

NEWS

Imprese Valore Italia

LA RIVISTA PER IMPRENDITORI ROCK



DIGITAL & STARTUP ■ INNOVAZIONE ■ FORMAZIONE ■ SOLDI ■ TEMPO LIBERO

Rivista e format media registrato presso il Tribunale di Torino n. 18479/2018 del 02.11.2018 - RG n. 29130/2018 - € 2,50

anno 4 - numero 2 - Febbraio 2021

GROWNECTIA

STARTUP GROWTH



+464K€

Raccolti su  BACKTOWORK

GRAZIE A TUTTI

IMPRESE VALORE ITALIA in PARTNERSHIP con:



#RIPARTIAMO INSIEME

SCOPRI IL BONUS PUBBLICITA'

Il Credito d'Imposta per chi investe
in campagne pubblicitarie!

a chi è rivolto?

IMPRESE
LAVORATORI AUTONOMI
ENTI NON COMMERCIALI

ResultsADV

...beyond excellence

www.resultsadv.it

come funziona?

MODELLO F24
per la compensazione fiscale
27,5 MILIONI DI EURO
tetto di spesa dello Stato
VIA TELEMATICA
la procedura richiesta
PRESENTAZIONE DOMANDE
dal 1-30 settembre 2021

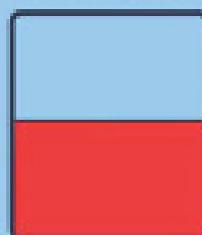


Nel 2021 potrai
recuperare fino al 50%
di tutti gli investimenti in
campagne pubblicitarie!

Art.98 del decreto legge 8 del 2020
"Cura Italia"

+39 333.3008006 / +39 377.5432760

esempio:



€ 100.000
investiti nel 2021

€ 50.000
credito d'imposta





Francesco D'Alessandro
Direttore responsabile

L'EDITORIALE DEL DIRETTORE

Imprese Valore Italia è ormai una grande rete di imprese e professionisti, reale, concreta, attiva, partecipativa! Tra i grandi nomi associati troviamo Stellantis (già FCA), Teelcontrol, FINDER, REAR e grandissimi investitori del panorama economico nazionale ed internazionale.

L'importanza di fare rete! Questo era il mio obiettivo qualche anno fa e questo oggi è il motivo del mio orgoglio. Da un lato associazione datoriale di servizi anche con CAF e Tribunale Arbitrale interni, dall'altro Business Matching relazione e referenziale e trasversalmente la Web Radio e la Web TV con ascolti record e con podcast all'americana che vengono diffusi ogni giorno tra milioni di contatti social a target, e la Rivista mensile regolarmente registrata in Tribunale (e con l'editore Greengo Srl ResultsAdv.it al ROC). Il nostro Socio Marco Di Valentino che addirittura ha chiuso un grande contratto commerciale con persone dell'India che lo hanno conosciuto ascoltando la nostra radio. Insomma **esserci** ed essere ovunque è il mio motto e deve essere il nostro motto. Ancora da sottolineare il successo di Grownnectia nella quale io stesso come imprenditore/investitore ho investito ed ora sono socio con Massimo Ciaglia, ceo e founder di Grownnectia, cui dedico la copertina per il grande e meritato successo, ottenuto con la campagna di Crowdfunding, e questa intervista. Massimo interviene spesso ai nostri incontri e ne organizza anche lui stesso tantissimi. Ma per goderne a pieno dei benefici va seguito e richiede un minimo sforzo da parte di tutti: esserci, proporsi. Come fai a non proporti quando nel nostro gruppo di Imprese si evidenziano tali eccellenze come investor e mentor che parlano di fatti reali. Gente che ha già costruito qualcosa. A Massimo ho voluto porre alcune domande:

Massimo, come nasce Grownnectia?

Grownnectia è il risultato di anni di lavoro come imprenditore, come investitore e come mentor. Tutte queste esperienze mi hanno permesso di conoscere a fondo il settore startup. Analizzando il mercato italiano, ho sentito la mancanza di player

strutturati in grado di supportare le startup fin dalle prime fasi di vita, da quando il loro progetto di business è solo un'idea. Così, con Grownnectia, ci siamo focalizzati nel dare supporto alle startup in fase pre-seed.

Qual è la mission di Grownnectia?

Il nostro compito è quello di aiutare le startup in fase pre-seed in un percorso di crescita, seguito da un team tra i più noti in Italia. Le accompagniamo nella fase di validazione e costituzione della startup, fino al lancio sul mercato. Il nostro obiettivo, è quello di diventare i leader in Europa per la fase pre-seed, entro 5 anni. Apriremo una serie di innovation hub nelle principali città italiane ed europee. Si tratterà di veri e propri centri di eccellenza, in grado di attrarre idee e lanciarle sul mercato. Abbiamo già aperto alcune delle nuove sedi, come Verona, mentre altre apriranno a breve. Per il 2021 abbiamo in programma di approdare a Barcellona e a Londra. Inoltre, è presente nei nostri percorsi una parte di Academy in cui formiamo gli startupper.

Il nostro obiettivo è che, una volta completato il percorso di incubazione o accelerazione, siano capaci di procedere autonomamente.

Le aziende che sono nella fase iniziale o di sviluppo, che tipo di supporto devono ricercare esternamente?

Ogni azienda dovrebbe circondarsi di professionisti in grado di supportare la crescita e lo sviluppo del progetto.

Sto parlando di persone che possano prendere a cuore le sorti dell'azienda e che vogliono condividere la stessa mission, per uno sforzo unanime che guardi nella stessa direzione.

In base agli obiettivi, si dovrebbe andare a cercare delle professionalità complementari al proprio business, che vadano a colmare le carenze in termini di competenze e know how, che inevitabilmente sono presenti in ogni azienda. Noi di Grownnectia, ad esempio, forniamo un supporto concreto alle startup che si rivolgono a noi, offrendo un servizio completo: dal marketing al legal, dal Business Plan alla preparazione

della fase di fund raising con il nostro Pitch Day.

Il Pitch Day è un evento a cui diamo l'accesso solo alle migliori delle nostre startup e permette l'incontro con il nostro network.

Grownnectia offre anche servizi di consulenza alle startup, tra cui il pitch e il business plan a prova di investitore. In quale fase consigli di preparare questi documenti? Perché è importante per le startup farsi aiutare a redigere questi documenti in modo professionale prima di presentarsi davanti ad un investitore?

Si tratta di aspetti fondamentali per le startup, perché un pitch efficace e un business plan corretto e completo possono davvero fare la differenza in fase di fundraising. Si tratta di saper vendere la propria idea, su cui ogni startupper crede fino in fondo. Per questo, noi di Grownnectia abbiamo studiato questi servizi. wOltre ad una prima attività di analisi e brainstorming insieme agli startupper, andiamo a sviluppare dei documenti che siano in grado di risaltarne le potenzialità. Inoltre, sottoponiamo i nostri startupper allo Stress Test, cioè li mettiamo nella stessa condizione in cui si troveranno quando dovranno pitchare di fronte a dei potenziali investitori. Così da prepararli al meglio e farli arrivare pronti. Si tratta di due documenti imprescindibili per affrontare qualsiasi strategia di fundraising, quindi il mio consiglio è quello di completa-



Francesco D'Alessandro

Founder & CEO Fly Free Airways
Pres.Naz. Imprese VALORE ITALIA

re la fase di validazione, per poi avere tutte le informazioni necessarie a sviluppare sia l'elevator pitch che il business plan.

Grownnectia accompagna le startup incubate o accelerate fino alla raccolta di capitali. Qual è l'approccio in fase pre-seed per portare le startup davanti agli investitori?

E come aiutate quelle che escono dal programma di accelerazione a raccogliere capitali?

Il nostro percorso di pre-accelerazione PAY4GROWTH® PRE-SEED dura 6 mesi ed è composto da 6 fasi principali, che ci permettono di accompagnare gli startupper che prendiamo sotto la nostra ala fino al traguardo del pitch day. La prima importantissima fase è quella di strategia e digital identity che, per quanto riguarda il nostro percorso, si conclude dopo un mese

di lavoro. Durante il secondo mese, invece, ci si può dedicare alla delicata fase di validazione, apportando degli aggiustamenti al progetto iniziale in caso di necessità o ricorrendo al pivoting. La fase successiva è quella di sperimentazione, che porta allo sviluppo dell'MVF (Minimum Viable Funnel) e dell'MVP (Minimum Viable Product), per proseguire poi con la costituzione della startup e la realizzazione di un business plan. Gli ultimi due mesi del percorso prevedono la creazione di un funnel AAARRR, approssiandosi al mercato degli early adopters, per poi concludere con lo studio delle strategie di fundraising, per presentarsi agli investitori con un business model validato e una prima traction. Le startup più meritevoli che escono dai nostri programmi, hanno la grande opportunità di partecipare al Pitch Day, l'evento organizzato da Grownnectia per permettere agli startupper di presentarsi direttamente di fronte ad una

platea di rilievo composta da fondi d'investimento, investitori e business angels, per mettersi alla prova e verificare il risultato di mesi di duro lavoro. Recentemente, abbiamo anche sviluppato un servizio ad hoc per le startup che desiderano trovare fondi attraverso le opportunità offerte dalla finanza agevolata, aiutando gli startupper a predisporre tutto il necessario per partecipare a bandi ed ottenere contributi, fondi ed incentivi fiscali.

Sappiamo che è partito da pochi giorni la IV edizione del Pay4growth Validation, il programma di incubazione che in soli tre mesi permette di validare la propria idea di business. In proposito, quali sono i requisiti per essere selezionati?

Sì, sono state riaperte da poco ed è un'importante opportunità per chi ha un'idea di business e ha necessità di metodologie e strumenti per validarla. Il programma è suddiviso in 12 sessioni tra one to one e formazione. L'obiettivo del percorso è capire se la tua idea ha un senso ed è validabile o se è meglio abbandonare il progetto evitando investimenti inutili. Il percorso si concluderà con l'accesso delle migliori startup al pitch day finale con il nostro network di investitori e fondi di primissimo livello. I requisiti che saranno oggetto di valutazione dai nostri mentor sono sicuramente: il team, il time to market, il problem solution fit, il problem market fit, il livello TRL sul MVP, il livello di competitività sul mercato (presenza della concorrenza, indice di innovazione e impatto sul mercato esistente). La migliore startup, che verrà selezionata, avrà l'intero percorso sovvenzionato da Grownnectia, perché noi crediamo nelle idee che seguiamo.

Qui maggiori dettagli: <https://www.grownnectia.com/pay4growth-validation-landing/>
Grazie Massimo, un piacere averti intervistato! Un messaggio personale, in chiusura quindi, a tutti gli associati ed imprenditori: ecco cosa intendo per "fare rete" e quando parlo dell'importanza di partecipare agli incontri. Da diversi anni sono nate centinaia di sinergie, startup, rapporti di partnership e collaborazione tra gli associati. Credetemi chi non ci è riuscito è perché non ha partecipato e ad un certo punto ha gettato la spugna! Con moltissimi tra Voi si sono aperti mondi prima inesplorati prima. Ma la verità è che bisogna esserci e bisogna partecipare attivamente, promuovendosi e promuovendo la rete! Se ciascuno di noi, al prossimo evento, chiede ad un solo amico di partecipare, saremo in mille!

Prossimo appuntamento per venerdì 19 marzo ore 18:30 per parlare del grandissimo progetto FLY FREE AIRWAYS ...Vi aspetto numerosi, registratevi qui: <https://bit.ly/2OqXNkc> Grazie!





Ing. Mario Stigliano
Consulente aziendale Sicurezza,
Ambiente, Qualità.

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Come reagire in tempo di crisi e quali occasioni puoi cogliere / Parte 2

In Italia ci sono aziende che viaggiano alla velocità della luce e fatturano cifre astronomiche.

Un articolo del Corriere della Sera sulla catena di supermercati Esselunga fondata nel 1957 da Bernardo Caprotti parla di un fatturato di 8,1 miliardi di euro nel 2020 e nell'intervista il CEO illustra un piano di sviluppo innovativo che permetterà di raddoppiare il fatturato nei prossimi anni.

Analizzando la loro azienda mi sono reso conto che hanno lavorato meticolosamente su tre elementi fondamentali che servono a trasformare una piccola attività in una vera e grande azienda:

1. Sicurezza
2. Ambiente
3. Qualità

In questo numero vi spiego come la Sicurezza è uno degli investimenti su cui le grandi aziende puntano per guadagnare e da cui le PMI devono prendere esempio.

Basta con la frase fatta che la Sicurezza è un costo! Molto spesso tante persone fanno proprie alcune idee, ma non verificano la veridicità di queste teorie.

La Cheese Company, azienda che lavora e commercializza prodotti caseari, ha attuato una strategia integrata per la gestione della sicurezza sul lavoro. I risultati certificati parlando del 40% di riduzione degli incidenti sul lavoro e un incremento della produzione del 25%. I numeri parlano da soli.

Anodica Trevigiana, azienda che lavora l'alluminio per produrre eleganti maniglie, ha investito 200.000 € per installare un modernissimo robot eliminando gli sforzi ripetitivi dei lavoratori e aumentando immediatamente la produzione, ammortizzando in 24 mesi l'investimento.

Molto spesso gli imprenditori dimenticano che i ricavi più facili da ottenere sono già dentro l'azienda.

Nelle PMI, che assorbono in Italia il 67% dell'occupazione, avvengono circa l'82% degli infortuni sul lavoro. Se si infortuna un operaio avrai subito dei costi indiretti: rapporti con le autorità, aumento del premio INAIL, sostituzione dell'infortunato, ritardo nella produzione ...

E' possibile fare realmente Sicurezza e prevenzione ed è vantaggioso per l'azienda anche sotto l'aspetto economico. Per ogni euro investito in sicurezza si ottiene un ritorno di 2,2 € sono questi i numeri di uno studio europeo. Ti sembra impossibile perché hai sempre vi-

sto la Sicurezza come una zavorra per il tuo business, un obbligo normativo e qualcosa di secondario.

In realtà in una PMI può non essere immediato il ricavo economico tramite un investimento in sicurezza, ma oggi ti svelo lo strumento che dal 2015 permette alle PMI di monetizzare dopo un anno.

