

## Unione Confcommercio e Intesa Sanpaolo: rinnovata la convenzione



Alberghi e ristoranti per Expo:  
Monza Brianza e il progetto "Link"

Ente Mutuo:  
assistenza sanitaria dedicata  
(nelle pagine centrali)

Lavoro: l'estratto della Guida sul Jobs Act

Revisione degli Ammortizzatori sociali	Riorganizzazione e dei Servizi al lavoro e delle politiche attive	Semplificazione delle procedure e degli adempimenti amministrativi	Riordino delle forme contrattuali e dell'attività ispettiva	Tutela e conciliazione delle esigenze di cura, di vita e di lavoro





CONTRATTI E LAVORO



APRIRE UN'ATTIVITÀ



SUPPORTO  
FISCALE E LEGALE



FORMAZIONE



BANDI, CREDITO  
E FINANZIAMENTI

UNIONE  
CONFCOMMERCIO.  
MOLTO DA SCOPRIRE,  
MOLTO DA FARE,  
INSIEME A TE.



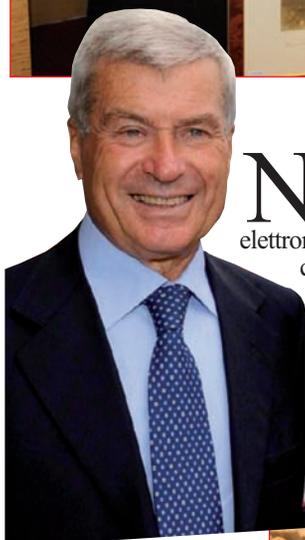
IMPRESA E PERSONA



IMPRESA E ISTITUZIONI



Unione  
CONFCOMMERCIO  
MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA



di Carlo Sangalli (\*)

**N**ell'epoca dei telefonini, della posta elettronica, della cosiddetta comunicazione digitale, la carta emana quasi

numerosa clientela affezionata di Raimondi), ma, forse, lo fece anche per prendersi un impegno: quello di mantenere in vita uno stile e una tradizione nell'incisione e nella tipografia.

Ormai dalla seconda guerra mondiale la Famiglia Pettinaroli ha portato la Ditta Raimondi in corso Venezia, prima presso un civico poi ad un altro, e la clientela è certamente cambiata con gli anni e la globalizzazione: le commesse arrivano ormai da tutta Italia e anche dal resto del mondo c'è chi,

una magia: conserva il sapore raffinato delle cose autentiche e ricercate e il suo uso rappresenta oggi un segno di eleganza ancor più che in passato. Forse è proprio in questa magia della carta che sta il segreto della longevità della Ditta Raimondi di Pettinaroli, che da più di 200 anni tratta con rispetto e amore la carta: dai biglietti da visita alle partecipazioni di nozze, dalle stampe antiche alla carta intestata. Chissà se il Signor Raimondi se lo sarebbe immaginato - quando nel 1776 stabilì la sua tipografia in corso Vittorio Emanuele al 36 - che più di due secoli dopo a Milano il suo nome si sarebbe associato ancora alle stesse tecniche di stampa e alla medesima qualità. Quando la famiglia Pettinaroli rilevò il negozio di Raimondi, nel 1913, volle mantenerne il nome. Lo fece forse per un'oculata strategia di marketing (non perdere la



## Raimondi di Pettinaroli La "carta" vincente in corso Venezia

magari anche solo una volta nella vita, si vuole concedere un piccolo, meraviglioso lusso cartaceo.

Certo la crisi, che ha tagliato il superfluo e talvolta anche il necessario, l'hanno sentita anche qui, ma per questa attività continuano a pagare la passione, la qualità e la tradizione di un nome importante, che oggi non dà lavoro solo alla famiglia (i cugini Lorenza ed Eugenio e la mamma di Lorenza), ma anche a 5 collaboratori in

### Lo sguardo nella vetrina



bottega e 4 nella tipografia fuori Milano. Questa capacità di adattarsi ai cambiamenti, di cambiare sede, generazione, clienti senza snaturarsi è la "carta" vincente di Lorenza ed Eugenio, come lo è stata per i loro genitori, i loro nonni e i loro bisnonni prima di loro.

Perché i Pettinaroli sono come la colorazione caratteristica della loro carta, un impasto originale bianco leggermente avorio: al primo sguardo può forse sembrare simile ad altri, ma quando si sceglie, poi non ci si pente mai.

(\*) *Presidente di Unione Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza*



Unioneinforma - gennaio 2015 - n. 1 - anno 21 (questo numero è stato ultimato il 7 gennaio)

*Realizzata dalla Direzione sindacale  
di Confcommercio, Milano, Lodi, Monza e Brianza*

## Legge 10 dicembre 2014, n. 183 Jobs Act: cinque deleghe per la riforma del Lavoro



Revisione degli  
Ammortizzatori  
sociali



Riorganizzazione  
e dei Servizi al  
lavoro e delle  
politiche attive



Semplificazione  
delle procedure  
e degli  
adempimenti  
amministrativi



Riordino  
delle forme  
contrattuali  
e dell'attività  
ispettiva



Tutela  
e conciliazione  
delle esigenze  
di cura, di vita  
e di lavoro

## Jobs Act Estratto della Guida operativa per le imprese associate

La Direzione dei servizi sindacale-welfare-sicurezza sul lavoro di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza ha predisposto una Guida operativa per le imprese associate che spiega le principali disposizioni contenute nella legge meglio nota come Jobs Act (la n. 183 pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale del 15 dicembre).

