Bene ma non benissimo”**.

**Progetti futuri?**

Non nego che mi piacerebbe continuare ad immedesimarmi in altri ruoli. Ma se si dovessero spegnere i riflettori mi piacerebbe tanto insegnare ai bambini.







## PATOLOGIE AMBIENTALI E INFORTUNI PROFESSIONALI ALLO SPECCHIO

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITÀ - BANCHE E DINTORNI

rubrica a cura di: **Ernesto Bodini**  
*giornalista medico-scientifico*

*Laddove latita una norma deve prevalere il buon senso e la responsabilità (diretta e indiretta) dell'imprenditore e del lavoratore. Solo così si può sperare in una migliore prevenzione*

Per quanto necessarie, sembra che le leggi non siano sufficienti o costituiscano uno scarso deterrente per la prevenzione degli infortuni professionali, anche con esito mortale. Ogni anno è una escalation di incidenti sui posti di lavoro. Le denunce di infortunio sul lavoro tra gennaio e marzo 2019 sono state 157.715, con un incremento dell'1,9% rispetto allo stesso periodo del 2018, 212 delle quali con esito mortale, mentre in lieve flessione risultano essere le patologie di origine professionale denunciate, che sono state 15.900. Ulteriori dati emanati dall'Inail e dai comunicati stampa evidenziano che nel biennio 2017-2018 si è registrato il maggior numero di infortuni mortali di lavoratori soprattutto nella provincia di Crotone (6,3 ogni mille abitanti); seguono le province di Isernia (5,9<sup>°</sup>) e Campobasso (4,7<sup>°</sup>). Nel 2018 la provincia di Gorizia ha fatto registrare il più alto tasso di malattie professionali tumorali (22,5%), seguita al 2° e 3° posto dalle province di Torino (18,5%), Novara e Milano (18,4%). Causa delle patologie oncologiche l'esposizione alle fibre di asbesto (oltre il 70% dei casi), soprattutto nell'industria metalmeccanica. Ma il "primato" per il numero assoluto di malattie cancerogene imputabili all'attività lavorativa spetta a Taranto, Torino, Napoli, Milano, Genova e Venezia. Nella provincia pugliese il 70% dei tumori denunciati riguardano il settore metalmeccanico in cui si supera l'80% nelle province di Genova (83%), Venezia (87%), Brescia (85%) e Gorizia (93%). Questi dati, che sono il risultato di una indagine dell'Osservatorio Statistico dei Consulenti del Lavoro, presentati in occasione della Giornata mondiale per la salute e la sicurezza nei luoghi di lavoro del 28 aprile scorso, promossa dall'International Labour Organization (ILO),

ha analizzato gli *open data* Inail in materia di infortuni sul lavoro e malattie professionali. Dati impressionanti che non dovrebbero mai trovare spazio negli annali statistici se venissero rispettate le leggi sulla prevenzione, ma anche il buon senso di chi predispone le attività lavorative e dei lavoratori stessi. Ma viene da chiederci se in ambito accademico sono sufficienti i corsi dedicati all'insegnamento delle patologie ambientali e agli infortuni professionali. Ricordo che un cattedratico, per molti anni docente di Patologia Generale alla Facoltà di



Medicina e Chirurgia dell'Università di Torino, anni fa affermò: «Se vogliamo progredire nella scienza medica, dobbiamo superare le barriere tra le discipline. Se il patologo rimane nel chiuso del laboratorio universitario e non esce nel mondo esterno dove la gente vive e si amala, non contribuirà per nulla al progresso della Medicina».

Quel docente è sempre stato un convinto sostenitore della prevenzione delle malattie che si manifestano (o possono manifestarsi) a causa della non conoscenza (o non considerazione) dei rischi ambientali, «e può essere di stimolo per i ricercatori – sosteneva – l'approfondimento di una materia tanto impegnativa quanto attuale, non certo priva di spunti dai quali ricavar

vare tutti quegli elementi che possono indurre politici ed opinione pubblica ad una più attenta ed obiettiva valutazione dei rischi per la salute della popolazione. Rischi che potrebbero aumentare se non si sa distinguere la prevenzione primaria da quella del giorno dopo...». È pur vero che a seguito del progresso tecnologico e delle conoscenze medico-biologiche, per i tre settori produttivi (agricoltura, industria e servizi) sono state elaborate e adottate determinate norme per prevenire e diagnosticare precocemente le patologie occupazionali; ma non è però raro riscontrare che in molti ambienti produttivi sia in ambito pubblico che privato, vi siano ancora gravi carenze di provvedimenti volti alla prevenzione, ma soprattutto ai relativi controlli (pre e durante) volti alla prevenzione dei rischi ambientali e professionali. Quindi è davvero necessaria una nuova morale per una buona sanità-salute? È un quesito che posi al cattedratico (oggi in pensione) in occasione di un convegno anni or sono, il quale rispose:

«Le mie esperienze mi hanno insegnato che sia le strutture pubbliche, sia quelle private indifferentemente, in generale producono salute, ma quasi mai prevengono i rischi potenziali, così come quasi mai promuovono la legittima aspirazione di chiunque che, la salute, assenza di malattie, sia corroborata dal benessere, dalla voglia di vivere, dal rispetto della dignità personale di chi è costretto ad indossare la divisa della sfiga, il pigiama». Una risposta forse non strettamente in linea con la domanda ma che, fra le righe, è sufficientemente palese per richiamare l'attenzione non solo sull'aspetto legislativo, ma anche su quello etico-morale che implica sia il buon senso che la responsabilità nell'agire sul posto di lavoro.



Noleggio Premium Italia

*Mobilità Low Cost*

# Pronti, partenza e via.

Pronte consegne e stock con sconti fino al 42%



yellowstudio.it

Seguici su   

Noleggio a lungo termine di auto  
e furgoni (da 12 a 60 mesi)

Gestione e permuta del vs. usato  
fino ad un max di 10 anni

Gestione sinistri e  
recupero fermo tecnico

Auto sostitutive  
per carrozzerie e officine



Ref. Fabio D'Alessandro  
**(+39) 366.4886011**

Sede Commerciale e Operativa:  
Via Luigi Einaudi, 29 - 10024 Moncalieri (TO)

[info@noleggiopremiumitalia.com](mailto:info@noleggiopremiumitalia.com)  
[www.noleggiopremiumitalia.com](http://www.noleggiopremiumitalia.com)



FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 4 - 30 Aprile 2019

## TURISMO: STANZIATI OLTRE 16 MILIONI DI EURO PER MISURE A SOSTEGNO DI IMPRESE E ASSOCIAZIONI IN PIEMONTE

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITÀ - BANCHE E DINTORNI

rubrica a cura di: **Fabrizio Milanese**  
(Studio FASI)

**B**uon giorno, con la presente siamo a segnalare ai soci che la Giunta Regionale ha appena approvato una serie di misure di finanziamento specifiche per le imprese turistiche e le associazioni non profit piemontesi. Trattasi di strumenti destinati al sostegno, allo sviluppo, al potenziamento e alla qualificazione dell'offerta turistica, compresi la creazione e il miglioramento della ricettività. Grazie a un accordo con Finpiemonte nelle prossime settimane verranno attivati i seguenti strumenti di finanziamento:

✓ **Fondo Rotativo** per piccole e medie imprese a supporto degli investimenti (la "vecchia" L.R.18/99, dotazione euro 11.250.000,00). Grazie a questo strumento le imprese potranno accedere a un finanziamento a tasso zero per un importo minimo di 50.000,00 euro e un massimo di un milione di euro, che dovrà

essere erogato da Finpiemonte e, in parte, da un Istituto di credito convenzionato. È anche previsto un contributo a **fondo perduto** fino ad un massimo del 5% degli importi finanziati (e comunque fino a 50.000,00 euro). Gli interventi potranno riguardare il miglioramento e l'ampliamento dell'offerta ricettiva alberghiera ed extra-alberghiera, ma anche la realizzazione e il recupero di attrezzature per il turismo, compresi gli impianti di risalita e innevamento;