Il D.M. 12 dicembre 2000, modificato dal D.M. 3 marzo 2015, prevede la possibilità per le aziende di risparmiare sul premio assicurativo INAIL in base al numero di lavoratori dell'azienda:

- Fino a 10 lavoratori, la riduzione è del 28%
- Da 10 a 50 lavoratori, la riduzione è del 18%
- Da 51 a 200 lavoratori, la riduzione è del 10%
- Oltre 200 lavoratori, la riduzione è del 5%.

Maggiore è il rischio infortunistico della tua azienda è maggiore sarà il beneficio che ot-

terrai investendo in sicurezza.

Un'azienda metalmeccanica composta da 3 operai e 1 impiegato con la riduzione del premio INAIL del 28% tramite lo sconto con il modello OT23 risparmierà mediamente 700 euro all'anno.

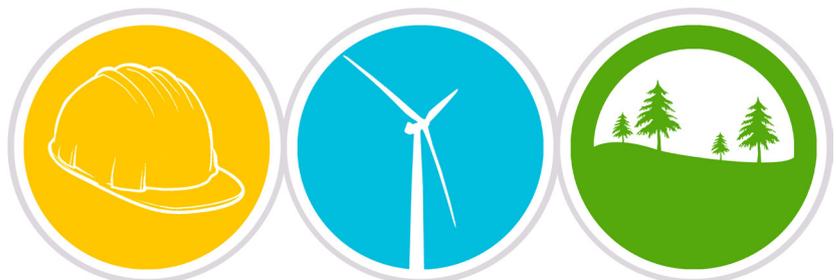
L'invio della richiesta di riduzione del premio tramite il modello OT23 è scaduto il 1° marzo, ops giusto qualche giorno fa' e non hai fatto in tempo. Non preoccuparti hai a disposizione tutto il 2021 per fare un intervento per richiedere la riduzione del premio nel 2022.

Non aspettare, richiedi la tua consulenza per esser già pronto per il 2022 e migliorare le condizioni di salute e sicurezza nella tua azienda.



**Centro di Formazione Primo Soccorso BLSD
Vendita Defibrillatori e interventi per riduzione
premio INAIL OT23**

www.AccademiaPrimoSoccorso.it



Studio Stigliano



Guida Sicura Supercar

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



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**



Dott.ssa Lorenza Morello
giurista d'impresa

“IL DECRETO RILANCIO E LA SITUAZIONE REALE”

Si fa un gran parlare di patto di quota lite, specie a sproposito. Cerchiamo di fare chiarezza. La contingent fee (negli Stati Uniti) o la conditional fee (in Inghilterra e Galles) è il compenso per la prestazione di servizi legali stabilito in modo che il pagamento sia dovuto solo laddove venga raggiunto un risultato favorevole per il cliente. E' definito come “la tariffa pagata per un servizio legale solo se la causa si conclude favorevolmente, o è vantaggiosamente risolta in via stragiudiziale... I “contingent fees” sono solitamente calcolati in una percentuale netta su quanto percepito dal cliente vittorioso. Nel sistema giudiziario inglese, si utilizza l'eloquente espressione No win no fee. Si tratta di un patto di quota lite tra l'avvocato e il cliente: il solicitor accetta di patrocinare il cliente con la consapevolezza che, se la causa sarà persa, non riceverà alcun compenso. Al contrario, se l'avvocato fa vincere la causa al cliente, egli verrà pagato interamente sulla base del tariffario forense o delle ore lavorative impiegate, con in più un compenso aggiuntivo. In Inghilterra, la quota lite deve consistere in una percentuale non superiore al 100% del normale onorario; negli Stati Uniti, l'avvocato riceve invece una percentuale del risarcimento ottenuto in favore del proprio cliente. Il patto di quota lite rende più agevole per le persone meno abbienti far valere i propri diritti civili, poiché usualmente per intentare azione legale si dovevano preventivare costi elevati legati solo alla difesa tecnica. In ogni caso, poiché questo patto è altamente rischioso, pochi attorneys decideranno di proporlo se non sono piuttosto certi dell'esito favorevole della causa. Nel 2004, le contingent fees erano ammesse nei seguenti Paesi: Australia, Brasile, Canada, Repubblica Dominicana, Francia, Grecia, Irlanda, Giappone, Nuova Zelanda, Regno Unito e Stati Uniti. Recentemente sono state introdotte anche in Belgio e in Italia (c.d. Decreto Bersani del 2006). struttura del Il cliente non deve pagare gli

onorari dell'avvocato se questi perde la causa. Se il cliente riceve un risarcimento in virtù di un arbitrato/conciliazione o di un provvedimento favorevole del giudice, l'avvocato riceve un compenso calcolato sul risarcimento. Le percentuali di compenso dell'attorney variano da paese a paese, addirittura all'interno di diverse giurisdizioni locali. Nella U.S.A., ad esempio, gli onorari sono generalmente stabiliti contrattualmente tra l'avvocato e la parte, ma essi sono limitati da normativa locale in base alla loro “ragionevolezza”. Ad esempio, il Miss. Rule of Prof'l Conduct 1.5. calcola i compensi come una percentuale dell'eventuale risarcimento ottenuto dal cliente vittorioso giudizialmente o stragiudizialmente. La percentuale concessa è soggetta alle regole etiche e deontologiche della professione e, in molti casi, sono limitate dagli statuti professionali. Nel Regno Unito, invece, il cliente deve l'onorario base (calcolato su tariffario o per ore lavorative), più un compenso per il successo nella causa. L'importo dovuto per il successo è limitato al 100% della normale tariffa. La maggior parte degli avvocati, tuttavia, colloca la “success fee” tra il 25 e il 50%. La legge inglese prevede che le percentuali del patto di quota lite sono soggette al rispetto del regime legale. vantaggi:Un accordo di quota lite consente l'accesso alla giustizia a tutti coloro che non sarebbero in grado di sostenere i costi di una causa civile. Le “Contingency fees” forniscono al cliente una forte motivazione a seguire con la massima diligenza il caso del proprio cliente. In altri tipi di cause, in cui i clienti pagano gli avvocati a tariffa orarie, il successo o meno dell'azione comporta poca differenza economica per l'avvocato. Infine, poiché gli avvocati assumono il rischio economico della causa, potrebbe essere ridotto il numero di casi di speculazione. svantaggi:Le tariffe “condizionate” non garantiscono la giustizia civile, o l'accesso alle corti, perché gli avvocati potrebbero ten-

dere a seguire solo le cause con maggiori probabilità di successo. Non tutti i casi sono prevedibili: alcuni richiedono un lungo lavoro di analisi prima di poterne valutare la probabilità di vittoria. Questi casi potrebbero essere messi in disparte perché presentano fin da subito elevati costi e rischi. I patti di quota lite sono legalizzati in alcune province del Canada (tra gli altri Alberta, British Columbia – tranne nei casi di diritto di famiglia che coinvolgono la custodia o l'affidamento di minori – Ontario e Quebec). Nelle altre province canadesi, un avvocato può riscuotere una percentuale del risarcimento del cliente in caso di vittoria, ma deve farsi pagare con tariffa oraria. Regno Unito:Nella diritto inglese, le tariffe “condizionate” hanno causato numerose controversie nel 19esimo secolo – in particolare il caso Swynfen Will – poiché esse violavano antichi divieti contro il conflitto di interessi nell'assistenza legale. Esse furono in seguito introdotte con il Courts and Legal Service Act del 1990 (section 58), ma gli strumenti legali vennero fissati solo nel 1995. Inizialmente, la “tariffa sul successo”non poteva essere chiesta alla parte soccombente, ma il 1 aprile 2000, la sezione 27 dell'Access to Justice Act del 1999 ha modificato il Courts and Legal Service Act del 1990 proprio in questo senso. La normativa che accompagnava quella modifica legislativa (il Conditional Fee Agreements Regulations del 2000) non era affatto chiara, e il risultato fu un grosso incremento della litigiosità. Il 1 novembre 2005 questa normativa venne revocata, e ora è molto più semplice far uso del patto di quota lite. Caso diverso è quello della Scozia, dove è legittimo prevedere che l'avvocato venga pagato solo se vince la causa (speculative action) ma non è consentito fissare una percentuale su quanto percepito dal cliente vittorioso come onorario aggiuntivo. E' comunque stato lecito fino al 1990 concordare un aumento della tariffa in percentuale in caso di successo dell'azione (Law Reform – Miscellaneous Provisions – Scotland – Act 1990 s. 36).

Ciò implica che il cliente e l'avvocato abbiano già concordato una tariffa iniziale. Stati Uniti: La maggior parte delle giurisdizioni statunitensi proibiscono il ricorso al patto di quota lite in materia di famiglia e penale, come chiarito dal Rule n. 1.5 (d) del "Model Rules of Professional Conduct of the American Bar Association". Le "contingency fees" sono ormai standar-

dizzate nei casi di responsabilità civile, mentre sono meno utilizzate in altri tipi di cause. Raramente, la tariffa "condizionata" equivale al 100% o più del risarcimento ricevuto: in molte giurisdizioni questa percentuale è addirittura illegale. Un'eccezione notevole è costituita dal Nevada, nel quale la quota lite è comune utilizzata anche in procedimenti penali.



Carrozzeria Tagliente dal 1976
Convenzionata con le maggiori compagnie assicurative

Competenza, Tecnologia, offerta MultiServizi
Gestione completa del sinistro
Liquidazione diretta da parte della Compagnia
Soccorso stradale
Servizi per le aziende
Noleggio
Vettura sostitutiva



CARROZZERIA AUTORIZZATA ALFA ROMEO

Via Monginevro, 274 - 10142 Torino
Telefono: 011- 770.11.77 - 011.770.83.83
www.carrozzeriatagliente.it info@carrozzeriatagliente.it



Alfio Bardolla
Financial Coach | Imprenditore | Investitore
| Autore di Bestseller

COME OTTENERE RISULTATI CON LA MORNING ROUTINE

Per poter diventare libero finanziariamente, devi mettere dedizione, impegno, sforzo e voglia di imparare nella tua quotidianità ma, soprattutto, devi modificare ciò che hai fatto fino ad oggi attraverso una Morning Routine. La maggior parte delle persone che raggiungono i propri obiettivi, come ad esempio Richard Branson, ha ottenuto risultati straordinari creando le giuste abitudini. Non esiste una soluzione uguale per tutti, perché ogni persona è diversa e deve trovare la propria, ma ci sono alcuni punti da cui anche tu puoi partire. Quello che ho imparato in questi anni è che tutti hanno una routine mattutina che va dalle 5 alle 7, le ore più preziose della giornata. Svegliarsi a quell'ora, infatti, ha un impatto positivo sulla capacità di ognuno di noi di rimanere focalizzato e di perseguire obiettivi a lungo termine. Non solo, ti permette di lavorare e sviluppare queste tre macro aree: Visione: lo scenario che immagini per te nel futuro, dove vuoi andare, come vuoi essere. Puoi fissare in piena libertà quali sono i tuoi obiettivi. Tempo: hai 2 o 3 ore in più per occuparti in tranquillità di tutto ciò che davvero conta. Energia: è il tuo carburante, nonché la risorsa che ti permette di andare avanti e di farlo con ritmo, entusiasmo, carica e passione. Avere una morning routine non ti porterà a risultati straordinari in tempi brevissimi, ma l'importante è iniziare e non demordere. Hai mai sentito parlare della regola dell'1%? 1% di progresso + costanza + tempo = successo. Fare ogni giorno un'azione, piccola, anche per pochi minuti, coerente con la tua visione, renderà la tua vita migliore e sempre più vicina a quella che immagini. Aiuterà a rinforzare in te l'identità della persona che vuoi diventare. Ecco un esempio pratico per te: se nella tua visione hai deciso di essere in forma e con un fisico atletico, avrai di sicuro già pensato di mangiare in modo sano ed equilibrato e di fare allenamento almeno tre volte a settimana. Cosa fare quindi? Comincerai la tua rou-



tine facendo una piccola azione ogni giorno, anche nei giorni "liberi", magari qualche minuto di stretching o una passeggiata veloce in mezzo alla natura. Ogni scelta che farai sarà infatti un piccolo passo, un 1% in più, verso la versione migliore di te. Ricorda, però, che nulla dà risultati immediati. Qualsiasi obiettivo si raggiunge per piccoli passi. Tutto questo è essenziale per rimanere allineato con la tua visione e con la lista di priorità dove vuoi mantenere il tuo focus. Fai come i ricchi: scrivi i tuoi obiettivi perché questo ti aiuta a concentrarti sulle tue ambizioni, rendendole più concrete e, dunque, più raggiungibili, sprestando meno tempo ed energia. Come puoi scegliere gli obiettivi da scrivere? Innanzitutto in base alla tua visione. Poi puoi basarti su quelle che io chiamo le

attività Ultra High Emotional Value e Ultra High Money Value: le prime consentono di vivere emozioni indimenticabili; le seconde di portare il tuo reddito a un altro livello. Quanto ci vuole per formare un'abitudine? Per trasformare un'azione in abitudine servono 21 giorni, secondo la teoria degli anni 60 dei più famosi coach americani, o 66 giorni, in base a ricerche più recenti. In ogni caso direi un tempo più che ragionevole visti i benefici. C'è un ultimo consiglio che voglio darti per fissare la tua nuova abitudine. Si chiama "Regola dei 2 minuti" ed è di James Clear: Se vuoi consolidare una nuova abitudine, è necessario che i primi due minuti dell'azione che intendi compiere siano semplici. Altrimenti, più che un'abitudine, avrai a che fare tutte le volte con una sfida. Si tratta di stabilire una sorta di "rituale" in linea con la tua nuova abitudine, che ti consenta di percepirla subito come piacevole e vantaggiosa. "Morning Routine", "Regola dell'1%", "Focus-list" e "Regola dei 2 minuti": ora che ti ho dato tutti questi spunti, sei pronto per cambiare la tua vita partendo dalla creazione delle tue nuove abitudini. Se ti interessano argomenti di Crescita personale e finanziaria, Immobili, trading o Business seguimi su www.alfiobardolla.com.





Dott. Carlo Carmine
Autore Bestseller, Speaker Internazionale,
Imprenditore nella Tutela Patrimoniale

IMPRENDITORE E PROTEZIONE PATRIMONIALE: come agire nel 2021

Se sei un imprenditore di successo, oggi hai un solo obiettivo: difendere il tuo patrimonio.

Questa, infatti, è la priorità di tantissimi imprenditori, soprattutto nell'ottica di quanto sta accadendo oggi, perché la crisi economica generata dal Covid sta cambiando radicalmente le priorità di tutti.

Proprio Doxa, in un'indagine che ha coinvolto un campione di oltre 2.500 imprenditori, ha evidenziato come alla luce di questa emergenza, per il 47% degli intervistati, sia cresciuta l'esigenza di tutelare il patrimonio. Da oltre un ventennio CFC Trustee S.p.A. si occupa di tutelare il patrimonio degli imprenditori grazie allo strumento del Trust, che in una situazione così complessa e instabile può garantire la giusta protezione per non perdere quanto fino ad ora costruito nella vita.

Il Trust, oggi, è il miglior strumento, nonché il più completo, per difendere, gestire e tutelare il patrimonio.

Ancor più del Fondo Patrimoniale, delle Assicurazioni, dei Patti di Famiglia e più dei tanti strumenti anche di natura societaria che, essendo rivolti alla gestione di tematiche specifiche (famiglia, impresa, investimenti), non permettono una protezione eterogenea dei tuoi beni. Persino l'utilizzo congiunto di tutti gli strumenti giuridici appena citati non garantisce la protezione patrimoniale ad ampio spettro che invece permette da solo il Trust.

Ma scopriamone il perché con Carlo Carmine, presidente di CFC Group e founder della CFC Trustee nonché autore Bestseller Amazon di "Difendi i tuoi soldi per sempre con il Trust" (qui per ottenere una copia gratuita www.cfctrustee.net/trust-il-libro).

Una scelta comune agli imprenditori di successo. Non sono pochi i grandi imprenditori italiani che si sono avvalsi del Trust per perseguire i propri interessi, gestire i propri averi e assicurare un futuro alla propria famiglia.

Brunello Cucinelli, stilista ed imprenditore italiano tra le persone più ricche d'Italia secondo Forbes con un patrimonio di 1,5 miliardi di

Euro, intervistato sul tema già 5 anni fa ha dichiarato che la scelta di aver istituito un Trust con cui ha devoluto la totalità delle partecipazioni della propria azienda a favore dei suoi eredi lo ha reso felicissimo perché in questo modo l'azienda non si "inchioda", ognuno ha il suo ruolo, lui può disporre come vuole dell'azienda ma la scelta di destinare le partecipazioni sociali a favore delle figlie, beneficiarie finali del Trust, è irreversibile.

Anche Domenico Dolce e Stefano Gabbana fondatori di Dolce&Gabbana, tra i primi dieci gruppi italiani del lusso per fatturato, hanno recentemente optato per l'istituzione di un Trust che mira a salvaguardare gli interessi di uno dei due stilisti nel caso in cui succedesse qualcosa all'altro.

E ancora, Luca Cordero di Montezemolo ne ha istituiti due di Trust, uno nel 2013 quando era ancora Presidente della Ferrari S.p.A. e uno nel 2017, entrambi di natura familiare istituiti nell'interesse dei suoi eredi, così come anche Piero Antinori, imprenditore nell'ambito della produzione vinicola con quasi 223 milioni di ricavi nel 2019, ha scelto il Trust per la protezione del patrimonio dinastico già nel 2016.

Con la creazione di un trust familiare, denominato "Trust Piero Antinori", a cui è stata conferita l'intera proprietà della holding del gruppo Antinori, Piero Antinori ha assicurato unitarietà di gestione delle aziende agricole e tranquillità per gli asset patrimoniali per almeno 90 anni, termine massimo di durata di un trust istituito in Italia.

Perché il Trust è lo strumento giusto per gli Imprenditori?

L'idea che si ha del Trust è condizionata da credenze che ne ostacolano lo sviluppo e, a tratti, ne restituiscono una percezione negativa. Spesso, ad esempio, si crede che istituendo un Trust ci si debba spossessare di tutto. Non

è affatto così: istituendo un Trust si effettua un trasferimento formale dei beni in capo al Trustee ma il godimento di quei beni resterà in capo al Disponente, che pertanto, in concreto, potrà continuare ad utilizzarli come faceva prima.

I luoghi comuni e le false credenze sul Trust sono tante e spesso si teme che sia una scelta vincolante e definitiva, ma diversamente da quanto si pensa, il Trust è un mezzo molto flessibile che permette modifiche sia in termini di beneficiari che di contenuto del Trust, in modo semplice e senza alcun limite sia di tempo che di opportunità. Un altro aspetto che lo rende estremamente appetibile è rappresentato dal fatto che il Trust sia utilizzabile da tutti: non serve essere plurimilionari per istituire uno. Infine, concetto chiave per coloro che vogliono affacciarsi al Trust, è che quest'ultimo sia uno strumento estremamente trasparente nei confronti dell'Agenzia delle Entrate stante il riconoscimento di normativa e giurisprudenza italiana quale strumento segregativo finalizzato a proteggere il patrimonio e facilitarne la gestione in piena libertà, senza "nascondere" nulla al Fisco.

Il Trust, quindi, rappresenta davvero uno strumento valido e completo, legale e riconosciuto anche dalla Giurisprudenza italiana, per la tutela e la gestione del proprio patrimonio. Unico aspetto da tenere sempre presente è che qualora fossi orientato alla sua istituzione, il consiglio è sempre di avvalersi di Trust Company Italiane, riconosciute e strutturate, in grado di assisterti sia nella redazione dell'Atto di Istituzione del Trust (un atto di Trust "fatto male" potrebbe davvero impedire di avvalerti appieno delle possibilità che il Trust garantisce) sia nella gestione, consapevole e professionale, del Tuo Trust.

CFC Trustee
for successful people



Sergio Borra
CEO & Founder Dale Carnegie Italia

LE ABILITÀ DI UN TEAM AD ALTE PRESTAZIONI

Più che un gruppo di persone che lavora insieme, un team ad alte prestazioni è un gruppo che condivide una vision, obiettivi, metriche comuni e che collabora, si sfida e si assume la responsabilità per ottenere risultati eccezionali. Quando i membri del team possono completarsi e migliorarsi a vicenda fondendo le loro abilità, il successo arriva sempre. A lungo termine, i team con obiettivi chiari e buona cooperazione guidano i risultati aziendali. Inoltre, la soddisfazione sul posto di lavoro aumenta, i dipendenti si sentono coinvolti e tutti ne escono vincitori. Ecco perché formare squadre ad alte prestazioni è così importante, il loro impatto, infatti, genererà maggiore creatività in un ambiente fertile all'innovazione. La maggior parte dei team di successo afferma che oltre a essere piacevole e gratificante lavorare con colleghi collaborativi, l'opportunità di apportare il proprio contributo attivo nello sviluppo del potenziale del gruppo, riuscendo a imparare dagli altri e a condividere informazioni, sia fondamentale. Le caratteristiche principali dei team ad alte prestazioni includono: persone con una fiducia solida e profonda l'una nell'altra, che credono fermamente nello scopo della squadra, sentendosi libere di esprimere sentimenti e idee. Tutti lavorano in sintonia per raggiungere gli stessi obiettivi di team e individuali e sono in grado di gestire positivamente tensioni e conflitti in un ambiente rilassato e informale, dove la critica è costruttiva e i feedback sono orientati alla risoluzione dei problemi e all'eliminazione degli ostacoli. All'interno di un team altamente performante tutti hanno la possibilità di contribuire concretamente alle attività proponendo spunti e novità, mantenendo una comunicazione aperta e impegnandosi ogni giorno a migliorare le relazioni interpersonali. Un team ad alte prestazioni inoltre agisce e lavora per priorità, ruoli e procedure chiaramente definiti e infine, nessun singolo membro è più importante del team. Come abbiamo detto, i team solidi sono le fondamenta di un'organizzazione e lo sviluppo di questi richiede un impegno serio e una disciplina coerente. E quanto è importante la figura del leader in questo processo? Di seguito alcune parole chiave da memorizzare per garantire al nostro team di esaltare al massimo le proprie performance.

1. Punti di forza: I team di grandi dimensioni sono costituiti da individui che hanno talenti diversi l'uno dall'altro, culturali e di background, dove le caratteristiche di ognuno vengono messe in risalto, ad esempio il pensiero critico, la creatività, l'organizzazione, la capacità di relazionarsi. I migliori leader non solo riconoscono questi punti di forza, ma garantiscono anche che i componenti del team si apprezzino a vicenda. **2. Feedback:** I team ad alte prestazioni creano e praticano una cultura del feedback. I collaboratori forniscono e ricevono regolarmente feedback, indipendentemente dalla loro posizione, per migliorare l'efficacia della squadra e approfondirne le loro relazioni. I leader possono dare l'esempio chiedendo a loro volta feedback, rispondendo positivamente e integrando questa cultura all'interno del flusso di lavoro. **3. Impegno:** L'impegno di tutti i componenti del team è fondamentale. L'uno per l'altro, per l'organizzazione e per la propria crescita individuale. I leader possono promuoverlo assicurandosi che tutti comprendano l'importanza del loro ruolo e di come i loro punti di forza e abilità specifici possano contribuire concretamente al successo. Non si tratta solo dell'impatto individuale; riguarda anche il modo in cui ogni membro del team influenza positivamente gli altri. **4. Condivisione:** I team ad alte prestazioni imparano da tutto ciò che fanno e si impegnano costantemente a migliorare. Sono interessati allo sviluppo reciproco e implementano processi e metodi di interazione condivisi che facilitano l'apprendimento e portano a prestazioni migliori. In qualità di leader, sviluppiamo una cultura dell'apprendimento incoraggiando ripetutamente i collaboratori a condividere esperienze e novità con tutti gli altri. **5. Fiducia:** è l'attributo che definisce un team ad alte prestazioni. Questo perché la fiducia è il fondamento di ogni grande relazione. Quando riteniamo che i componenti del nostro team siano competenti e affidabili, possiamo dedicare meno tempo a preoccuparci di come verranno realizzate le attività e pensare di investire proprio quel tempo in altri progetti. I leader possono promuovere una cultura della fiducia grazie a un buon atteggiamento e guidando con l'esempio. Possiamo iniziare dando maggior autonomia a coloro che si sono guadagnati la fiducia. Il riconoscimento, infatti, incoraggia lo sviluppo. **6. Integrità:** Come abbiamo detto, è im-

portante fidarci del nostro team ed è necessario che loro si fidino di noi. Senza dubbio, la fiducia è il risultato dell'integrità delle persone. Non importa se crediamo che la nostra squadra abbia talento, tutto è assolutamente inutile senza integrità, ciò significa fare la cosa giusta per le giuste ragioni sempre, con la certezza che anche la nostra squadra farà lo stesso. **7. Empatia e rispetto:** I team ad alte prestazioni abbracciano l'empatia come principio etico, significa che un membro ha la capacità di mettersi nei panni dell'altro. Ciò è importante perché quando ci si chiede "Come reagirei se fossi in lui/lei?", si possono comprendere meglio le motivazioni dell'altro e questo aumenterà l'armonia e la collaborazione delle relazioni. Come leader, quindi, dobbiamo impegnarci a dare sempre l'esempio. Certamente durante la nostra carriera attraverseremo numerose situazioni in cui dovremo avanzare critiche costruttive, dimostrare che un percorso non è corretto o che l'atteggiamento di qualcuno non è adeguato, ma sempre con rispetto e attenzione. Se vogliamo un team unito e motivato, dobbiamo assicurarci che tutti i nostri collaboratori si sentano all'altezza. Risentimento e motivazione non possono camminare fianco a fianco.

SERGIO BORRA: AD Dale Carnegie Italia

Fondatore e CEO della sede italiana della Dale Carnegie Training, azienda leader nel Business Training & Education, presente in 86 Paesi con oltre 10 milioni di Clienti, attualmente è:

- Master Trainer e Certificatore dei Trainer Dale Carnegie Italia
- Oratore e conferenziere per diverse Associazioni di categoria
- Coach e consulente per Top aziende, nazionali e internazionali, molte delle quali inserite nella classifica dei primi 500 gruppi economici mondiali (Fortune Global 500) Le sue principali aree di intervento (one-to-one e in team) sono comunicazione, presentation skill, gestione strategica del cambiamento, strategie motivazionali e valorizzazione del potenziale, sviluppo della leadership, team building, vendita e negoziazione. In più di 30 anni di attività ha coinvolto in maniera concreta ed emozionante oltre 175.000 persone, offrendo loro profondi spunti di riflessione, motivazione e best practices immediatamente applicabili.



FLY FREE
— AIRWAYS —

- Twelve Hotel (2 notti)
- Tour di Torino in autobus turistico
- Visita al Museo Egizio + Aperitivo

250€ / 2 persone

SERVIZI EXTRA SU RICHIESTA

- Twelve Hotel (2 notti)
- Tour di degustazione vini nelle langhe
- Castello di Montaldo (spa + cena)

350€ / 2 persone

SERVIZI EXTRA SU RICHIESTA

PER INFO E
PRENOTAZIONI

+39 351 5957244

→ GIADA@FLYFREEAIRWAYS.IT



Dott. Michele Montrano
Dirigente AslTO3
Docente Università di Torino

DATORE DI LAVORO CHE ESERCITA UN'ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE IN LOCALI AFFITTATI.

A chi spetta l'adeguamento dei luoghi di lavoro ai requisiti previsti dal D. Lgs. n. 81/2008?

Il Titolo II del D. Lgs. n. 81/2008 (rubricato "Luoghi di lavoro") costituisce, tra l'altro, il recepimento della direttiva 89/654/CEE in materia di prescrizioni minime di sicurezza per i luoghi di lavoro. In particolare l'articolo 62 del predetto decreto stabilisce che "ferme restando le disposizioni di cui al titolo I, si intendono per luoghi di lavoro, unicamente ai fini della applicazione del presente titolo, i luoghi destinati a ospitare posti di lavoro, ubicati all'interno dell'azienda o dell'unità produttiva, nonché ogni altro luogo di pertinenza dell'azienda o dell'unità produttiva accessibile al lavoratore nell'ambito del proprio lavoro". Si tratta di una definizione molto ampia che viene limitata unicamente da alcune esclusioni specifiche relative ai mezzi di trasporto, ai cantieri temporanei o mobili, alle industrie estrattive, ai pescherecci, nonché ai campi, ai boschi e agli altri terreni facenti parte di un'azienda agricola o forestale.

L'art. 63 comma 1 del D. Lgs. n. 81/2008 (Requisiti di salute e sicurezza) dispone che i luoghi di lavoro devono essere conformi ai requisiti indicati nell'allegato IV, ed è affidato al datore di lavoro l'obbligo di provvedere (art. 64 comma 1, lett. a)) che i luoghi di lavoro siano conformi ai requisiti predetti.