✓ **Fondo di Garanzia** per il finanziamento di progetti di sviluppo turistico dei territori montani (L.R. 18/2017, dotazione euro 5.000.000,00). Prevede la facilitazione per l'accesso al credito delle imprese appartenenti ai territori nei quali sono già stati attivati accordi di programma con la Regione Piemonte. Gli interventi ammissibili potranno riguardare investimenti strutturali e infrastrutturali legati

agli sport di montagna, all'escursionismo e al sistema neve;

✓ **Contributi a fondo perduto** per piccole e medie imprese attive nei servizi turistico-culturali, e in particolare nell'ambito del cicloturismo (L.R.18/99, dotazione euro 2.000.000,00). Questo strumento è a supporto dell'incremento e del miglioramento dei servizi offerti dalle imprese turistiche nuove o già operanti sul territorio regionale. La misura, a sportello, prevede la possibilità di accedere a un contributo fino a un massimo di € 10.000,00 e a copertura del 70% dell'importo totale del progetto finanziato.

Poiché i fondi sono oggetto di esaurimento, Vi invitiamo a valutare fin d'ora gli eventuali investimenti che, ovviamente, comporteranno l'acquisizione di preventivi e/o computometrici.

### P2P lending: primo trimestre record, volumi raddoppiati

Nel primo trimestre del 2019 il P2P lending parte con un nuovo record: **309 milioni di euro** di erogato, che corrisponde a +20.7% rispetto al quarto trimestre 2018 e **+98.8%** rispetto ai primi tre mesi del 2018: +126% rispetto allo stesso trimestre dello scorso anno. Record trimestrale importante anche per il segmento prestiti agli individui: 33.9 milioni di euro di erogato, pari a +24% rispetto al trimestre precedente e +41% sul Q1 del 2018.

### Fintech: Consob punta l'attenzione su Google

Nell'ultima edizione del **"quaderno Fintech"** pubblicata da Consob, dedicato ai Financial Data Aggregation e Account Information Services, si evidenzia come la PSD2 "travalica l'area dei servizi di pagamento, consentendo di disporre di informazioni da cui possono prendere forma scelte di risparmio e di investimento". Sempre secondo l'autorità **"gli Ott sono forieri di potenziali benefici"**, ma potrebbero intaccare i margini e la redditività delle banche determinando un generalizzato **aumento della vulnerabilità del sistema**". Per questo bisognerebbe **investire nelle competenze dei consulenti finanziari**: la normativa Ue richiede alle banche di consentire l'accesso ai propri sistemi di pagamento a terze parti autorizzate dai clienti, ma oggi solo il 12% dei consulenti finanziari italiani conosce gli Account Information Services (Ais) e il 15% lo strumento Financial Data Aggregation (Fda).

### Previsioni Fintech: nel 2019 le grandi aziende aumenteranno gli investimenti in start up

Nel 2018 le grandi aziende a livello globale hanno investito **53 miliardi di dollari in startup**, con una crescita del +47% rispetto all'anno precedente (dati CB Insights). E nel 2019 si prevede una crescita ancora superiore. In Europa, in particolare, **i più grandi investimenti sono stati proprio nel Fintech e nelle A.I.** (intelligenze artificiali): le maggiori somme raccolte lo scorso anno sono andate a N26 (Fintech), Monzo (Fintech), e Graphcore (A.I.). Il Regno Unito è in testa in Europa con il 26% del totale degli investimenti nel continente; segue la Germania (19%) e la Francia (12%).

### UniCredit: accordo con Plug and Play sul Fintech

UniCredit ha firmato lo scorso 15 aprile un'intesa con Plug and Play, **piattaforma californiana che riunisce start-up** e aziende in tutti i principali settori di mercato. Questo progetto permetterà alla banca italiana di sperimentare **nuove soluzioni in materia di Fintech**. "Grazie a questa partnership - ha spiegato la banca in una nota - UniCredit avrà l'opportunità di incrementare la sperimentazione di soluzioni innovative del mondo Fintech e beneficiare di idee e prodotti che possano migliorare i processi bancari così come l'offerta di prodotti e servizi ai clienti. Essere partner di Plug and Play in due dei principali mercati di operatività del Gruppo come Italia e Germania, darà a UniCredit l'opportunità di offrire **progetti innovativi a beneficio dei propri clienti**, come aziende corporate, piccole medie imprese e Ultra High Net Worth Individuals".



**Guida Sicura Supercar**

**Speciale Sconto 20% per gli associati  
di FEDERCALITALIA**



# CORSO DI GUIDA SICURA CON USO DELLE FERRARI IN PISTA

## TEORIA IN AULA:

- Pneumatici e aderenza
- Dinamiche dell'auto
- Postura di guida
- Traiettorie e curve con controllo auto in sbandamento
- Distribuzione dei carichi
- Controllo su pioggia, neve e ghiaccio. Il fenomeno dell'aquaplaning
- Sovrasterzo e sottosterzo
- Frenata d'emergenza con e senza ABS, con evitamento dell'ostacolo, frenata modulata
- Il Viaggio sicuro: controlli preventivi, manutenzione e pianificazione tempi e pause



## ESERCITAZIONI PRATICHE GUIDANDO LE FERRARI IN PISTA CON ESERCIZI DI:

- Slalom
- Traiettorie e Curve
- Frenata d'Emergenza con evitamento dell'ostacolo

Gli esercizi del corso di guida sicura saranno eseguiti con le Ferrari.

E' un vero e proprio Corso Completo di Guida Sicura con rilascio di attestato valido per gli usi di Legge e per la Sicurezza Aziendale D.M. 388/03 e D.lgs. 81/08

## CORSI RICONOSCIUTI

**TeamFORZA**

## INFO E PRENOTAZIONI

**+39 347.7913763**

**www.guidasicurasupercar.it  
info@guidasicurasupercar.it**



FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 4 - 30 Aprile 2019



## L'ARTE DI NEGOZIARE

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITÀ - BANCHE E DINTORNI

rubrica a cura della Dott.ssa Vittoria De Cicco

*Psicologa e Responsabile Sviluppo Associativo FeditalImprese Piemonte*



**D**a molti anni ormai gli psicologi indagano i fattori che potenziano o limitano le prestazioni dei negoziatori, focalizzandosi soprattutto sulle loro strategie, sui processi cognitivi e sugli effetti contestuali, ma da un po' di tempo a questa parte si è sviluppato l'interesse anche per le componenti emotive delle dinamiche negoziali. Le emozioni infatti caratterizzano le fasi cruciali di ogni negoziazione: dall'origine del conflitto (dove prevalgono frustrazione e rancore), alla scelta di negoziare piuttosto che di scontrarsi (sostenuta dalla speranza di ottenere benefici o dalla paura di subire delle perdite); dalla conduzione della trattativa (che può essere intensamente e variamente caratterizzata dall'alternanza di rabbia, solloievo, invidia, rimpianto, ansia, allegria), fino alla fase finale della vera applicazione degli accordi raggiunti (in cui dovrebbero prevalere sensazioni di fiducia e soddisfazione). A questo punto ci chiediamo quali siano gli stati affettivi e gli stili di espressività emotiva correlati con le migliori prestazioni negoziali. In questa prospettiva il bravo negoziatore è considerato colui che riesce ad essere un abile gestore delle proprie emozioni e di quelle altrui.