I requisiti dell'allegato IV riguardano moltissimi aspetti che spaziano da quelli di ordine strutturale, quali ad esempio, la stabilità e la solidità delle strutture, a quelli di ordine architettonico (es. altezza, cubatura, superfici minime), o a quelli strettamente igienico assistenziali (locali di riposo, refettori, spogliatoi, servizi igienici, ecc.). Inoltre l'art. 64 comma 1 lettera c) stabilisce che il datore di lavoro "deve provvedere affinché i luoghi di lavoro, gli impianti e i dispositivi vengano sottoposti a regolare manutenzione tecnica e vengano eliminati, quanto più rapidamente possibile i difetti rilevati che possano pregiudicare la sicurezza e la salute dei lavoratori."

Molto spesso in tali luoghi di lavoro sono quindi necessari lavori di manutenzione ordi-

naria e/o straordinaria nonché lavori di adeguamento ai requisiti di cui al citato allegato IV, interventi che sono peraltro soggetti alla disciplina civilistica. Si pensi all'art. 1576 del Codice Civile che stabilisce che il "locatore deve eseguire, durante la locazione, tutte le riparazioni necessarie, eccettuate quelle di piccola manutenzione che sono a carico del conduttore".

Appare quindi lecito domandarsi chi, fra locatore e locatario (datore di lavoro), deve provvedere a garantire il rispetto dei requisiti citati nell'allegato IV dei luoghi di lavoro.

Una risposta a tale quesito ci viene data dalla recentissima sentenza di Cassazione Penale, Sez. III, 10 febbraio 2021, n. 5200.

La Suprema Corte esamina il caso di un gestore di un hotel, condannato dal Tribunale per la contravvenzione ex art. 68 comma 1 lett. b), in relazione agli artt. 64 comma 3 lett. a) e 63 comma 1 del D. Lgs. n. 81/2008. Tale condanna era relativa all'utilizzo di luoghi di lavoro non conformi alla normativa di sicurezza ed in particolare per la presenza di parapetti delle scale e delle parti prospicienti il vuoto in misura inferiore ad un metro di altezza e per la presenza di vetri delle porte vetrate e delle finestre in prossimità delle vie di circolazione, non costituiti da materiali di sicurezza.

Il gestore dell'hotel attraverso il proprio difensore propone ricorso in Cassazione adducendo diversi motivi. Ci limitiamo a quelli strettamente connessi al D. Lgs. n. 81/2008.

Il ricorrente segnala il vizio di violazione di legge per l'assenza dell'elemento soggettivo della contravvenzione contestata. Il Tribunale non avrebbe valutato una serie di dati emersi nel processo e precisamente:

- l'azienda era gestita dall'imputato in base al contratto del 28 febbraio 2014 che attestava la conformità dell'hotel alle norme, ma era di proprietà di altri; il ricorrente prese la gestione dell'hotel in buona fede;
- furono riscontrate delle irregolarità che concernevano aspetti strutturali dell'edificio, di altrui proprietà, nel quale era esercitata l'attività alberghiera e fu elevata la contravvenzione con riferimento ai parapetti ed ai vetri utilizzati.

Poiché la conoscenza dell'antigiuridicità del fatto dipenderebbe dalla conoscenza dell'allegato IV del D. Lgs. n. 81/2008, secondo la difesa il Tribunale avrebbe dovuto escludere l'elemento soggettivo del reato perché, per le conoscenze dell'uomo medio, l'imputato non avrebbe potuto sapere che l'edificio, di altrui proprietà, non era conforme alla normativa in materia di igiene e sicurezza sul lavoro; l'errore sarebbe stato determinato dall'altrui inganno. In particolare si concretizzerebbe un caso di ignoranza inevitabile della legge penale, per lo scarso livello di scolarizzazione dell'imputato, rispetto ad un reato di creazione legislativa e per la buona fede dell'imputato rispetto a quanto indicato nel contratto.

La Corte di Cassazione però non è d'accordo su tale motivo di ricorso. Segnala che il gestore dell'hotel risulta essere datore di lavoro, ai sensi dell'art. 2 comma 1, lett. b) del D. Lgs. n. 81/2008 cioè "il soggetto titolare del rapporto di lavoro con il lavoratore o, comunque, il soggetto che, secondo il tipo e l'assetto dell'organizzazione nel cui ambito il lavoratore presta la propria attività, ha la responsabilità dell'organizzazione stessa o dell'unità produttiva in quanto esercita i poteri decisionali e di spesa". Tale qualificazione non è stata contestata dall'imputato. Pertanto come datore di lavoro egli era ed è tenuto a conoscere gli obblighi di cui al D. Lgs. 9 aprile 2008, n. 81. Non può minimamente invocare l'ignoranza di tali norme, anche se relative agli allegati del decreto citato. La Suprema Corte chiama in causa la sentenza della Corte Costituzionale n. 364 del 23 marzo 1988, la quale ha stabilito il seguente principio: versa nella rimproverabile ignoranza della legge penale chi, professionalmente inserito in un determinato campo d'attività, non s'informa sulle leggi penali disciplinanti lo stesso campo. Essendo pacifica la qualità di datore di lavoro, il ricorrente ex art. 64 del D. Lgs. n. 81/2008 (Obblighi del datore di lavoro) aveva l'obbligo di provvedere affinché i luoghi di lavoro fossero conformi ai requisiti di cui all'articolo 63, commi 1, 2 e 3, e conseguentemente ai requisiti indicati nell'allegato IV.

La Suprema Corte ha ritenuto peraltro irrilevante l'attestazione contenuta nel contratto di affitto di azienda. In tema di tutela della sicurezza e della salute nei luoghi di lavoro, va applicato il principio per cui colui che subentra, in forza di un contratto di affitto di azienda, nella gestione dei locali in cui si svolge una prestazione lavorativa assume la posizione di garanzia del datore di lavoro, essendo irrilevanti le indicazioni contenute nel contratto (sentenza Cassazione Penale, Sez. III, 15 luglio 2019, n. 30927, Cisternino, Rv. 27655101: fattispecie relativa all'affitto di una struttura alberghiera in cui la Corte ha precisato che non osta, all'assunzione degli obblighi di prevenzione da parte del legale rappresentante della società conduttrice, la circostanza che, in base

al contratto, la detenzione dei locali venga ceduta nello stato di fatto e di diritto in cui essi si trovino).

Il gestore, quale datore di lavoro, è pertanto responsabile del reato di cui agli artt. 63 e 64 del D. Lgs. n. 81/2008 qualora ometta di provvedere affinché i luoghi di lavoro siano conformi ai requisiti di cui all'articolo 63, commi 1, 2 e 3, a meno che non dimostri che l'esecuzione degli interventi di adeguamento sia stata resa impossibile dal comportamento del locatore (sentenza Cassazione Penale, Sez. III, 16 dicembre 2013, n. 50597, Ribeca, Rv. 25793101 per cui, in tema di prevenzione degli infortuni, integra il reato previsto dagli artt. 374 e 389 del D.P.R. n. 547 del 1955 la condotta del datore di lavoro che, avendo ricevuto in

locazione i locali in cui si svolge la prestazione lavorativa, ometta di mantenere in buono stato di conservazione e di efficienza tali luoghi, a meno che non dimostri che l'esecuzione degli interventi di adeguamento sia stata resa impossibile dal comportamento del locatore. Fattispecie in cui la Corte ha ritenuto corretta l'affermazione della responsabilità del conduttore di un locale, adibito a supermercato, per la mancata sistemazione di un pavimento mediante opere di piccola manutenzione e di riparazione urgente, nonostante il rifiuto del proprietario di provvedere e trattandosi di opere ordinariamente consentite al primo). In conclusione il ricorso è stato dichiarato inammissibile.

LA SICUREZZA PRIMA DI TUTTO



AUTORI:

**Cav. Dott. Francesco D'ALESSANDRO
e Dott. Michele MONTRANO**

con il contributo
del Cav. Franco Antonio Pinardi,
Segretario Generale della
Confederazione Unitaria Giudici Italiani Tributari
e dei Giudici di Pace

NELLE MIGLIORI LIBRERIE ED EDICOLE



Martina Buchetti
Copywriter

INTERVISTA A ELIO MUNGO: Co-Founder di Poleecy, la startup delle micro polizze assicurative, basata sulla blockchain

La blockchain e gli smart contract stanno letteralmente rivoluzionando ogni ambito. Le

loro numerose applicazioni hanno permesso di dare una svolta decisiva ad alcuni settori, come quello assicurativo, tradizionalmente poco improntato al digitale.

Ma c'è una startup che ha saputo innovare a tal punto da riuscire a coinvolgere anche le compagnie assicurative: si tratta di Poleecy, la startup delle micro polizze assicurative.

Abbiamo intervistato il suo Co-Founder, Elio Mungo, per rivolgergli alcune domande riguardo al suo progetto e agli sviluppi del settore Insurtech.

Ciao Elio. La tua startup Poleecy si muove nel settore dell'Insurtech, un campo estremamente dinamico e all'avanguardia. Puoi spiegarci che cosa sono le micropolizze e quali sono i vantaggi dell'Instant Insurance?

Le micropolizze sono delle polizze assicurative che hanno delle caratteristiche particolari: durano poco, costano poco, hanno un wording per la parte documentale semplificato, vengono pagate tramite moneta elettronica e sono veicolate principalmente tramite canali digitali.

L'Instant insurance è quel ramo delle assicurazioni che si occupa di assicurare i clienti ovunque essi siano e in qualsiasi momento essi vogliano coprire un potenziale rischio.

Per poter sfruttare appieno di queste potenzialità, le assicurazioni devono poter coniugare il mondo tradizionale delle polizze con la tecnologia, in particolare quella legata all'IOT e all'intelligenza artificiale; proprio quello che fa Poleecy.

Come si inserisce la blockchain in questo settore? Quali possibilità offre e come è stata integrata nei processi di Poleecy?

La blockchain è una tecnologia che rivoluzionerà i paradigmi del business, con conseguenze pari, forse, solamente a quelle dell'avvento



di internet. Poleecy utilizza la blockchain in due modalità: - per la notarizzazione dei documenti raccolti dai clienti al momento della sottoscrizione;

- nell'implementazione di smart contract, che saranno l'evoluzione dei contratti assicurativi (perlomeno quelli con poche coperture e condizioni, che possono essere tradotte in algoritmi).

La tua startup ha riscosso un notevole successo: ha letteralmente rivoluzionato il settore assicurativo che, forse, è stato uno dei più restii alla digital transformation. Che cosa possiamo aspettarci, per il futuro, da Poleecy?

Poleecy continuerà nella sua missione che è quella sintetizzata dalla nostra vision: assi-

curare tutti dovunque si trovino e quando lo desiderino. Siamo e saremo molto attivi nella mobilità elettrica, dove il mondo assicurativo è molto presente per via delle evoluzioni che spaziano dai monopattini alle macchine elettriche.

Perseguiamo con il nostro obiettivo di poter gestire per tutti i nostri clienti una polizza sola, che copra le 24 ore del cliente, e che attivi diverse coperture con i trigger di sensori nel momento in cui il cliente cambia le sue attività: se in macchina un tipo di copertura, se in palestra un altro, a casa un altro ancora. Tutto regolato da sensori diversi.

Inoltre vogliamo scalare la nostra dimensione da nazionale ad internazionale.



Avv. Tiziano Ottavi,
Dott.ssa Maria Angelina Paonessa
e Dott. Simone Malizia

Studio Legale Ottavi&Partners

LUCI ED OMBRE DEL TRUST

Oggi siamo lieti di occuparci del curioso e discusso istituto del trust da sempre guardato con diffidenza dalla collettività per le sue potenzialità fraudolente.

Nonostante il medesimo strumento si presti facilmente ad essere oggetto di usi distortivi in danno alla garanzia patrimoniale dei creditori, esso ha assunto un valore aggiunto nell'ordinamento italiano date le sue significative capacità di impiego.

Invero il trust è essenzialmente un istituto giuridico di origine anglosassone mediante il quale un soggetto (disponente) trasferisce beni e diritti a un altro soggetto (trustee) che assume l'obbligo di amministrarli, nell'interesse di uno o più beneficiari, affinché si raggiunga un determinato scopo.

La finalità del trust, dunque, è quella di separare alcuni beni/diritti dal patrimonio di un soggetto per il perseguimento di specifici interessi.

Esso è diffusamente usato in ambito familiare per la tutela dei minori e dei soggetti diversamente abili in modo da destinare alcuni beni alle esigenze della famiglia, in particolare educazione ed istruzione della prole.

Si può affermare, quindi, come la giurisprudenza prevalente ritenga pacificamente ammissibile l'istituto del trust nell'ordinamento italiano quale strumento giuridico efficace e personalizzabile. Difatti, numerose sono le

pronunce sul punto che hanno tentato di delineare il corretto ambito di utilizzo di questo istituto onde evitare superficiali tentazioni di qualificarlo alla stregua di un rimedio illegale. Pertanto, lo scopo di questo breve articolo è mettere in luce tutte le possibili criticità e gli accorgimenti da dover tener presente per riconoscere un trust valido ed efficace da uno caratterizzato da intenti fraudolenti nonché gli opportuni rimedi esperibili.

Anzitutto, ai fini del riconoscimento della validità di tale strumento è necessario valutare la meritevolezza della causa concreta del trust, di norma ravvisabile nelle premesse dell'atto istitutivo e, generalmente, interessante la protezione di interessi e diritti costituzionalmente tutelati quali la famiglia e la proprietà.

Inoltre il trust non deve essere apparente.

Invero, in via meramente esemplificativa, si veda come in un caso di trust sospetto in quanto costituito asseritamente in frode ai creditori, il giudice abbia osservato come il fatto che lo stesso fosse maturato interamente nel contesto familiare e che il disponente non avesse perso interamente il controllo dei beni inizialmente conferiti in trust, riservandosi il diritto di abitarvi, non rappresentasse, da solo, indice sicuro di illiceità o del carattere fittizio dell'operazione realizzata.

Infatti, perché un trust sia apparente e cioè simulato è necessario provare, non solo che, at-

traverso la alienazione di un bene il debitore abbia inteso sottrarre il bene alla garanzia generica dei creditori, ma è necessario provare specificamente che questa alienazione sia stata soltanto apparente, nel senso che l'alienante non abbia inteso dismettere la titolarità del diritto, né l'altra parte abbia inteso acquisirla. A fronte di quanto detto, qualora ci si trovasse davanti a situazioni artificiose caratterizzate da condizioni debitorie pregresse a carico del disponente del trust che palesino non solo un grave pregiudizio nel soddisfacimento del credito ma soprattutto un intento consapevole di recare danno alle ragioni creditorie, mentre provare la nullità e la simulazione del trust richiede un'indagine sulla causa e sui reali intenti delle parti, il rimedio dell'azione revocatoria, sembra essere lo strumento più incisivo per debellare tale uso distortivo.

Attraverso tale rimedio i creditori che si ritengono lesi dall'istituzione del trust, avranno la possibilità di esercitare l'azione revocatoria, entro il termine di cinque anni dal compimento dell'atto, ai sensi dell'art. 2901 c.c., provando che il debitore (cioè colui che ha istituito il trust) fosse consapevole di arrecare pregiudizio al creditore.

www.ottaviandpartners.com

OTTAVI & PARTNERS
STUDIO LEGALE



Avv. Paolo Giordani
Presidente IDI

“IRREVERSIBILITA’ DELL’EURO” DA DRAGHI (E DALLA LEGA) NULLA DI NUOVO

Delle dichiarazioni programmatiche del Presidente Draghi al Senato del 17 febbraio 2021, i siti web dei media italiani nell'immediatezza, e poi la loro versione cartacea, hanno messo l'accento sulla frase "sostenere questo governo significa condividere l'irreversibilità della scelta dell'euro".

Lo hanno fatto, in particolare, per segnalare nel richiamo da parte di Draghi una contrapposizione con il pensiero della Lega e del suo leader, Matteo Salvini. Tanto da indurre, due giorni dopo, il quotidiano francese "Le Monde" a titolare a tutta pagina Italia: Mario Draghi pousse la Ligue à accepter l'« irréversibilité de l'euro ».

Ebbene, l'affermazione dell'irreversibilità dell'euro non costituisce certo una novità nelle parole di Mario Draghi. Basti ricordare, infatti, che, nel novembre 2011, appena assunta la presidenza della BCE - con l'Eurozona in recessione e con la speculazione che scommetteva sull'uscita dall'euro dei Paesi più deboli (tra cui Italia e Spagna) - Draghi chiese un parere giuridico al Servizio legale della BCE e, forte dell'opinione autorevole nel senso dell'irreversibilità, proprio in occasione del discorso tenuto il successivo 26 luglio alla Global Investment Conference di Londra, divenuto giustamente famoso per la locuzione "whatever it takes", affermò senza mezzi termini: "Pensiamo che l'euro sia irreversibile. E non è una parola vuota, perché nella mia premessa ho esattamente detto quali azioni sono state fatte ed esse sono state fatte per renderlo irreversibile". E non mancarono neppure azioni conseguenti. Si pensi alle c.d. operazioni non convenzionali della BCE, nate già durante la presidenza del francese Trichet, ma che hanno conosciuto un forte impulso durante la presidenza Draghi in relazione alla tempesta finanziaria internazionale. Mi riferisco, anzitutto, alle Outright Monetary Transactions (Operazioni definitive monetarie) del settembre 2012, che frenarono la speculazione solo per il loro annuncio, dato che nessuno Stato membro dell'Eurozona ha mai fatto domanda di accesso al relativo programma, che li impegnava a realizzare effettive riforme strutturali.

Ricordo, poi, il Quantitative Easing, annunciato nell'autunno del 2014 ed iniziato nel marzo del 2015, con l'enorme iniezione di liquidità nel sistema dovuta all'acquisto massiccio da parte della BCE di titoli pubblici, il che tiene bassi i tassi d'interesse

dei Paesi più deboli dell'Eurozona. Azioni che, come noto, attirarono i fulmini della Corte costituzionale federale tedesca ma, nonostante ciò, furono ritenute dalla Corte di giustizia dell'Unione europea pienamente rientranti nel mandato della BCE (sentenze 16 giugno 2015, causa C-62/14, Gauweiler e 11 dicembre 2018, causa C-493/17, Weiss). È evidente, infatti, che il collasso dell'euro minaccerebbe la stabilità dei prezzi, aspetto che i giudici di Lussemburgo hanno elevato a obiettivo di rango costituzionale (sentenza 26 ottobre 2012, causa C-370/12, Pringle). L'irreversibilità della scelta dell'euro ha un sicuro fondamento nel diritto dell'UE. Invero, i trattati costitutivi dell'Unione non prevedono l'uscita dall'euro, attualmente moneta comune di 19 dei 27 Stati membri dell'UE. Il trattato di Lisbona del 2007, attraverso l'inserimento dell'art.

50 nel trattato sull'Unione europea ha previsto la possibilità per uno Stato membro di uscire dall'Unione ma non da una sua politica (ed il recesso del Regno Unito dal 1° febbraio 2020 ne ha costituito la prima tormentata applicazione).

Né appare verosimile che uno Stato membro che uscisse dall'Unione, potrebbe poi farvi ritorno negoziando, unitamente all'adesione, delle deroghe da talune politiche.

La storia delle deroghe ("opt-out") ai trattati insegna, infatti, che esse sono ottenute in occasione delle revisioni come merce di scambio dell'unanimità richiesta per la loro firma. Pure l'aver voluto leggere nelle dichiarazioni del Presidente Draghi una stiletta al leader della Lega e l'aver ironizzato sulla risposta data da quest'ultimo in una intervista televisiva, nella quale, giustamente, rammentava che "di irreversibile c'è solo la morte", significa dimenticare che, in proposito, il mutamento di pensiero di Salvini non ha nulla a che vedere con la nascita del governo Draghi.

Basti riprendere l'intervista data ad Annalisa Chirico e pubblicata su Il Foglio del 14 ottobre 2019 (Prove di Salvini 2.0).

Alla domanda "Ci dica la verità: per lei l'euro è reversibile oppure no?" Matteo Salvini risponde: "Lo dico una volta per tutte, e poi spero che nessuno, dentro e fuori il mio partito, sollevi di nuovo questo tema. La Lega non ha in testa l'uscita dell'Italia dall'euro o dall'Unione europea.

Lo dico ancora meglio, così i giornalisti smetteranno

di alimentare fantasie strane: l'euro è irreversibile. Ciò non significa che io abbia cambiato idea su com'è nata la moneta unica: è nata male, per interessi di pochi e a vantaggio di molti". Cambiare idea è sempre legittimo, anzi è segno di maturità. Basti confrontare il Draghi della tesi di laurea alla Sapienza di Roma in Economia, nel 1970, su "Integrazione economica e variazione dei tassi di cambio", redatta sotto la guida di Federico Caffè, in cui è presente una argomentata critica del progetto allora proposto dall'ex primo ministro lussemburghese Pierre Werner, con la persona che, con mano ferma, ha guidato per otto anni la BCE e la politica monetaria dell'Unione e che, il 15 dicembre 2018, a poco meno di un anno dal termine del suo mandato, concludeva la *Lectio magistralis* in occasione del conferimento della laurea honoris causa in Economia della Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa, considerando "l'unione monetaria, conseguenza necessaria del mercato unico", come "parte integrante e caratterizzante, con i suoi simboli e i suoi vincoli, del progetto politico che vuole un'Europa unita, nella libertà, nella pace, nella democrazia, nella prosperità". Battere moneta, come noto, è un atto fondamentale nella sovranità di uno Stato.

Avervi rinunciato in favore di una istituzione di tipo federale come la BCE, con tutte le innegabili contraddizioni che ne scaturiscono in termini di deficit democratico e di deboli controlli riconosciuti ai parlamenti, europeo e nazionali - non è stata di certo una scelta facile. La si può accettare però se si riflette sull'altro concetto espresso da Draghi nelle medesime dichiarazioni programmatiche.

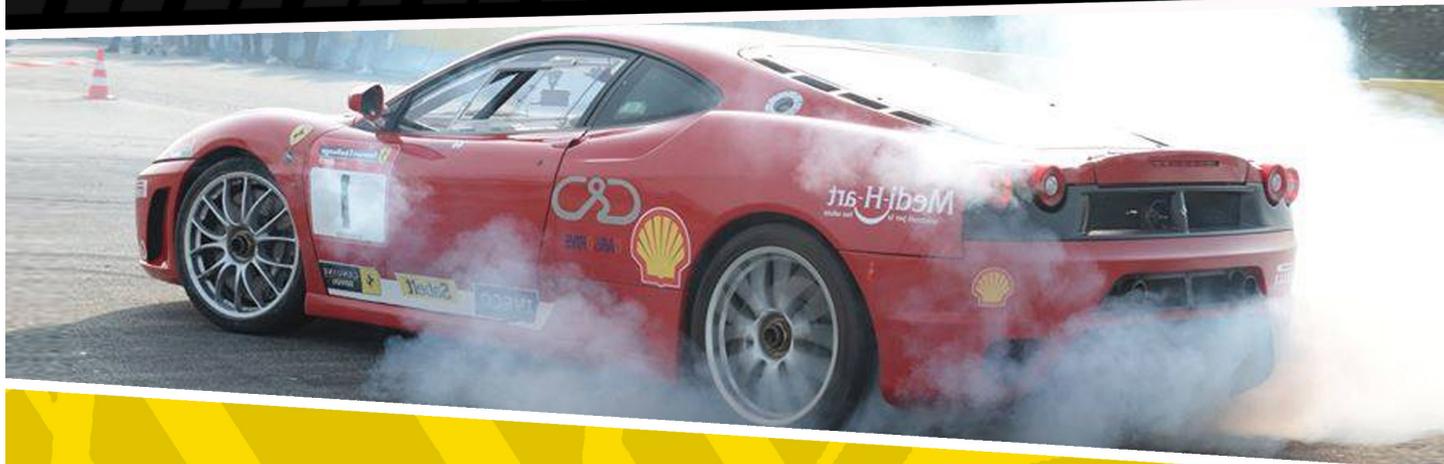
Egli, infatti, ha detto che "gli Stati nazionali rimangono il riferimento dei nostri cittadini, ma nelle aree definite dalla loro debolezza cedono sovranità nazionale per acquistare sovranità condivisa. Anzi, nell'appartenenza convinta al destino dell'Europa siamo ancora più italiani, ancora più vicini ai nostri territori di origine o residenza. Senza l'Italia non c'è Europa.

Ma, fuori dell'Europa c'è meno Italia". Per poi concludere con un bellissimo passaggio che diventerà, ne siamo certi, altrettanto citato: "Non c'è sovranità nella solitudine.

C'è solo l'inganno di ciò che siamo, nell'oblio di ciò che siamo stati e nella negazione di ciò che potremmo essere".



Guida Sicura Supercar



CORSO DA ISTRUTTORE DI GUIDA SICURA E GUIDA SPORTIVA

L'OFFERTA COMPRENDE:

- 3 Giorni Full Immersion
- 4 Date (non consecutive) concordate con il docente, dedicate ciascuna a: **Corso di Guida Sicura, Corso di Guida Sportiva, Corso di Guida su Neve e Ghiaccio, Corso di Guida Militare.**
- 7 Giornate di affiancamento (non consecutive), concordate con il docente, durante le quali si rifaranno i corsi come docente e si preparerà un argomento specifico come istruttore. Si affiancherà l'istruttore principale, si monteranno gli esercizi, si parteciperà attivamente all'organizzazione dei corsi e degli eventi e si rifaranno ogni volta TUTTI gli esercizi in pista (Simulatori e Skidcar)

La teoria e la pratica saranno riguardanti la metodologia didattica, i materiali, la comunicazione e i programmi didattici.

Scheda di valutazione intermedie e Test finale di valutazione.

SPECIALE CONVENZIONE Soci ACI e Clienti FORZA SpA



TeamFORZA

INFO E PRENOTAZIONI

+39 347.7913763

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



Avv. Armando Francia
Avvocato del foro di Torino

LA CANNABIS LIGHT E NON

La marijuana proviene dalla pianta della canapa indiana (Cannabis), e la parte che contiene la “droga” si trova principalmente nei fiori (chiamate “gemme”) e nei semi, foglie e steli della pianta. Quando viene venduta, la marijuana è una miscela di foglie essiccate, gambi, fiori e semi della pianta della canapa. È di solito di colore verde, marrone o grigio.

L'hashish è invece una sostanza stupefacente psicotropa derivata dalle infiorescenze femminili della pianta di canapa indiana; è marrone chiaro, marrone scuro o nero e viene essiccato e pressato in barrette, bastoncini o palline.

L'effetto drogante delle due sostanze è dovuto principalmente al THC (abbreviazione di tetraidrocannabinolo) in essa contenuto (l'hashish in quantità maggiore rispetto alla marijuana): il THC crea effetti psicotropi che classificano la cannabis come “droga”. Per capire il modello punitivo italiano in tema di detenzione di sostanze stupefacenti, occorre prima di tutto precisare le pene cui incorre il soggetto che tratta tali sostanze.

Secondo la legislazione attuale infatti la pena prevista per chi detiene (intesa come chi coltiva, produce, fabbrica, estrae, raffina, vende, offre o mette in vendita, cede, distribuisce, commercia, trasporta, procura ad altri, invia, passa o spedisce in transito o consegna) di qualsiasi tipo di droga è la reclusione ad sei a venti anni oltre la multa (art. 73 c. 1 Testo Unico Stupefacenti). Tuttavia, se “per i mezzi, le modalità o le circostanze dell'azione, ovvero per la qualità e quantità delle sostanze”, il fatto è di lieve entità, la pena si riduce sensibilmente, passando da sei mesi a quattro anni di reclusione (oltre la multa, cfr. art. 73 c. 5 TU Stupefacenti).

Se, poi, la detenzione è limitata a 500 mg di principio attivo nel caso di cannabis, marijuana, hashish (equivalenti all'incirca a una trentina di “spinelli” confezionati), il fatto non è punibile penalmente, ma solo a livello amministrativo e si definisce “uso personale” (DM 11.6.2006).

Occorre comunque sempre prestare attenzione perché anche una trentina di spinelli trovati con un bilancino per la preparazione delle dosi, devono fare propendere per la responsabilità penale. In generale, infatti, non si può stabilire a priori se una determinata situazione rientri nell'uso personale, nella modica quantità oppure nello spaccio di non modica quantità, ma occorre un giudizio unitario

della concreta offensività del fatto, valutando tutte le circostanze e gli indici (dai precedenti penali, al contesto, all'uso o meno di gruppo, al dato qualitativo e quantitativo): un ginepraio spesso risolto caso per caso dalla giurisprudenza.