Dato che la maggior parte delle negoziazioni

consente in un certo modo l'individuazione di accordi vantaggiosi per entrambe le parti, la ricerca ha evidenziato che, grazie alla maggior attenzione agli interessi della controparte e all'utilizzo più frequente di strategie di problem solving, i negoziatori con un umore "positivo" riescono ad ottenere, rispetto a quelli con umore "negativo", migliori risultati condivisi. Parrebbe quindi che il negoziatore migliore sia quello cosiddetto "solare" (cerca di entrare in trattativa con umore positivo, consapevole che così saranno facilitate le sue intuizioni creative nel definire originali e vantaggiose soluzioni di accordo e che il suo buon umore contagherà anche la controparte, rendendola più cooperativa e disponibile ad accettare le sue offerte). Ma il raggiungimento di un vantaggio comune non sempre può rappresentare un risultato totalmente soddisfacente per il singolo negoziatore, infatti nella negoziazione si mira spesso a massimizzare il proprio rendimento personale. Quindi è bene analizzare anche le caratteristiche del negoziatore "tempestoso" (è convinto che, chi esprime rabbia con coerenza e vigore, sarà percepito dominante, forte e persistente, qualità fondamentali per ottenere il meglio e scongiurare il rischio di venire sfruttati dal-

la controparte) ed il negoziatore "gelido" (ha un'opinione ben chiara sul ruolo delle emozioni in trattativa, cioè quello di distorcere la qualità dei ragionamenti, delle valutazioni e delle scelte; è convinto che le persone emotivamente coinvolte, non riescano a riflettere e finiscono con l'essere in balia delle suggestioni delle sue astute controparti).

Per capire quali siano i negoziatori più efficaci, sono stati condotti diversi esperimenti, dai quali è emerso che il negoziatore "tempestoso" ottiene i risultati più elevati. Però, ammesso che l'espressione di emozioni negative garantisca i migliori rendimenti negoziali, bisognerebbe chiedersi se i negoziatori possano così facilmente controllare e modulare intenzionalmente la propria espressività emotiva durante l'interazione. Al livello più superficiale il negoziatore indossa semplicemente una maschera emotiva, esprimendo emozioni che non prova, rischiando così di essere riconosciuto come un simulatore. Al livello più profondo il negoziatore mantiene un allineamento tra la propria espressività e i propri sentimenti, limitandosi ad operare su queste amplificazioni o attenuazioni. Nonostante i risultati più redditizi il modo di fare del negoziatore "tempestoso", bisogna conside-

rare anche gli effetti collaterali, come ad esempio il minor gradimento personale di tale negoziatore e il minor livello di soddisfazione delle controparti nel trattare con lui. La conseguenza più ovvia è quella di evitare altre interazioni con questa persona, quindi a lungo termine tutto ciò potrebbe portare a pessimi risultati. Inoltre dalle ricerche emerge anche che la controparte tende a cooperare se il negoziatore esprime rabbia verso la sua proposta, mentre tende a competere se esprime rabbia contro di lei personalmente. Ciò è coerente con il suggerimento di separare, in negoziazione, la persona dal problema, la prima va sempre valorizzata, il secondo può essere attaccato e svilito. La rabbia appare quindi come un fattore vincente ma solo nel breve termine e con diverse eccezioni. È probabile che queste eccezioni siano imputabili all'opera di qualche fattore di moderazione che modula la relazione tra lo stile emotivo dei negoziatori e

la qualità dei loro risultati negoziali. Il primo di questi fattori moderatori è il potere: in negoziazione la parte più potente è quella il cui livello di benessere è meno influenzato dall'esito della trattativa; più la controparte è potente e meno è sensibile agli scatti di rabbia del negoziatore. Un secondo fattore moderatore è quello dell'appropriatezza di un'espressione emotiva, cioè quanto essa è opportuna alla situazione e proporzionata agli eventi che l'hanno scatenata: se l'espressione di rabbia attiva nella controparte una sensazione di ingiustizia relazionale, ci si può attendere rancore, sabotaggi, aggressioni e ritorsioni. Quindi se la rabbia del negoziatore viene percepita come inappropriata, cessa di essere trattata come segnale strategico circa i suoi limiti negoziali.

Abbiamo visto che il negoziatore "tempestoso" è quello che, nelle trattative, ottiene il rendimento più efficace, sempre che non soffra di

una posizione di debolezza, che la sua rabbia sia focalizzata su questioni prioritarie, che dimostri comunque sentimenti di stima verso la controparte, che esprima rabbia in momenti, modi e luoghi appropriati e che mantenga comunque nel profondo un umore fondamentalmente positivo. Vediamo però quando il negoziatore "solare" ottiene importanti risultati negoziali: le ricerche hanno dimostrato che, quando la situazione o l'abilità della controparte, ci spingono ad interpretare l'aperta e franca felicità del nostro interlocutore come segnale del fatto che lui potrebbe godere di ottime alternative ad un accordo con noi, dovremmo rassegnarci al fatto che la sua accattivante solarità in ultima analisi è un'espressione di potere e a noi non resta che ridimensionare le nostre richieste, o a rischiare di vedere l'accordo affondare ed uscire dalla trattativa "con le orecchie basse".

## La tua Vista, il nostro Mestiere.



Se ricevi questa mail:

- **25% OCCHIALE DA VISTA O DA SOLE COMPLETO DI LENTI OFTALMICHE GRADUATE**
- **20% SU OCCHIALE DA SOLE SENZA NECESSARIA MINIMA SPESA**
- **CONTROLLO DELLA VISTA GRATUITO**

*...e molto altro ancora, contattaci per scoprire tutti i vantaggi a VOI riservati*



C.so Racconigi 6/bis - Torino

...a due passi dalla fermata  
METRO RACCONIGI

Tel. 011 7575822

[www.otticamarangon.it](http://www.otticamarangon.it)

[info@otticamarangon.it](mailto:info@otticamarangon.it)



@otticamarangon



centro\_ottico\_marangon



# THE BELLS OF NOTRE-DAME

## LA PRIMA VOLTA NON SI SCORDA MAI

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITÀ - BANCHE E DINTORNI

rubrica a cura di: **Massimo Simonini**

autore letterario e drammaturgo

“Cité”, questa è la fermata della metro. Linea 4 e fermata “Cité”.

La prima volta che arrivo sull'Île de la Cité scelgo la metropolitana: forse è poco romantico, ma anche i mezzi pubblici di Parigi meritano una certa attenzione. Così parto dal mio studio a Montmartre e con un paio di cambi scendo proprio sotto la Senna, a venti metri sottoterra. Cosa ci sarà sopra, se già qui sotto è tutto così paurosamente grande, mi domando. Scale mobili, ascensori, una grande opera di ingegneria realizzata oltre cento anni fa, treni che vanno e vengono sotto il piano del fiume.

Mi incammino, salgo e finalmente eccomi su quest'isola, che chiamarla isola è riduttivo. Per noi romani “l'isola” è l'isola Tiberina: un grande ospedale, una chiesa, un ristorante e una farmacia. A tanto sono abituato. Ma quest'isola parigina è una città a parte, fatta di chiese, tribunali, torri, tesori, case e uffici, strade e fortezze: tutto sembra tranne che stare in mezzo alla Senna. Continuo ad incamminarmi alla ricerca del simbolo, di quelle due torri che tanto mi hanno fatto fantasticare da ragazzino, quando leggevo Maupassant e imparavo a memoria i cartoni della Disney. D'altronde aspetto da dieci anni questo viaggio a Parigi e ancora non so che sarà il primo di tanti altri. Parigi diventerà il mio luogo del cuore.