Si è appena detto come l'effetto drogante della cannabis è dovuto dal THC: se il valore è particolarmente basso, tale effetto non si verifica (o non si verifica appieno) e la cannabis può essere venduta.

Ma quanto deve essere basso il valore del THC affinché si possa parlare di cannabis light? Secondo la legge italiana (L. 2.12.2016 n. 242), è lecita la coltivazione della cannabis sativa con THC inferiore allo 0,2%.

Inoltre il coltivatore non risponde penalmente “qualora all'esito del controllo il contenuto complessivo di THC della coltivazione risulti superiore allo 0,2 per cento ed entro il limite dello 0,6 per cento” (art. 4 c. 5 L. 242/16).

A seguito della legge del 2016, sono così sorti tutta una serie di esercizi commerciali che vendono il prodotto, i cui beni sono liberamente acquistabili: dalla inflorescenza, agli olii, saponi, biscotti, prodotti per l'igiene e gli animali, tessuti, ecc. Tutto ciò per un paio di anni, fino al 2018 quando una prima sentenza della Corte di Cassazione ha stabilito che non è possibile ritenere che la legge consenta la libera vendita delle infiorescenze, degli oli e delle resine derivanti dalla cannabis (sentenza 56737/18 poi seguita dalla n. 30475/2019): secondo i Supremi Giudici, quindi, la normativa considera lecita solo l'attività di coltivazione di canapa delle varietà ammesse e iscritte nel catalogo comune delle varietà delle specie di piante agricole, secondo quanto disposto dall'art. 17 della direttiva 2002/53/CE del 13 giugno 2002 del Consiglio Europeo, consentendo un utilizzo per finalità alimentare, di cosmesi, di bioedilizia e per la bonifica di siti inquinati. Sinceramente è difficile comprendere il ragionamento della Corte di Cassazione laddove pone (quasi) nel nulla lo spirito della L. 242/2016, consentendo la vendita della cannabis light solo per determinati settori e non altri. Inoltre, si può osservare come abbia di fatto posto nel nulla le numerose attività che erano nel frattempo sorte (anche con significativi investimenti economici).

Come ha scritto bene l'associazione Federcanapa sul proprio sito “il problema centrale è che né la normativa italiana né quella europea citano espres-

samente le infiorescenze tra le parti utilizzabili, pur non proibendole esplicitamente.

Per dare un'idea di cosa significhi questa omissione nel contesto attuale del mercato mondiale, è come se si consentisse l'allevamento di una pecora sarda senza riconoscere la produzione di ricotte e pecorini”. Tuttavia, in attesa della ennesima riforma legislativa, esistono sprazzi di giurisprudenza più sensibile sul tema, che affrontano il problema in maniera più serena, secondo criteri che appaiono meno ideologici e più improntati alla successione delle leggi nel tempo.

Così secondo la Corte di Cassazione (sentenza 31 gennaio 2019, n. 4920) la liceità della coltivazione della cannabis alla stregua della legge n. 242 del 2016 determina la liceità della commercializzazione dei suoi prodotti (e, in particolare, delle infiorescenze) contenenti un principio attivo THC inferiore allo 0,6%, nel senso che non potrebbero più considerarsi sostanza stupefacente soggetta alla disciplina del Testo Unico.

Ne consegue che se il rivenditore di infiorescenze di cannabis provenienti dalle coltivazioni considerate dalla legge n. 242 del 2016 è in grado di documentare la provenienza lecita della sostanza, il sequestro probatorio delle infiorescenze, al fine di effettuare successive analisi, può giustificarsi solo se emergono specifici elementi di valutazione che rendano ragionevole dubitare della veridicità dei dati offerti e lascino ipotizzare la sussistenza di un reato.

“La fissazione del limite dello 0,6% di THC entro il quale l'uso delle infiorescenze della cannabis proveniente dalle coltivazioni contemplate dalla legge n. 242 del 2016 è lecito” - prosegue la Corte - “rappresenta l'esito di quello che il legislatore ha considerato un ragionevole equilibrio fra le esigenze precauzionali relative alla tutela della salute e dell'ordine pubblico e le conseguenze della commercializzazione dei prodotti delle coltivazioni”. Resta, alla fine del discorso, un tema ancora molto, troppo dibattuto che ha l'assoluta necessità di un intervento politico che chiarisca definitivamente se tutti i prodotti con THC inferiore alla norma possono essere venduti o meno.

Non sarà forse nella top ten delle priorità in un momento di pandemia, ma certamente i tanti operatori del settore (dai produttori ai rivenditori finali) hanno il diritto di sapere quale sarà il loro futuro.



Dott.ssa Elena Beltramo
Counselor e fondatrice
di Starsemprebene.it

LAVORO E VITA PRIVATA SENZA COMPROMESSI UN TRAGUARDO POSSIBILE

Nell'epoca della pandemia, della recessione economica e dell'isolamento è necessario avere gli strumenti per costruire un'incrollabile fiducia e condurre una vita senza compromessi. Siamo Spremuti, Sopraffatti e di Corsa. Come Ottenere Totale Equilibrio nella vita lavorativa e affettiva è il traguardo del nostro incontro. Una prima riflessione ci apre le porte sul mondo femminile: Donne Madri che bilanciano famiglia e lavoro. Osservando le madri lavoratrici vediamo che: vanno a lavorare, cucinano, fanno fare i compiti, fanno la spesa, lavano, stirano, puliscono, consolano i figli e magari gestiscono anche le paturnie del marito. Da queste donne arriva un insegnamento fondamentale: sono maestre nell'organizzazione e nella semplificazione. Da mamma che si è cresciuta tre figli da sola, posso garantire che è possibile lavorare, fare carriera e godersi la famiglia in totale equilibrio. Magari escludendo qualcosa o rimandando nel tempo alcune azioni, ma senza per forza dover rinunciare a cose fondamentali. Prima di capire come ciò sia possibile, soffermarci su una caratteristica psicologica importante che ci appartiene e che risulta utile al fine del nostro obiettivo: la Mente Selettiva, che è stata progettata per gestire le informazioni e i compiti da svolgere in base all'urgenza legata alla sopravvivenza. Ad esempio, se un neonato piange, istintivamente lasciamo perdere ciò che stiamo facendo per consolare il piccino. Il Benessere del bambino prende il Sopravvento su tutto. Ma la causa del precipitarsi potrebbe essere il bisogno personale di dare cura e sollievo a chi soffre. O addirittura è la paura di disturbare il vicinato ad alimentare l'Urgenza nel tranquillizzare il bimbo. Con questo voglio dire che tutti noi abbiamo una capacità organizzativa intrinseca che ci fa muovere istintivamente secondo obiettivi inconsci che non conosciamo e se vogliamo utilizzare questo potenziale per condurre una vita senza compromessi, possiamo dirigere l'attenzione sull'Essenziale e riuscire nell'intento. Per questo è fondamentale stabilire da subito le priorità che includa-

no lavoro, famiglia e vita privata, con le varie esigenze materiali e psicologiche di tutti gli attori in essere. Ad esempio non è sufficiente essere presenti in casa, ma è importante dare attenzione e ascolto ai familiari, interagire con loro, condividere, coinvolgere ed essere di compagnia. Ricordo che un tempo viaggiamo molto e spesso mi portavo a turno uno dei miei tre figli per stare assieme a loro, chiacchierare, divertirci, svagarci e per coinvolgerli nel mio lavoro. Probabilmente non tutti hanno queste possibilità ma il punto è che più occasioni si creano per stare assieme e più i rapporti familiari e affettivi rimangono saldi e indistruttibili. Un sorriso, un abbraccio, un bacio, un messaggio tenero, un complimento, un grazie, sono di incoraggiamento per i figli, il coniuge, per i genitori e per gli amici; insomma per tutti. Trascurare questi piccoli e semplici gesti è come smettere di bagnare una pianta: si secca in poco tempo. Gesù disse: "Fai agli altri quello che vuoi sia fatto a te". Sviluppare Empatia aiuta nella comprensione, a mantenere vivo l'amore, l'unione familiare, le amicizie e godersi la vita in armonia. "Seminare amore e riceverai amore" Un altro grande mentore è Pareto, che con la sua Legge 20/80 affermò che "il poco determina il tutto" e con una buona organizzazione personale cose incredibili possono succedere. Anche potenziando la creatività si migliorano performance e problem solving e si smette di complicarsi la vita. Per ottenere questi risultati c'è l'Ipersophia Emozionale®, metodo illuminante per sviluppare intuizioni chiare e cristalline, fare le scelte giuste e scoprire e onorare lo Scopo nella Vita senza compromessi moltiplicando il successo nel worklife balance. Una Chiave importante per vivere una Svolta è dunque la Semplificazione! i passi principali per metterla in pratica, cambiare i risultati e massimizzare la riuscita cominciano con lo stabilire le priorità per passare successivamente a definire i tempi di realizzazione, le scadenze a breve, lungo e medio termine, per poi fare spazio eliminando il superfluo, facendo ordine, pulizia e abituandosi a rimettere a posto ciò che si è



preso. Segue l'eliminazione della Rimandite, il famoso concetto "lo farò poi", per evitare i piccoli fallimenti quotidiani demotivanti che inquinano il percorso verso l'equilibrio per una vita senza compromessi. Attività come il relax, le vacanze e gli hobby, sono di grande beneficio per raggiungere lo scopo, così come la cura del corpo, della mente e dello spirito risultano essenziali per generare flussi di connessione profonda con se stessi, gli altri e l'Intelligenza Superiore. Sono anche profittevoli le preghiere, la meditazione e la sana alimentazione. Un'ultima chiave che favorisce la semplificazione è il proprio rapporto con i soldi. Fare un bilancio preventivo per creare capitale, agire per togliersi i debiti, evitare di farne altri, non sprecare soldi in spese superflue e fare acquisti etici, sono le azioni di chi ha una mentalità vincente proiettata verso il successo tra lavoro e vita privata. Abbiamo visto dunque come reinventare l'esperienza umana sia fattibile. Leslye Pario disse "Puoi arrivare dove vuoi, anche velocemente, basta mantenere l'equilibrio". È confermato: il worklife balance è un traguardo possibile per tutti. Le donne madri lo dimostrano tutti i giorni e come loro tutti possono farcela! Anche tu!





Franco Colombo
Presidente Filasc

Coordinatore Scientifico Master In Start Up Management, Imprenditorialità e Venture Capital

LE STARTUP IN ITALIA

dalla sfida della Pandemia allo sviluppo di un vero Business.

Le Startup, che per loro natura sono innovative, stanno affrontando in maniera dinamica la sfida di nascere e crescere in tempi di pandemia, tra le difficoltà di reperire risorse finanziarie nel sistema italiano e la richiesta di sviluppo economico che anche l'Europa chiede all'Italia e fare impresa oggi non può prescindere dall'immaginare una forte caratterizzazione digitale e innovativa della relativa attività, al fine di poter competere nell'iper-competitivo mercato globale.

Una innovazione che nasce da nuove imprese per nuovi mercati o da imprese tradizionali che reinventano il modo di fare impresa.

Se in Italia non è esistito per parecchio tempo un ecosistema fertile alla nascita di queste realtà, vuoi per un ordinamento legislativo carente, vuoi per la mancanza di strumenti finanziari adeguati, oggi le cose sembrano davvero cambiate.

Questo contesto si è verificato a causa di molteplici fattori nazionali quanto internazionali, in una contingenza temporale ottimale per questa tipologia di aziende (se il termine ottimale si può utilizzare in uno scenario sfidante come quello contemporaneo, segnato da epocali sfide che vanno dalla pandemia globale al mutare degli equilibri geopolitici tra le grandi potenze).

A livello italiano si è assistito alla creazione di numerosi hub dell'innovazione (siano essi poli tecnologici o acceleratori) sia a programmi specifici per far crescere le reti di collaborazione fra università e startupper e sistemi di coworking diffuso.

Inoltre le sfide per le Big Company hanno richiesto di rivolgersi al mondo dinamico e innovativo delle startup per avere risposte alle domande di innovazione che questi tempi richiedono.

Inoltre le fonti di finanziamento sono proliferate e danno agli startupper tutta una serie di possibilità fino ad oggi insperate.

Pensiamo al ruolo dell'equity crowdfunding che hanno superato nel 2020 i 100 milioni di raccolta, il ruolo dei finanziamenti agevolati messi in campo dallo Stato e dalle regioni, il ruolo dei venture capital che, seppure in ritar-

do rispetto ad altri Paesi, hanno preso piede in Italia ed infine sempre di più realtà che come Business Angel accompagnano professionalmente lo sviluppo da idea a scioietà.

Inoltre programmi Europei fanno realizzare investimenti stranieri che si aprono nel nostro panorama economico delle imprese innovative. Se le startup rappresentano una delle leve fondamentali per lo sviluppo e l'aumento di competitività del Paese sotto molteplici aspetti che vanno dai temi scientifici, tecnologici, di innovazioni di processo e di prodotto, la ripresa passa da un lato a dare strumenti adeguati a coloro che vogliono creare Startup e dall'altra a fissare degli obiettivi di politica economica che possano inquadrare i trend del futuro e i settori di interesse strategico per il Paese.

Ed ora sembrano esserci quelle condizioni che da tempo si aspettavano per parlare compiutamente di un modello di sviluppo di Start Up Italiano. Certo vanno risolti problemi come la tassazione alta e la burocrazia opprimente ma si confida che questo sia il tempo giusto per

fare quel gradino evolutivo dal punto di vista di ecosistema per far nascere una nuova categoria di imprese e imprenditori.

Per questo la Lum School of Management di Milano ha creato un Master Executive dedicato ai temi dell'imprenditorialità, della gestione e della finanza delle Startup. (<https://management.lum.it/master/startup-management-entrepreneurship-venture-capital/>).

Un programma articolato che permetterà a chi seguirà il Master, anche tramite la collaborazione di primari partner attivi nel campo della validazione delle Startup, di avere strumenti empirici e pratici per arrivare a definire la propria idea di business per un risultato che possa arrivare ad essere di fattivo successo.

Ed è per questo che la Federazione Impresa Lavoro Ambiente Sicurezza Comunicazione (www.filasc.it) sta lavorando per creare la prima rappresentanza organizzata delle Start up anche fornendo dei servizi integrati insieme a partner di primaria importanza come Grownnectia (www.grownnectia.com) società advisory per Startup.

FILASC
FEDERAZIONE IMPRESA LAVORO AMBIENTE
SICUREZZA COMUNICAZIONE

**Non lasciamo Professionisti e
Imprese soli nella Tempesta**

Campagna Adesioni 2021

www.filasc.it

IL BROKER ASSICURATIVO DEGLI ASSOCIATI IMPRESE VALORE ITALIA

Tariffe in convenzione:

AZIENDE
ARTIGIANI
NEGOZI



RC PROFESSIONALE
RC AMMINISTRATORI SRL-SPA
RC ENTI PUBBLICI



FIDEIUSSIONI
& CAUZIONI



COSTRUZIONI
ENGINEERING
EDILE



INDIVIDUI
&
FAMIGLIE



GRUPPI
OMOGENEI
(AFFINITY)

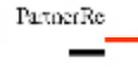


ARTE &
MUSICA

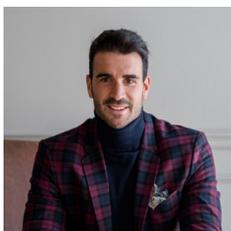


Oltre 30 compagnie intermedie

Per trovare sempre la soluzione su misura



Seguici sui social:    



Andrea Vendola
Investitore Immobiliare

INVESTIRE NEL MATTONE: conviene ancora oggi nel 2021?

La pandemia, così come in tanti altri settori, ha generato grande incertezza anche nel mercato immobiliare. Tutti si saranno chiesti almeno una volta: "Investire nel mattone conviene ancora?"

In primis va detto che comprare casa è un sogno tutto italiano che da sempre non conosce pause e limitazioni. Neppure il Covid-19 è riuscito a spegnere il desiderio più grande di noi italiani. In secondo luogo, ricordiamoci questa frase: "Quando ci sono momenti di crisi nascono sempre grandi opportunità." Forse mai come in questo periodo storico abbiamo assistito ad una serie di eventi a favore di chi cerca affari nell'immobiliare. Stiamo assistendo a una grande offerta sul mercato nata dalla necessità di liquidità da parte della classe media e dalle difficoltà di gestione degli immobili. Pane per i denti degli investitori. Le conseguenze? Una vera e propria "svendita" di alcune case di proprietà, anche di pregio, quali ville, castelli, attività commerciali e anche alberghi in tutto il mondo. Questo non significa che tutto ciò che si trova è l'occasione del secolo. Per investire sul mattone, il potenziale compratore deve armarsi di pazienza e curiosità, selezionando attentamente l'immobile tra centinaia di proposte che offre il mercato odierno. Finito lo screening, è necessario fare una stima reale dell'immobile per pagarlo al giusto prezzo. Da un punto di vista finanziario, per capire quindi se conviene ancora investire nel mattone resta sempre fondamentale valutare il probabile ritorno sull'investimento, sia se decidi di comprare l'immobile per rivenderlo, sia se pensi di metterlo a reddito (affittarlo). L'occasione diventa ancora più appetitosa se il compratore ha la capacità di "trattare" la richiesta. In questo contesto spesso l'acquirente è disposto a scendere anche molto rispetto al prezzo richiesto inizialmente: questa attività ti permette di ottenere un incremento esponenziale del ritorno sul tuo investimento.



Da non sottovalutare in acquisto altri elementi a favore, come i tassi dei mutui ai minimi storici e incentivi fiscali con bonus di riqualificazione e il conseguente risparmio energetico. Se si considera che il patrimonio immobiliare italiano è prevalentemente obsoleto, sicuramente tali benefici invogliano anche chi vuole comprare immobili appunto da ristrutturare con le agevolazioni. Alla luce dei fatti si può quindi affermare senza dubbio che l'immobile resta ancora uno dei migliori investimenti presenti sul mercato. Dove conviene investire nel mattone? Ci sono svariate tecniche d'investimento che si possono applicare per investire in immobili: frazionamenti, cambi destinazione d'uso, cessione di preliminare, saldo e stralcio. Ma in prima battuta, va scelta la tipologia d'investimento: trading o messa a reddito?

ciamo che non esiste un'unica strada. La scelta dev'essere sempre equilibrata partendo dai tuoi obiettivi. Dalla mia esperienza però, se vuoi sapere dove conviene investire nel mattone, posso suggerirti di partire dal trading immobiliare. Sto parlando di un tipo di investimento one-shot, che ti permette di far lavorare i tuoi soldi in tempi più brevi rispetto a un investimento a reddito, generando capitali dalla rivendita del tuo appartamento. In questo modo, chiuso il tuo investimento (quindi quando avrai venduto il tuo appartamento ristrutturato) potrai reinvestire una parte dei tuoi utili in un investimento a reddito, generando rendite passive. Il mio suggerimento resta quello di farti indirizzare da un esperto di investimenti immobiliari e di non improvvisare.



Car Premium Italia
Il Magazine per il Driver

Pronti, partenza e via.

Pronte consegne e stock con sconti fino al **42%**



yellostudio.it

Seguici su   

**Magazine per il
Driver Aziendale**

**Noleggio
Lungo Termine**

**Intermediazione
KMO - Aziendali**

**Gestione Permuta
Vs. Usato**



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

**Sede Commerciale e Operativa:
Via Generale Perotti, 13 - 10023 Chieri (TO)**

**info@carpremiumitalia.it
www.carpremiumitalia.it**

Federica
PANICUCCI

*Il coraggio
di essere felice*

Piccoli segreti per vivere meglio

Sperling & Kupfer



Ricardo Troiano

Specialista in sanità integrativa e welfare aziendale

WELFARE: necessità di mix tra stato e privato

Il Welfare non può più ridursi solo all'erogazione di sussidi. Tutti questi Sussidi Statali rischiano di generare un debito "cattivo" che finirebbe per pesare sui giovani, sulla loro libertà, sul loro reddito futuro. Ma soprattutto perché il "nuovo" Welfare è destinato a essere sempre più un mix di protezione pubblica e privata, locale e nazionale (o addirittura sovranazionale, visti gli ultimi segnali europei), Sociale e Aziendale. I sussidi servono a sopravvivere nelle fasi di emergenza. Il ritorno del Welfare State è auspicabile nei momenti eccezionali, in cui le comunità e il Paese intero versano in stato di bisogno. Il ruolo del pubblico è e resterà insostituibile. Le erogazioni dell'Inps fino ad oggi hanno superato di molto i 22 miliardi, tra cassa integrazione, reddito di emergenza, bonus baby sitter o bonus colf e badante. Si calcola che siano stati almeno 14 milioni gli italiani che ne hanno beneficiato. Una montagna di denaro e una massa enorme di cittadini. Ai quali si aggiungono quelli "assistiti" dalle Casse professionali, dalle iniziative di sostegno delle amministrazioni locali, dagli aiuti erogati dalle Fondazioni (aziendali o ex bancarie). E dal flusso di prestazioni che in questi mesi sono state aggiornate e implementate dal fronte assicurativo e Mutualistico e aziendale. Insomma, è sempre più palese che il Welfare del Paese non è più un'esclusiva "statale", ma somiglia sempre più a un insieme di servizi e prestazioni, personalizzate, adatte ad ogni specificità e alle prerogative delle comunità e dei territori.

I SETTORI:

Il Welfare State c'è ancora in Italia, infatti tra Previdenza, Sanità e Assistenza Sociale vengono erogati servizi che complessivamente hanno un valore di circa 500 miliardi di euro. Una cifra esorbitante per le casse dello Stato Italiano se si pensa che parliamo dei tempi ordinari, prima del corona virus. Ma è altrettanto consolidata la certezza che il Settore Privato è parte fondamentale per assolvere la vocazione universale del sistema di Welfare. Nonostante l'ammontare complessivo della spesa privata sia ancora limitato - i dati OCSE indicano che in Italia ammonta al 6,3% della spesa totale - la componente privata svolge un ruolo chiave in tutte le componenti del sistema. A fine 2019 sono infatti censiti poco più di 8 milioni di aderenti a forme di previdenza complementare (il 30% della forza

lavoro), poco meno di 2 milioni di lavoratori beneficiano dei servizi di welfare aziendali. Se la previdenza complementare sconta tassi di adesione ancora bassi, la quota di forza lavoro scende al 22% considerando i soli lavoratori che hanno versato contributi ed escludendo le adesioni per sola via contrattuale, la sanità vede già oggi un ruolo fondamentale del privato. Complessivamente, il segmento della Sanità Integrativa coinvolge quasi 13 milioni di beneficiari nel 2019. Di questi il 46% è legato ai fondi sanitari integrativi. Seguono i fondi in autogestione e le casse professionali (24% e 16% degli aderenti). Infine, polizze individuali e Mutue raggiungono solo il 12% e il 3% del bacino di utenza.



Un sistema frammentato che muove complessivamente investimenti finanziari per oltre 900 miliardi di euro. Secondo il settimo Report di Itinerari previdenziali: "Gli Investitori Istituzionali operanti nel welfare contrattuale (Fondi negoziali, Preesistenti e Casse sanitarie), in quello delle libere professioni (Casse Privatizzate) e nel welfare di prossimità o territoriale (Fondazioni di origine bancaria) evidenziano per il 2019 un patrimonio che ammonta a 260 miliardi di euro, con un incremento annuale di 17 miliardi (+7%)". A questi Investitori si aggiungono i soggetti operanti nel Welfare cosiddetto privato e cioè i Fondi Pensione Aperti, i Piani di Previdenza Individuali (PIP) e le Compagnie di Assicurazione relativamente al ramo vita; in totale il patrimonio di questi soggetti ammonta a 656 miliardi con un incremento di 38 miliardi di euro rispetto ai 618 del 2018. Sommando il Welfare Contrattuale e le Casse e Fondazioni al Welfare Privato, il patrimonio totale raggiunge i 917 miliardi, rispetto agli 861 del 2018, con un incremento del 6,4 per cento.

I BISOGNI:

Rispondere ai diversi bisogni sociali della famiglia richiede oggi di non limitarsi ad utiliz-

zare le prestazioni del welfare pubblico, non solo perché risulta essere in progressiva contrazione e/o peggioramento, ma soprattutto perché la domanda di servizio e di protezione sociale si è fatta sempre meno massificata. È questa l'opinione espressa dal 76,7% dei "Caregiver" intervistati. L'esplorazione di altri sistemi di welfare rappresenta una modalità per ottenere risposte maggiormente adeguate: è di questo parere il 72,4% degli intervistati. Se il welfare pubblico resta "privilegiato" (ci conta il 50,7%), tuttavia viene riconosciuto, subito dopo, il ruolo importante del Welfare Familiare e Inter-Familiare cioè la capacità di copertura che risulta legata al livello di reddito e/o al patrimonio della famiglia insieme al welfare fornito dalle altre generazioni. Segue il welfare assicurativo privato in tutti i suoi aspetti (copertura dei beni posseduti, del rischio salute, degli infortuni, della vita, della pensione integrativa, dei piani di accumulo di capitale). Infine, al quarto posto viene collocato il welfare di territorio, su cui convergono il welfare di volontariato, il welfare di vicinato, il welfare che deriva da cooperative, associazioni o gruppi spontanei di famiglie e il welfare aziendale o di categoria. Questa frammentazione di erogatori e di servizi di welfare richiedono sempre più una digitalizzazione delle reti e dei sistemi, per evitare sovrapposizioni e scongiurare sprechi. Il nuovo Welfare dovrà essere digitale e digitalizzato. Non solo per assicurare il monitoraggio e l'efficienza dei soggetti pubblici e privati che operano ma per suggerire modifiche e aggiornamenti sulle richieste di prestazione. L'innovazione deve riguardare anche i sistemi di welfare (pubblici e privati). Ad esempio sul fronte dei servizi alla persona, frontiera inevitabile delle prestazioni presenti e future. E sulla necessaria integrazione di Welfare Aziendale e Welfare di Territorio e di Comunità. Questo ci porterà a compensare le mancanze che oggi abbiamo.



I SERVIZI IMPRESA VALORE ITALIA

Federazione imprese italiane

Servizi datoriali, sindacali, legali, fiscali e del lavoro - Vi ricordiamo che FeditalImprese Piemonte è un'associazione datoriale con delega al MISE e presso gli enti pubblici e previdenziali.

Sportello del Cittadino e delle Imprese in collaborazione con l'Associazione Antiviolenza U.D.i.R.E.

Tribunale Arbitrale per l'impresa, il lavoro, lo sport e il condominio.

CAF Imprese e CAF cittadini/pensionati.

Eventi ad hoc come gioco da tavola YES a squadre per il Cash Flow ed anche gli SPEED DATE dedicati.

Rivista dedicata con rubriche nazionali e spazio per l'arte, la cultura e gli spettacoli.

Web Radio e Web TV con tantissime nuove collaborazioni di livello altissimo: da Lisa Bernardini a Katia Ferrante di Sky... da Carlo Alberto Francesconi di ISTRIONETV - ospite fisso di Quelli che il Calcio su RAI 2 a Patrizia Faiello CapoUfficio Stampa di attori famosi... e poi Marco Tullio Barboni sceneggiatore, regista di importanti film e scrittore italiano.

Formazione aziendale finanziata.

CONFIDI

Banca delle Visite con possibilità di offrire visite gratuite ai meno abbienti e donazioni interamente deducibili da parte di imprese, professionisti e privati.

Speciale convenzione con AreaMedical24.it - servizio di assistenza medico sanitaria H24 con visite a domicilio entro 2 ore in convenzione + servizio di prenotazione visite ed esami.

Speciale convenzione con SANITAG.info - servizio di CARTELLA CLINICA DIGITALE.

Corsi di aggiornamento per amministratori di condominio.

Eventi quindicinali di formazione ed informazione con il Tribunale Arbitrale col patrocinio della Città di Torino per fare MATCHING TRA IMPRESE.

Speciale convenzione con H2BIZ.

Speciale convenzione con Lyoness affiliation.

Speciale convenzione con FEDERCRAL ITALIA con oltre 1000 convenzioni attive.