La prima volta che si arriva in place de Notre-Dame non si scorda mai. È il momento di un viaggio a Parigi che non può non rimanere impresso nella mente di qualsiasi visitatore. Giri un paio di angoli, superi la Conciergerie, ti distrai un attimo con la guglia della Saint Chapelle e poi eccoli lì: due grandi campanili, due gigantesche torri che sembrano la cosa più grande che tu abbia mai visto. Ti sorprende la sera, quando torni a casa, davanti al computer; ti accorgi che sono alti 69 metri e che, numeri alla mano, il Duomo di Milano è alto 108 metri e la cupola della Basilica di San Pietro addirittura 137 metri. Come è possibile? Non lo sai, eppure in quel momento non riesci a immaginare cosa più grandiosa di questa Cattedrale, delle sue statue, di quel portale che non basterebbero due giorni per riconoscerne le figure. Notre-Dame è la chiesa dello stupore, un highlander di quella Parigi medievale che non c'è più, ricoperta da strati e strati di nuove opere e modernità. Qui davanti c'è Point zéro, da questo luogo si calcola tutto. I parigini hanno uno spirito unico e per certi versi invidiabile di andare sempre oltre, di non aver paura di cambiare e rinnovare. Ma non con questa chiesa: qui c'è la storia più antica, qui scrittori e artisti hanno versato fiumi di parole, olio e acquerelli.

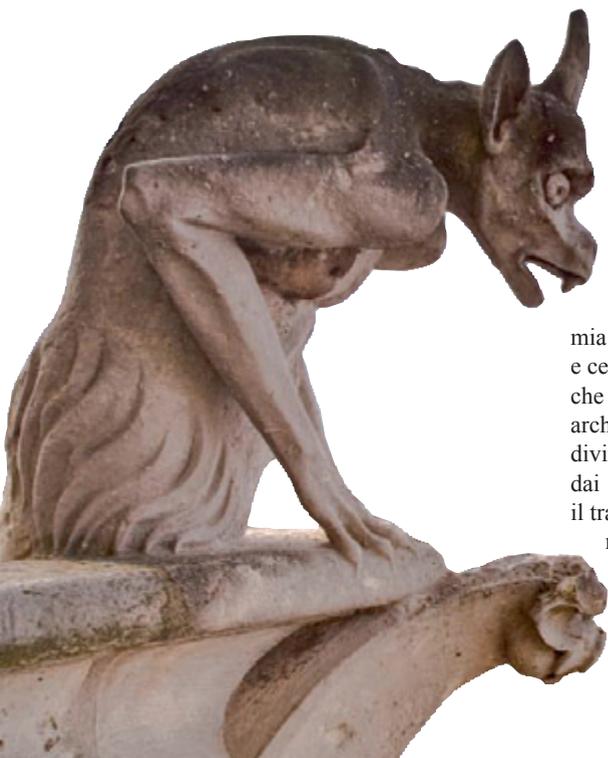
Quando ho visto in televisione le immagini della fiamme il ricordo è tornato a tutto questo, ad una giornata estiva senza pioggia di tanti anni fa, alla mia “prima volta” nella Cité. A tutte le foto che ho fatto, alla mia prima salita in cima, per vedere le campane e cercare Quasimodo, alle foto di quella guglia che sembrava toccare il cielo. E poi a quegli archi a sesto acuto costruiti da qualche mano divina, così fragili eppure potenti, ai rosoni dai mille colori con quella luce rifratta lungo il transetto fino al presbiterio. Ho ripensato alle messe sentite lì ogni volta che sono tornato in città, alla sensazione di pregare sotto un cielo di pietra così lontano e apparentemente indistruttibile. Apparentemente, appunto.



Mi allontano dalla mia passeggiata, mi affaccio sulla Senna e un battello di altri turisti passa lì sotto. Dal fiume, Notre-Dame sembra ancora più grande, archi rampanti e contrafforti diventano rami di un grande albero progettato dall'uomo e sostenuto dalle più sottili leggi della fisica.

È vero, ci sono chiese più grandi nel mondo, ci sono chiese più belle; ci sono chiese più alte, più lunghe, più antiche. Lo sai, ne sei convinto, ma poi senti le campane suonare e ripensi a Hugo. Mi torna in mente “Bells of Notre-Dame”, la voce dello straordinario Carlo Ragone che doppiava il Clopin della Disney. E canticchiando mi allontano, pensando a quando tornerò. Perché so che qualunque cosa accada, Nostra Signora rimarrà sempre lì, forte, muta, a proteggere dall'alto tutti quanti coloro che, almeno una volta, hanno visto e amato Parigi.

*“Parigi si sveglia e si sentono già le campane a Notre-Dame. Il pane è già caldo e c'è gente che va per le vie della città. Le campane dai forti rintocchi come canti risuonano in ciel, e tutti lo sanno il segreto è nel lento pulsar delle campane a Notre-Dame.”*





## LA GIUSTIZIA PER TUTTI

EFFICIENZA

COMPETENZA NEL GIUDIZIO

VELOCITÀ: 180 GIORNI PER LA SENTENZA

[WWW.TRIBUNALEARBITRALE.EU](http://WWW.TRIBUNALEARBITRALE.EU)



Vuoi rendere speciale il tuo giorno più importante ???



Vuoi stupire i tuoi ospiti  
e arrivare al tuo appuntamento  
con una Supercar?



Servizio personalizzabile  
con Autista  
Senza cauzione

Info & prenotazioni:  
347 79 13 763  
[info@guidasicurasupercar.it](mailto:info@guidasicurasupercar.it)  
[guidasicurasupercar.it](http://guidasicurasupercar.it)



## IL SOVRAINDEBITAMENTO

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITÀ - BANCHE E DINTORNI

rubrica a cura di: **Armando Francia**

avvocato del Foro di Torino

**C**on la legge n. 3 del 2012 il legislatore ha finalmente adottato una normativa che ha come progetto quello di aiutare le persone in gravi difficoltà economiche.

Il principio sul quale si fonda è quello del sovraindebitamento, vale a dire la sproporzione tra i debiti assunti e le risorse patrimoniali del soggetto: laddove i primi siano superiori alle seconde, si può fare ricorso al Tribunale per la liberazione dai propri debiti.

La Legge 3/2012 definisce il sovraindebitamento all'art. 6, comma 2, lett. a) come: *“la situazione di perdurante squilibrio tra le obbligazioni assunte e il patrimonio prontamente liquidabile per farvi fronte, che determina la rilevante difficoltà di adempiere le proprie obbligazioni, ovvero la definitiva incapacità di adempierle regolarmente”*.

All'esito della procedura, se tutto è andato per il meglio, il debitore può ritrovarsi in una posizione definita come *“fresh start”*, vale a dire pronto per una *“pronta ripartenza”*, *“nuova partenza”*, ovvero la possibilità alle persone di lasciarsi definitivamente alle spalle l'esperienza del sovraindebitamento e ripartire con il diritto di avere una vita dignitosa e serena.

Grazie infatti alle procedure della Legge 3/12 vi è la possibilità di azzerare i debiti pregressi, senza la necessità di doverli pagare tutti [e per debiti si intendono quelli verso le banche e finanziarie in genere, verso fornitori, privati (ad esempio verso fornitori o debiti condominiali), verso le Pubbliche Amministrazioni (ad esempio Agenzia delle Entrate, Equitalia)].

Non tutte le persone fisiche e giuridiche possono tuttavia accedere ai benefici della normativa: il limite sta nella fallibilità di un soggetto.

In altri termini, se una persona esercita attività imprenditoriale che, in linea di principio, secondo i criteri dettati dalla legge fallimentare, può fallire, questo soggetto non potrà accedere ai benefici della Legge 3/2012.

Viceversa, tutti i soggetti privati (i consumatori), le *“partite IVA”* non fallibili, ma anche le piccole imprese, le aziende agricole e i professionisti (sempre che non siano fallibili), in presenza di una condizione di sovraindebitamento, possono chiedere l'ammissione ai benefici della legge.

Il vantaggio immediato per chi viene ammesso ad una delle procedure di cui alla Legge 3/12 è quella di vedersi sospese le procedure esecutive

(ma sul punto c'è discordanza di vedute tra i diversi Tribunali), bloccare le cessioni volontarie del quinto dello stipendio, e, soprattutto, poter pagare i creditori nella misura della propria disponibilità economica.

Il debitore che accede alla procedura si mette, per così dire, *“a capotavola”* indicando ai creditori la propria disponibilità economica: se sussistono le condizioni di legge il Tribunale può quindi autorizzarlo a versare a quegli stessi creditori le sole somme delle quali dispone, cancellando (*falcidiando*, in termini tecnici) tutta la restante parte del monte debiti.

Poiché la legge 3/12, come detto sopra, si rivolge a categorie eterogenee di soggetti, sono state previste diverse procedure per i ricorsi.

La prima e più significativa è il Piano del Consumatore, il quale, per sua stessa definizione, è rivolto ai consumatori (cioè ai privati) e non alle aziende o titolari di partita IVA.

Con il **Piano del Consumatore** il Tribunale definisce quanto il soggetto può pagare ai propri debitori e indica la misura e le modalità dei pagamenti: tutto quello che il consumatore non può pagare viene, appunto, falcidiato.

Per beneficiare del Piano, tra le altre situazioni, il consumatore deve trovarsi in una situazione di *“meritevolezza”*, vale a dire deve aver assunto le proprie obbligazioni, i propri debiti, in maniera incolpevole: ciò significa che il Giudice va a valutare sia l'ammontare dei debiti, sia il motivo per cui sono stati assunti.

In altri termini, se io ho fatto debiti per comprarmi una Ferrari o per fare il giro del mondo, probabilmente non sarò meritevole.

Non sarò neppure meritevole se ho contratto i miei debiti in misura sproporzionata rispetto al mio patrimonio.

Ma se invece ho contratto debiti in maniera incolpevole (ad esempio, per acquistare o ristrutturare casa, per pagare cure mediche) e per qualche motivo io non sono più in grado di onorarli, ecco che il Tribunale potrebbe dichiarare la mia meritevolezza e farmi accedere al beneficio.

Da questo punto di vista ogni pratica è diversa dall'altra e occorre una precisa valutazione di fattibilità preliminare del piano prima di presentarla al Giudice.

La seconda opzione è l'**Accordo di Composizione della crisi**, che si rivolge alle imprese, partite IVA e aziende agricole (sempreché, sia-

no questi soggetti non fallibili): il principio è il medesimo del Piano del Consumatore, ma per l'accoglimento da parte del Tribunale occorre il consenso del 60% dei creditori (e, dati alla mano, è un consenso veramente difficile da ottenere).

La terza modalità con la quale è possibile ottenere la falcidia dei propri debiti è la **Liquidazione**.

Con tale procedura il debitore vende tutti i beni del proprio patrimonio (case, auto, terreni, beni mobili di valore) ottenendo, se sussistono le condizioni, l'esdebitazione di quanto non pagato.

Se il Piano e l'Accordo hanno effetto immediato dalla pronuncia del Giudice, la Liquidazione dura invece 4 anni, al termine dei quali occorre presentare una nuova istanza e il Giudice, per esdebitarmi, dovrà valutare la meritevolezza sia della mia situazione pregressa, che del periodo quadriennale di durata della procedura.

Le fasi della procedura per accedere ai benefici della legge sono essenzialmente le seguenti:

1) prima di tutto occorre valutare con il cliente quale sia la migliore strategia di successo, attraverso la raccolta dei documenti e le interviste al debitore (questa fase viene gestita da un avvocato o un commercialista o, meglio, da entrambi); 2) poi occorre presentare la richiesta al Tribunale della nomina di un Organismo di Composizione della Crisi (OCC), un ausiliario del Giudice che dovrà attestare il Piano o la Liquidazione prima della presentazione in Tribunale; 3) infine ci sarà la presentazione del Piano o dell'Accordo o della Liquidazione al Giudice che, verificata l'esistenza dei criteri necessari, omologa la proposta. Da questo momento tutti i vecchi debiti saranno sostituiti dal piano di pagamenti previsto dal Tribunale.

La Legge 3/12 ha una vita limitata: nella tarda primavera del 2020 sarà sostituita dalla Legge 155/2017, che dovrebbe essere ancora più favorevole per i debitori.

Ma in Italia la legislazione è così ballerina che oggi è davvero preso per avere certezze su quello che accadrà il prossimo anno.

- SITI PREMIUM -> 10.000.000 di accessi unici mensili
- SERVIZI DI PROGRAMMATIC & RETARGETING
- DATABASE EMAIL utenti B2C (consumer) -> 15.000.000 utenti qualificati e profilati
- DATABASE EMAIL utenti B2B (PMI e Professionisti) -> 3.500.000 anagrafiche qualificate e profilate
- DATABASE SMS utenti B2C e B2B -> 6.500.000 utenti qualificati e profilati
- DATABASE POSTALIZZAZIONE e TELEMARKETING -> 5.000.000 utenti qualificati e profilati
- SOCIAL MEDIA INFLUENCER (Auto, Lusso, Viaggi) -> 90.000 followers ed oltre 2.500.000 visualizzazioni
- CONTEST & CONCORSI ON LINE



**ResultsADV**

...beyond excellence

**CASE HISTORY**

<https://www.resultsadv.it/info/case-history.aspx>



# LASCIAMO PARLARE I NUMERI PER NOI



- RIVISTA IMPRESE ITALIANE -> 10.000 copie cartacee + 90.000 digitali
- Web Radio e Web TV tematiche "DREAM ON FLY" 60.000 radioascoltatori / mese
- Sportello del Cittadino - Servizi Premium con professionisti qualificati
- UFFICIO STAMPA con 3.900 contatti con testate a diffusione nazionale e locale, 23.500 giornalisti della stampa, internet, radio e tv; 134 specializzazioni e settori merceologici



# RESPONSABILITÀ SOLIDALE DELLE IMPRESE NEI CONTRATTI DI APPALTO

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITÀ - BANCHE E DINTORNI

rubrica a cura di: **Bruna Soave**  
*avvocato del Foro di Torino*

**I**n materia di appalti grande rilevanza trova in ambito giuridico il D.L. 25/2017 che ha modificato le disposizioni sulla responsabilità solidale contenute nella precedente Legge Biagi (art. 29 co. 2 D.lgs 276/2003)

La ratio della norma è la tutela dei lavoratori (subordinati, parasubordinati ed autonomi) (e si veda per questi ultimi l'art. 9, co. 1, D.L. n. 76/2013) nelle ipotesi in cui il datore di lavoro non retribuisca i propri dipendenti o non versi loro i contributi previdenziali o i premi assicurativi o le quote di trattamento di fine rapporto maturate per il periodo di esecuzione del contratto di appalto o subappalto.

In termini generali, l'ordinamento giuridico italiano riconosce una tutela dei crediti di lavoro maturati nell'ambito di un appalto mediante una disciplina generale prevista dall'art. 1676 c.c. e una speciale contenuta nell'art. 29 del D.Lgs. 276/2003, modificata poi dal D.L. 25/2017.