SERVIZI EXTRA

SERVIZI PREMIUM 99,00 euro/mese

Consulenza personalizzata settimanale direttamente dall'imprenditore su tutti gli argomenti clou aziendali: legali, fiscali, assicurativi, efficientamento energetico, sicurezza lavoro, GDPR, HACCP, formazione professionale, riduzione costi, finanziari: banche, bilanci e cash flow, nuovi progetti e nuovi investimenti, ricerca soci, reperimento fondi/crowdfunding, fondi europei e startup innovative, marketing-ricerca clienti, pre-verifiche fiscali, pre-verifiche privacy e sulla sicurezza sul lavoro.

SERVIZI MEDIA RIVISTA + RADIO + EMAIL MARKETING 990,00 euro/trimestre

Con 12 interventi radio da mezz'ora e spazio sulla rivista.

UFFICIO STAMPA 550,00 euro/attività

Servizio personalizzato, progettazione, definizione e realizzazione comunicato stampa, invio comunicati stampa, recall, rassegna stampa. Accesso immediato alla banca dati ResultsAdv.it con: 3.900 indirizzi email di testate a diffusione nazionale e locale, 23.500 giornalisti della stampa, internet, radio e tv, 134 specializzazioni e settori merceologici.

Abbonamento ai SERVIZI PREMIUM

Un paradosso della nostra epoca, l'era digitale, è quello di reperire con grande difficoltà informazioni attendibili ed utili alle Micro, Piccole e Medie Imprese!

Per aiutare i propri soci, Feditalimprese ha individuato alcune tematiche vitali per le Aziende ed i loro Professionisti, selezionando un Pool di Professionisti e Consulenti specializzati in singole aree di attività che garantiranno un tutoraggio settimanale, privatamente, a tutti coloro i quali avranno sottoscritto l'abbonamento ai SERVIZI PREMIUM. Tale abbonamento richiede un investimento di 99,00 euro/mese (pagamento a mezzo R.I.D.) oppure 990,00 euro/anno (formula "flat"), e **permetterà di fissare un appuntamento settimanale**, in sede, con uno dei seguenti Consulenti Senior:

FINANZA (Fabrizio Milanesio, Paolo Toffanello)

MARKETING (Francesco D'Alessandro, Fabio Bodini, Andrea Vendola)

SICUREZZA SUL LAVORO E GDPR... tra i servizi includiamo anche le verifiche preventive (Luigi Pennacchioli, Nello Sacco, Franco Antonio Pinardi, Francesco D'Alessandro)

LEGALE (compresa la revisione dei contratti e le clausole contrattuali arbitrali... Legge 231 e Legge 3/2012 Sovrindebitamento)... Avv. Armando Francia, Avv. Bruna Soave

FISCALE / INTERNAZIONALIZZAZIONE... tra i servizi includiamo anche le verifiche preventive (Andrea, Jannelli, Elena Greco, Stefano Barreri, Silvia Simonini, Lorenza Morello, Franco Antonio Pinardi, Avv. Paolo Giordani)

FORMAZIONE PROFESSIONE (Dott. Dario Troiano)

SERVIZI MEDICI e di CONSULENZA (Dott.ssa Roberta Bombini)

RICERCA & SVILUPPO (Dott. Paolo Toffanello)

Nel costo dell'abbonamento sono inclusi i seguenti servizi:

- mezza pagina di pubblicità su House Organ, per 10 uscite
- un'intervista radio al mese, per 12 mesi
- servizio di "reporting on-line" (news finanziarie via mail)
- partecipazione a serate di formazione extra su Bilanci e Cash Flow (es: gioco YES di Alfio Bardolla), Pitch, Startup innovative, Finanza Agevolata, Fisco, Speed-Date

È possibile concordare una RUBRICA DEDICATA SETTIMANALE alla radio con un investimento aggiunto di 499,00 euro.

GRAZIE!



IMPRESE VALORE ITALIA

Federazione Imprese Italiane

Confederazione Nazionale del Commercio, dell'Artigianato, dell'Agricoltura, del Turismo, della Pesca, dei Servizi, delle Professioni e delle Piccole e Medie Imprese

Via Caprera, 28 - 10136 Torino

Tel: +39 011.04.47.517 Mob: +39 391-70.74.346 Fax: +39 011.04.32.975

Home Page

<https://www.impresevaloreitalia.org/>

Facebook

<https://www.facebook.com/valoreitaliainprese>

Twitter

@impValoreItalia

e-mail

mail to: segreteria nazionale@impresevaloreitalia.org

I NOSTRI EVENTI

in partnership con

TRIBUNALE ARBITRALE PER L'IMPRESA
IDI ISTITUTO DIPLOMATICO INTERNAZIONALE
FILASC - CONFLAVORO TORINO - FEDERCRAL ITALIA - HDEMY - IDEA
A.I.M.A. AMMINISTRATORI IMMOBILIARI ASSOCIATI
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:

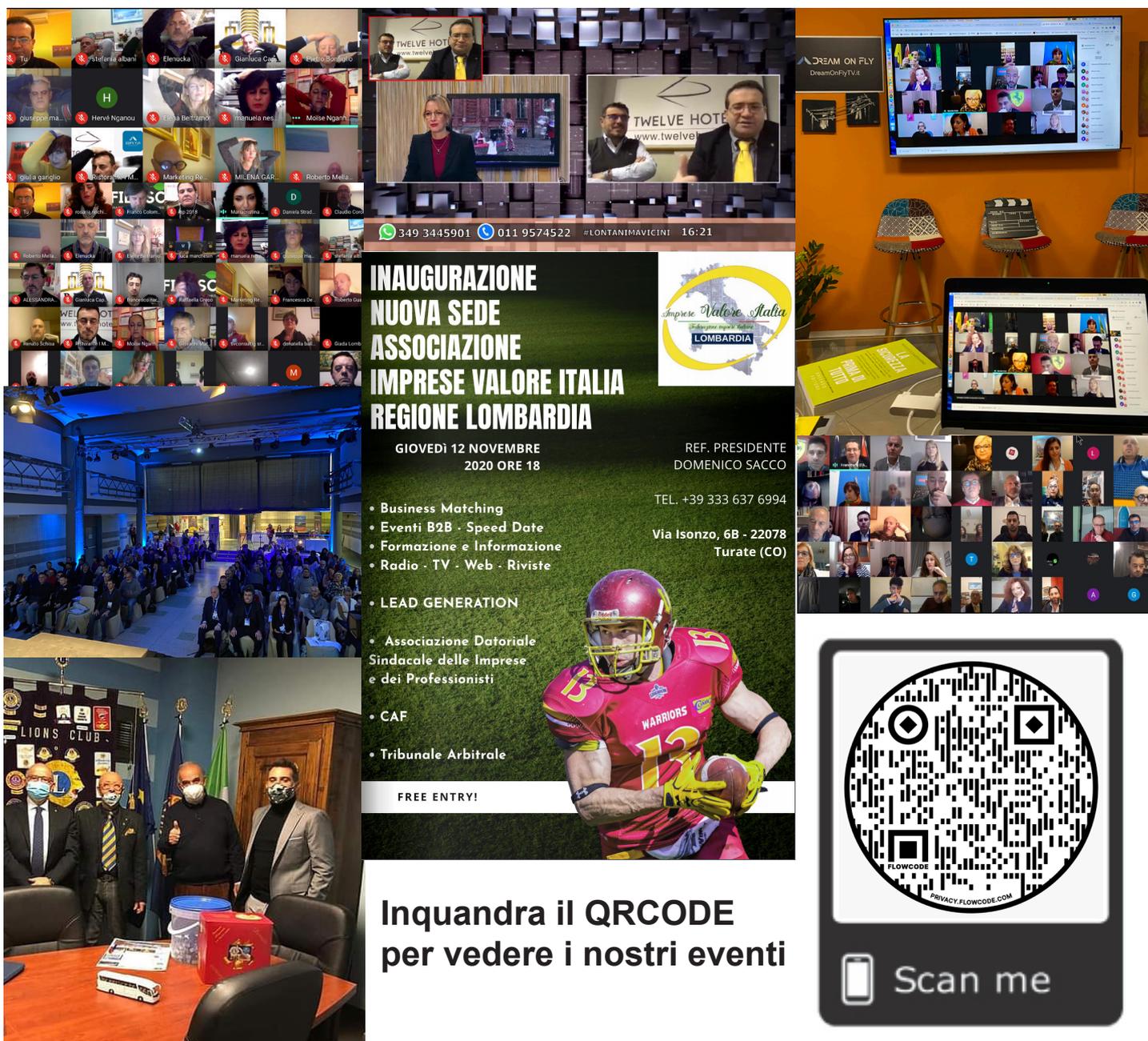
FORMARE ed INFORMARE

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.



**INAUGURAZIONE
NUOVA SEDE
ASSOCIAZIONE
IMPRESSE VALORE ITALIA
REGIONE LOMBARDIA**

GIOVEDÌ 12 NOVEMBRE
2020 ORE 18

REF. PRESIDENTE
DOMENICO SACCO

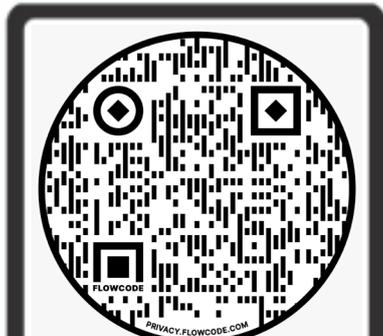
TEL. +39 333 637 6994

Via Isonzo, 6B - 22078
Turate (CO)

- Business Matching
- Eventi B2B - Speed Date
- Formazione e Informazione
- Radio - TV - Web - Riviste
- LEAD GENERATION
- Associazione Datoriale
Sindacale delle Imprese
e dei Professionisti
- CAF
- Tribunale Arbitrale

FREE ENTRY!

Inquadra il QR CODE
per vedere i nostri eventi



Scan me



EVENTO PRIVATO: FLY FREE AIRWAYS (FlyFreeAirways.it)

La nuova compagnia aerea privata Venerdì 19/3 h. 18:30

PRENOTA QUI IL TUO POSTO RISERVATO: <https://bit.ly/2OqXNkc> oppure INQUADRA IL QR CODE

IMPRESE VALORE ITALIA

DIGITAL & STARTUP, INNOVAZIONE,
FORMAZIONE, SOLDI, TEMPO LIBERO
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. 32282/2018
in vendita e in abbonamento € 2,50
arretrati € 2,50 + costi di spedizione



Francesco D'Alessandro

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
Impaginazione e stampa
Francesco Conteduca
Immaginazione Lavoro

COMITATO SCIENTIFICO

Francesco D'Alessandro
Direttore responsabile,
imprenditore settore digital, giornalista

Guido Barosio
Giornalista professionista e direttore
responsabile Torino Magazine e Il Piemonte

Mario Stigliano
Consulente Aziendale Sicurezza

Elena Beltramo
Counselor e consulente olistico

Paolo Brambilla
Giornalista economico-finanziario

Alessandra Campia
Avvocato

Stefania Prezzavento
avvocato penalista del foro di torino

Patrizia Faiello
Giornalista

Armando Francia
Avvocato

Giulia Gariglio
Consigliere circoscrizione 7
Comune di Torino e Resp. imprese valore italia

Valerio Ghione
Avvocato

Michele Montrano
Ispettore ASL TO 3
docente universitario

Paolo Giordani
Avvocato, Presidente IDI
Istituto Diplomatico

Lorenza Morello
Giurista d'impresa

Andrea Vendola
Investitore Immobiliare

Tiziano Ottavi
Avvocato

Carlo Carmine
Autore Bestseller, Speaker Internazionale,
Imprenditore nella Tutela Patrimoniale

Massimo Simonini
Autore letterario e drammaturgo

Silvia Simonini
Commercialista

Bruna Soave
Avvocato

Rossella Raducci
Coach network

Erika Cappelluti
Direttore editoriale www.RadioDreamOnFLY.it

Massimo Ciaglia
CEO Grownnectia



978-88-31230-28-5

ISBN digital



978-88-31230-26-1

ISBN carta stampata



Your Business Travel Company

L'unico Business Travel Manager in grado di realizzare soluzioni personalizzate, veloci e convenienti di mobilità all inclusive per Te e la tua Azienda.



VOLI CHARTER

BROCKER & INVESTIMENTI



TOUR OPERATOR

LOCAZIONE AEROMOBILI



FLY FREE AIRWAYS è un Tour Operator e Broker Aeronautico specializzato in Business Travel Management, nell'organizzazione di voli in tutto il mondo e in locazione di aeromobili privati. Una piattaforma online gestibile dal web oppure tramite app. Garantiamo assistenza 24h, affidabilità, efficienza e qualità per rendere il tuo viaggio di business un'esperienza unica, più economica e confortevole.

PRENOTA ORA!

+39 351 5957244

Via Montenapoleone 8, Milano - Altre sedi operative: Torino - Roma - Dubai - Malta
+39 351 5957244 - info@flyfreeairways.it - www.flyfreeairways.it



www.impresevaloreitalia.org



www.resultsadv.it



www.radiodreamonfly.it



www.dreamonfly.it

Stai cercando nuovi clienti?

Ciao,

sono Francesco D'Alessandro startupper e CEO di resultsadv.it!

Da pochi giorni abbiamo acquisito la piattaforma di invio di messaggi promozionali/commerciali/politici verso database qualificati e profilati a norma con il Reg. UE 679/2016 (GDPR).

Possiamo inviare quindi email ed sms a target verso Uomini/Donne selezionabili per sesso, età, lavoro, interessi, provincia/comune e verso Attività Commerciali, Professionisti ed Aziende selezionabili per categoria commerciale, fatturato, numero di dipendenti, provincia/comune, ruolo del soggetto iscritto, sesso ed interessi.

OFFERTA SPECIALE

**SOLO per questo mese:
INVIO di 100.000 EMAIL
oppure 10.000 SMS profilati
a soli 147 euro**

**Chiama pure direttamente
al n. 377 5432760
o scrivi a
traffic@resultsadv.it**

**Ti aspetto, a presto!
Francesco D'Alessandro
www.linkedin.com/in/francescodalessandro**

**BUON BUSINESS
#VALOREITALIA
#RESULTSADV**



SCARICA GRATIS L'AUDIOLIBRO
"L'Imprenditore Efficace"



Francesco D'Alessandro
COACH-CEO di ResultsAdv

**GREENGO Srl - Web Agency
P.zza G. da Fabriano, 15 - 00196 Roma
P. Iva 10170191000 - Tel. 377.5432760**

www.resultsadv.it - traffic@resultsadv.it - info@resultsadv.it