L'azione prevista dall'art. 1676 c.c. ha lo scopo di offrire ai lavoratori impegnati nell'esecuzione di un appalto di un'opera o di un servizio, una garanzia per il soddisfacimento della retribuzione loro dovuta in caso di inadempimento del loro diretto datore di lavoro, tuttavia tale tutela così regolamentata è risultata con il tempo incompleta.

Ai sensi dell'art. 1676 del c.c., infatti, "coloro che, alle dipendenze dell'appaltatore, hanno dato la loro attività per eseguire l'opera o per prestare il servizio possono proporre azione diretta contro il committente per conseguire quanto è loro dovuto, fino alla concorrenza del debito che il committente ha verso l'appaltatore nel tempo in cui essi propongono la domanda". Dunque in virtù del disposto codicistico era esclusa l'azione diretta dei lavoratori dipendenti del subappaltatore nei confronti del committente "principale". Ma non solo. Il committente era tenuto a pagare quanto di spettanza ai lavoratori solo nei limiti delle somme ancora dovute nei confronti dell'appaltatore al momento in cui il dipendente chiede il pagamento.

Al fine quindi di superare i limiti posti dall'art. 1676 c.c. è stata introdotta la disciplina dell'art. 29 del D.Lgs. 276/2003 che prevale ed amplia l'ambito applicativo della responsabilità solidale tra committente e commissionario nel contratto di appalto.

In pratica con l'introduzione della Legge Biagi è stato regolamentato il vincolo solidale senza

limiti di valore, del committente con l'appaltatore e di ciascun subappaltatore, prevedendo che dei crediti retributivi e contributivi spettanti al lavoratore dipendente dell'impresa che esegue le opere in appalto, ne risponda in solido con il committente anche l'appaltatore ed il subappaltatore, secondo un sistema c.d. a cascata. Allo stesso modo il subappaltatore, che assuma la veste di subcommittente, sarà a sua volta solidalmente obbligato con i successivi subappaltatori nei confronti dei loro dipendenti.

I prestatori di lavoro possono così rivendicare l'adempimento delle proprie spettanze lavorative non solo dal proprio diretto datore di lavoro, ma da ciascuno dei subcommittenti della filiera contrattuale, fino a risalire al committente posto all'apice della catena d'appalto. Unica eccezione quella per i committenti persone fisiche che non esercitano attività di impresa o professionale e le pubbliche amministrazioni per le quali valgono invece le regole generali sulla solidarietà negli appalti di cui al D.Lgs. 163/2006.

Con l'art. 29 del D.Lgs n. 276/03 pertanto i limiti di quantum imposti dall'art. 1676 c.c. sono stati superati. Infatti, a nulla incide più l'eventuale integrale versamento all'appaltatore del dovuto pattuito nel contratto di appalto da parte del committente oppure l'esistenza di un credito del prestatore di lavoro eccedente rispetto a quanto dovuto dal committente medesimo, il quale quindi in ogni caso rimane solidalmente vincolato, con gli altri soggetti obbligati, al pagamento (dei crediti verso i lavoratori) nonostante l'avvenuto pagamento del corrispettivo dovuto in virtù del contratto d'appalto.

Unico limite valido è invece quello temporale per il quale la garanzia solidale dell'art. 29 del D.lgs 276/03 decadeva se non azionata entro due anni dalla cessazione dell'appalto. Ed in caso di subappalto il termine biennale decorreva dalla cessazione del relativo contratto, indipendentemente dalla cessazione dell'appalto principale.

Con la successiva entrata in vigore del D.L. 25/2017, che ha in parte modificato il D.lgs 276/03, la tutela dei lavoratori è stata maggiormente rafforzata.

Il lavoratore (che abbia prestato la propria opera nell'esecuzione dell'appalto alle dipendenze dell'appaltatore/subappaltatore) può chiedere infatti direttamente al committente il saldo delle proprie spettanze e sarà poi il committente

a doversi attivare per ottenere dall'appaltatore/subappaltatore quanto pagato al lavoratore.

In sostanza i lavoratori, creditori di somme per omessi versamenti retributivi o contributivi, non devono più dapprima agire verso il proprio datore per veder soddisfatte le proprie pretese e solo dopo, in caso di esito negativo della prima azione, rivolgersi al committente (qualora questi abbia deciso di avvalersi del beneficio della preventiva escussione del patrimonio dell'appaltatore/subappaltatore), ma dal 2017 costoro possono agire in giudizio immediatamente e solo avverso il committente.

La precedente formulazione delle disposizioni dettate dall'articolo 29, D.Lgs. 276/2003, se da un lato stabiliva l'esistenza di un'obbligazione solidale tra committenti, appaltatori ed eventuali subappaltatori, alla corresponsione di retribuzioni, contributi e premi assicurativi dovuti al lavoratore in relazione al periodo di esecuzione del contratto (ancora oggi rimasta invariata), dall'altro condizionava tale responsabilità al necessario coinvolgimento processuale di tutti i soggetti impegnati nella filiera d'appalto e la prioritaria esazione del patrimonio del soggetto effettivamente inadempiente, il tutto con possibilità di derogare al descritto impianto normativo attraverso l'intervento della contrattazione collettiva.

Questo modello normativo tendeva alla creazione di un sistema di monitoraggio a catena tra imprenditori in cui il vincolo solidale, ove non escluso dalle parti sociali eventualmente intervenute a disciplinare la materia, rimaneva inderogabile strumento di tutela del credito, (seppur ad applicazione controllata e progressiva).

Il D.L. 25/2017 ha inoltre eliminato la facoltà per i contratti collettivi nazionali, sottoscritti da associazioni dei datori di lavoro e dei lavoratori comparativamente più rappresentative del settore, di limitare la responsabilità solidale individuando metodi e procedure di controllo e di verifica della regolarità complessiva degli appalti, oltre a rendere non più necessario il coinvolgimento processuale di tutti i soggetti impegnati nella filiera d'appalto, escludendo altresì il beneficio del committente di chiedere la preventiva escussione del patrimonio dell'appaltatore/subappaltatore, per il quale l'azione esecutiva contro il primo poteva essere intentata solo dopo l'infruttuosa esecuzione del patrimonio dell'appaltatore e degli eventuali subappaltatori (quarto periodo comma 2 dell'art. 29).

# 7 TECNICHE PRATICHE

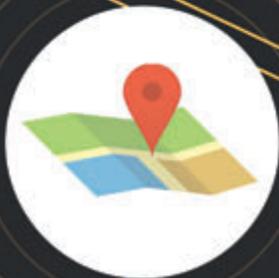
per Acquisire Clienti  
(qualificati) in modo  
Professionale



Il corso per dire definitivamente addio al "porta a porta", alle "telefonate a freddo" e al passaparola "casuale".

## 2 ORE CON MARCO BELZANI

per scoprire gli strumenti, le tecniche e le strategie per acquisire clienti - che la maggior parte dei tuoi concorrenti non sognerebbe neanche.



L'EVENTO SI TERRÀ  
**GIOVEDÌ 6 GIUGNO**  
**ORE 18:30 - TORINO**

Centro Sporting RistoMusic  
Corso Appio Claudio, 116 (TO)

<https://bit.ly/2UPXWeo>



# I nostri EVENTI in partnership con il TRIBUNALE ARBITRALE per l'Impresa, il Lavoro, Lo Sport e il Condominio con il Patrocinio della Città di Torino

L'idea è quella di creare eventi continui ed itineranti che coinvolgono tutti gli associati con una duplice finalità:

- FORMARE ed INFORMARE in maniera smart e con call to action chiare e precise da mettere subito in pratica
- Creare MATCHING fra le imprese. Farle incontrare e conoscere vis a vis per generare collaborazioni

Durante gli eventi le Aziende approfondiscono la conoscenza, si confrontano e si scambiano le rispettive vedute del mercato. Interagiscono e creano richieste di partnership e forniture sia in Italia che all'estero



Vai alla pagina degli eventi  
scannerizzando il QR Code

## EVENTI TRIBUNALE ARBITRALE - FEDITALIMPRESE PIEMONTE - IDI ISTITUTO DIPLOMATICO INT.LE CONSORZIO LEADER - A.IM.A. Amministratori Immobiliari Associati con il Patrocinio della CITTA' DI TORINO



• 9 Maggio h. 15:30 - 19:00 presso Clinica PROMEA Via Menabrea, 14 Torino

**SANITÀ 4.0 - Come portare a Sistema la Tecnologia nel SSN - La Ricerca di informazioni tramite il Web su argomenti di salute**

Parleremo della raccolta di informazioni sulla salute tramite il web, il filtro a tali informazioni, il fact checking, notizie, emozioni, sensazioni, punti di vista, fatti, news e fake news. Cartella Clinica Digitale e Centrale Areamediacal H24. Parleremo anche di Banca delle Visite e dell'Istituto GIST con l'idea di costituire un polo sanitario intorno a FeditalImprese Piemonte anche per la prenotazione delle visite e l'archiviazione elettronica della cartella clinica digitale

• 23 Maggio h. 18:30 - 21:30 presso Centro Sporting RistoMusic Corso Appio Claudio, 116 Torino

**L'IMPRENDITORE 4.0 TRA FINANZA, FISCO E CULTURA... Interverrà marco Tullio Barboni, scrittore, regista e sceneggiatore RAI anche per note serie televisive e film**

Tra cinema e letteratura, Marco Tullio Barboni, ci introdurrà un percorso di introspezione attraverso la proiezione del cortometraggio IL GRANDE FORSE per la sua stessa regia e poi sarà presentata l'opera letteraria "A Spasso con il mago Merlino ed io" Viola Editrice. Racconta di un sogno, di un dialogo intriso di magia e di uno splendido cane che non è più su questa dimensione. La sua fisionomia, la sua indole, i sentimenti che ha ispirato e la prodigiosa attitudine a cogliere impalpabili percezioni di cui era dotato affiorano nel cortometraggio "Il grande forse" del quale è stato uno degli interpreti. Il cortometraggio rappresenta quindi un interessante "prequel" alla lettura del libro, l'uno e l'altro pervasi dall'alone di mistero di cui è inevitabilmente ammantato quell'"essenziale invisibile agli occhi" cui si riferiva Antoine de Saint-Exupéry nel suo "Il piccolo principe" e che "A spasso con il mago. Merlino e io" indaga con ironia e con tenerezza, supportato dal più essenziale e invisibile dei sostegni: l'amore. In questo caso quello dell'autore per il suo cane

Ai primi 30 che prenoteranno l'incontro sarà omaggiata una copia gratuita del volume con dedica

• 6 Giugno h. 18:30 - 21:30 presso Centro Sporting RistoMusic Corso Appio Claudio, 116 Torino

**7 TECNICHE PRATICHE PER ACQUISIRE CLIENTI IN MODO PROFESSIONALE...a cura di Marco BELZANI**

Due ore con Marco Belzani per scoprire tutti gli strumenti, le tecniche e le strategie per acquisire Clienti che la maggior parte dei Tuoi Concorrenti non sognerebbe neanche. Dal MARKETING STRATEGICO a quello OPERATIVO. Dal Brand al prodotto. Dal prodotto al mercato, ... e poi dal mercato al Target oppure dal mercato al Target? ... ancora, dal target al prodotto e dal prodotto al brand. Il Funnel Marketing e la LEAD GENERATION scientifica seguendo l'analisi comportamentale degli utenti del web. Comunicazione off-line ed on-line, Ufficio Stampa, Organizzazione degli eventi

• 21 Giugno ore 17:00 presso AMBASCIATA D'EGITTO a Roma

**CULTURE A CONFRONTO... a cura di Lisa Bernardini Presidente Associazione Occhio dell'Arte**

Un omaggio al mondo egiziano e arabo in generale attraverso alcuni aspetti della cultura made in Italy. Questo il punto di partenza da cui Hajar Medhat Seifelnasr, direttore dell'Ufficio delle Relazioni culturali e didattiche dell'Ambasciata della Repubblica Araba d'Egitto a Roma, in collaborazione con l'Associazione culturale Occhio dell'Arte, aprirà i giardini e le sale espositive dell'Ufficio per un evento culturale dal titolo "Culture a confronto: l'Italia omaggia l'Egitto", percorsi visuali e sentieri sonori all'interno di un frame comunicativo, di apprendimento e di confronti interculturali. Ovviamente ampio spazio agli ospiti per matching e contatti anche per l'organizzazione di eventi diplomatici

• 4 Luglio h. 18:30 - 21:30 presso Studio Lauria in Via Lancia. 91/A Torino

**INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE...**

a cura di Anthony Peth, Conduttore di La7 e di Marcello Noce della camera della moda Italo-Maltese

Lo scenario europeo ed extraeuropeo. Analisi attuale dei mercati e dei Paesi. Situazione legale e fiscale. Organizzazione degli eventi nei paesi specifici con incontro di Diplomatici e Rappresentanze Governative, Banche, Università, Avvocati e Commercialisti del posto. L'e-residency dell'Estonia

• 19 Settembre 2019 h. 19:00 - 21:00

**STALKING & AUTODIFESA**

Aggiornamento sulla normativa – Casi studio – Sanzioni e Sentenze  
Differenza tra mobbing e Stalking  
Tutela e Autodifesa – L'uso degli strumenti: braccialetti elettronici, spray, kubotan  
Esercitazioni e tecniche base

• 3 Ottobre 2019 h. 19:00 - 21:00

**FINANZA AGEVOLATA & CROWDFUNDING + BANCHE (RICERCA E SVILUPPO - FONDO PERDUTO)**

• **COME CREARE UNA START-UP E/O LANCIARE UN NUOVO PRODOTTO/STUDIO**  
dalla Business Idea alla Startup, Il Progetto, chi sono i Business Angel, Normativa, Confronto tra le piattaforme di Crowdfunding, Come comunicare il proprio progetto: Pitch, Business Plan, GANTT, Comunicazione & Marketing - FINANZA AGEVOLATA

• 17 Ottobre 2019

**RECUPERO dei CREDITI INCAGLIATI e MEDIAZIONE**

Crediti incagliati e crediti inesigibili, Procedure concorsuali, lo smobilizzo dei crediti e Il Factoring, Tecniche extra giudiziali di recupero del Credito e la Mediazione, Debitore irrinunciabile, Investigazioni, Controlli e Visure, Mediazione civile e Tribunale Ordinario. Tecniche, Normative e condizioni di procedibilità

• 7 Novembre 2019

**IL SOVRAINDEBITAMENTO: LEGGE 3/2012**

La Normativa: Dubbi e Opportunità – Mutui non pagati. La donazione della casa. Debiti Personali di un socio SNC. Come funzionano le aste giudiziarie? Il Saldo e stralcio. Stratto esecutivo con minorenni. La Liquidazione del Patrimonio. Case History

• 21 Novembre 2019

**INNOVAZIONE**

Cosa vuol dire Innovare. Il processo di Innovazione Continua – modelli di Business – Business Process Management e Business Process Re-engineering.  
Il Caso IM presso il Museo dell'Auto di Torino  
L'Organizzazione, Le Figura chiave, Il Project Manager e l'importanza della gestione del lavoro e del tempo: il Gantt - Case History

• 12 Dicembre 2019

**GRAN CENA DI GALA CON MATCHING ED INVITO DI PERSONAGGI FAMOSI DEL MONDO DELL'IMPRENDITORIA**



*Ingoglia Davide e il suo Staff rappresentano un fantastico Team che si dedica con passione al settore, con professionalità specializzate a livello tecnico assuntivo, curando e seguendo con attenzione ogni rinnovo contrattuale nonché la gestione degli eventuali sinistri, mirando alla piena soddisfazione dei propri Clienti. Un progetto ideato e concentrato a realizzare un'eccellenza dove il know-how specifico e l'approfondita conoscenza del mercato permettono di creare innovazione, sviluppando proposte in grado di soddisfare le sempre nuove esigenze di mobilità e sicurezza del Cliente e contemporaneamente di produrre valore per tutti gli Operatori e Collaboratori. Rispondendo efficacemente a coloro che offrono la propria fiducia siano essi Privati, Professionisti, Imprese. **Ti Assicuro che è così!***  
**Davide Ingoglia**

### Obiettivo:

Il nostro principale obiettivo è offrire "LA MIGLIORE SOLUZIONE SEMPRE"! Questa è la nostra mission quotidiana.

Grazie alla collaborazione con molteplici gruppi assicurativi di primaria importanza italiana ed estera, i nuovi potenziali Clienti, così come quelli con i quali si è instaurato un longevo rapporto di fiducia, potranno sempre contare su proposte moderne e personalizzate per ogni specifica esigenza alla migliore quotazione economica possibile.

Oltre al prezzo competitivo è necessario offrire anche condizioni contrattuali favorevoli per tutelare adeguatamente il proprio patrimonio, fronteggiando serenamente e senza sorprese gli ostacoli che il destino può imporre.

È necessario quindi evitare che un fatto accidentale, un'imprudenza, un evento naturale o un atto doloso di terzi possano mandare in frantumi i sacrifici di una vita.

**Il Broker non vende polizze, ma soluzioni ai bisogni di sicurezza del cliente.**

### I Nostri Servizi

- Linea Persona
- RC Veicoli
- Tutela Legale
- Multirischi Privati
- Polizze Vita
- Multirischi Aziendali
- Previdenza Complementare
- Previdenza Funeraria

Sede: c/o COPERNICO  
C.so Valdocco, 2 - 10122 TO

✉ info@davideingoglia.it

🌐 www.davideingoglia.com

☎ +39 338 423 8962

## COMITATO SCIENTIFICO

**Francesco D'Alessandro**, direttore responsabile, imprenditore settore digital, giornalista,  
**Vittoria De Cicco**, psicologa e mediatrice familiare  
**Fabrizio Milanese**, consulente finanziario  
**Franco Antonio Pinardi**, Presidente Tribunale Arbitrale ILS  
**Lorenza Morello**, giurista d'impresa  
**Elena Greco**, commercialista  
**Silvia Simonini**, commercialista  
**Luca De Lauro**, commercialista  
**Stefano Barreri**, commercialista  
**Armando Francia**, avvocato  
**Bruna Soave**, avvocato

**Tiziano Ottavi**, avvocato  
**Paolo Giordani**, avvocato, Presidente IDI Istituto Diplomatico Internazionale  
**Ivana Posti**, conduttrice, presentatrice e dj  
**Massimo Simonini**, autore letterario e drammaturgo  
**Ernesto Bodini**, giornalista medico-scientifico - Biografo - Opinionista - Critico d'Arte  
**Patrizia Faiello**, giornalista e Responsabile Ufficio Stampa di Fox Production & Music Television Italian e Alpha Records Management  
**Paolo Brambilla**, giornalista economico-finanziario  
**Silvia Nicolardi**, counselor e consulente olistico



**Francesco D'Alessandro**  
direttore responsabile

### FEDITALIMPRESE INNOVAZIONE NEWS ECONOMIA FINANZA DIGITAL & STARTUP Rivista e Format media TV, RADIO, WEB

registrato presso il Tribunale di Torino  
n.18479/2018 del 02.11.2018  
RG n. 29130/2018  
Registrazione ROC n. 32232/2018  
in vendita e in abbonamento € 2,50  
arretrati € 2,50 + costi di spedizione

**Editore:** GREENGO S.r.l.,  
P.zza G. da Fabriano, 15 - 00196 Roma

**Concessionaria della Pubblicità:**  
GREENGO SRL (ResultsAdv.it)  
info@resultsadv.it - tel. 377.5432760

**Stampa:**  
CDM Servizio Grafico S.r.l. - Collegno (TO)





**COUNSELING** GIOIA **SERENITA'** SPIRITO **CORPO** PAURA CUORE  
**EQUILIBRIO** AMORE **FIDUCIA** **AUTOSTIMA** STRESS  
**SIGUREZZA** PAURA **ANSIA** EFFICACE **BELLEZZA** SPLENDO **PIACEVOLE**  
**BENEFICI SPECIALE** **EVOLUZIONE** CONSAPEVOLEZZA  
**CRESCITA PERSONALE** COACH **NATURALEZZA**  
**SORRISO** **SAGGEZZA** PERSEVERANZA **SUCCESSO** TRIONFO

## Scopri come **EVITARE LO STRESS** e avere **SUCCESSO** nelle relazioni e nel lavoro

La soluzione perfetta per vivere la vita che vuoi  
con il metodo numero Uno  
per Star "Sempre" Bene ed essere Felice!



**Studio Dott.ssa Elena Beltramo**  
Counselor Supervisor - Armonizzatrice Familiare

Cell. 366 68 155 28 - Via A. Saffi 28 Torino - C.so Italia 8 Piobesi T.se  
[www.starsemprebene.it](http://www.starsemprebene.it) [info@starsemprebene.it](mailto:info@starsemprebene.it)

## **Riccardo Troiano Welfare Aziendale**

### Convenzione con Feditalimprese

#### **A chi è destinato:**

alle imprese italiane, con particolare attenzione alle PMI

Scegliere un piano di welfare vuol dire:

Valorizzare le risorse umane | Risparmio per l'azienda | Aumento della produttività



#### **Affidati a noi, faremo crescere la tua PMI**

Tra i vantaggi elencati da diverse ricerche di settore emerge la possibilità di trattenere più agevolmente i migliori talenti, con costi minori per la ricerca e selezione del personale.

#### **I VANTAGGI DEI FLEXIBLE BENEFIT**

- ✓ Massima personalizzazione pacchetto Benefit per PMI
- ✓ Ogni dipendente può scegliere in base alle proprie esigenze
- ✓ Grazie agli incentivi statali non costituiscono reddito
- ✓ Politiche retributive più vantaggiose da entrambe le parti
- ✓ L'outsourcing agevola l'azienda nella gestione del welfare aziendale

#### **Contatti:**

Cell. 347.12.31.160 | Mail: [r.troiano@healthitalia.it](mailto:r.troiano@healthitalia.it) | [www.riccardotroiano.it](http://www.riccardotroiano.it)

Seguimi anche su:



Riccardo Troiano  
Esperto in Tutela della Salute



[troianoriccardo](https://www.instagram.com/troianoriccardo)



[www.linkedin.com/in/riccardo-troiano](https://www.linkedin.com/in/riccardo-troiano)

LE  
TUE IDEE  
HANNO BISOGNO  
DEL  
GIUSTO SPAZIO

grafica editoriale  
brochure, cataloghi, depliant  
packaging  
immagine coordinata  
cartellonistica  
visual communication  
stampa digitale e offset



**Servizio Grafico S.r.l.**

via Marchesi 7 ■ 10093 Collegno (TO)  
tel. 011 32 94 818 ■ fax 011 32 94 754  
e-mail [info@cdmto.it](mailto:info@cdmto.it) ■ [www.cdmto.it](http://www.cdmto.it)