Il Jobs Act contiene deleghe al Governo (recepte in decreti attuativi) in materia di: revisione degli ammortizzatori sociali; riorganizzazione dei servizi al lavoro e delle politiche attive; semplificazione

delle procedure e degli adempimenti amministrativi; riordino delle forme contrattuali e dell'attività ispettiva; tutela e conciliazione delle esigenze di cura, vita e di lavoro.

In queste pagine pubblichiamo un estratto della Guida. Nella sezione aree tematiche-lavoro del sito internet di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza- [www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it) - è stata creata una sezione dedicata al Jobs Act che verrà costantemente aggiornata per i soci con i decreti attuativi e le circolari amministrative.





## 1. Revisione degli Ammortizzatori sociali

### Tutele in costanza di rapporto di lavoro

- ✓ Esclusione di ogni forma di integrazione salariale in caso di cessazione definitiva di attività aziendale o di un ramo di essa;
- ✓ accesso alla CIG solo a seguito di esaurimento di strumenti contrattuali per la riduzione dell'orario di lavoro;
- ✓ compartecipazione delle imprese coinvolte e riduzione/rimodulazione delle aliquote contributive tra settori economici in relazione all'effettivo utilizzo;
- ✓ revisione dell'ambito di applicazione della CIG, CIGS e Fondi di solidarietà bilaterali con la fissazione di un termine certo per l'avvio di questi ultimi;
- ✓ revisione e sostegno ai contratti di solidarietà.



## 2. Riorganizzazione dei Servizi al lavoro e delle politiche attive

### Incentivi all'assunzione

- ✓ Razionalizzazione degli incentivi esistenti alle assunzioni in particolare per i lavoratori che evidenziano una minore probabilità di trovare occupazione;

### Agenzia Nazionale per l'occupazione

- ✓ Partecipata da Stato e Regioni, vigilata dal Ministero del Lavoro. Personale proveniente dalle amministrazioni e uffici soppressi (Centri per l'Impiego);
- ✓ attribuzione delle competenze gestionali in materia di servizi per l'impiego, politiche attive e Aspi;

### Politiche attive del lavoro

- ✓ valorizzazione delle sinergie tra servizi pubblici e privati,
- ✓ attivazione del soggetto che cerca lavoro al fine di incentivarne la ricerca attiva di una nuova occupazione secondo percorsi personalizzati di istruzione, formazione professionale e lavoro anche attraverso accordi per la ricollocazione che coinvolgono le Agenzie per il lavoro o altri operatori accreditati.

segue  
a pag. 4



Jobs act .....

▶▶▶ segue da pag. 3 ▶▶▶



## 4. Riordino delle forme contrattuali e dell'attività ispettiva

### Licenziamenti

Legge delega	Normativa vigente
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nell'ipotesi di licenziamento per «motivi economici» un <b>indennizzo economico</b> crescente in relazione all'anzianità di servizio in luogo della reintegra del lavoratore;</li> </ul>	Per le imprese con <b>più di 15 dipendenti</b> la reintegra è prevista nel caso in cui il Giudice accerti la <b>manifesta insussistenza</b> del fatto posto a base del licenziamento per giustificato motivo oggettivo (il licenziamento per motivi economici è una fattispecie del licenziamento per G.M.O.)
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ limitare il diritto del lavoratore alla reintegra nelle ipotesi di:           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ licenziamento nullo (tutela maternità, matrimonio, motivo illecito)</li> <li>▪ licenziamento discriminatorio</li> <li>▪ specifiche fattispecie di licenziamento disciplinare ingiustificato.</li> </ul> </li> </ul>	<p>le disposizioni sul licenziamento nullo si applicano a tutte le aziende indipendentemente dal numero dei dipendenti occupati</p> <p>le disposizioni sul licenziamento discriminatorio si applicano a tutte le aziende indipendentemente dal numero dei dipendenti occupati</p> <p>le disposizioni vigenti, prevedono, per le imprese con più di 15 dipendenti, la reintegra nel caso in cui il Giudice accerti la mancanza della giusta causa e del giustificato motivo soggettivo, per insussistenza dei fatti contestati ovvero perché il fatto rientra tra le condotte punibili con una sanzione conservativa</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Termine certi per l'impugnazione del licenziamento</li> </ul>	<p>Tempo determinato: 120 gg</p> <p>Tempo indeterminato: 60 gg</p>



### Cassa integrazione in deroga per il 2015 Firmato l'Accordo Quadro

Sottoscritto tra Regione Lombardia, Confcommercio Lombardia e le altre parti sociali, l'Accordo Quadro sugli ammortizzatori sociali in deroga per il 2015.

L'Accordo Quadro richiama i nuovi criteri per la concessione degli ammortizzatori in deroga (contenuti nel decreto interministeriale n. 83473 del 1° agosto 2014).



## 4. Riordino delle forme contrattuali e dell'attività ispettiva

### Controlli a distanza

- ✓ **Revisione della disciplina dei controlli a distanza** sugli impianti e sugli strumenti di lavoro, tenendo conto dell'evoluzione tecnologica e contemperando le esigenze produttive ed organizzative dell'impresa con la tutela della dignità e della riservatezza del lavoratore.



- **L'art.4 dello Statuto dei Lavoratori (Legge 300/70) vieta l'installazione di impianti audiovisivi e di altre apparecchiature per finalità di controllo a distanza dell'attività dei lavoratori. Nell'ipotesi in cui l'utilizzo sia determinato da esigenze organizzative e produttive ovvero dalla sicurezza del lavoro, l'installazione è subordinata ad un accordo con le RSA/RSU o in mancanza ad un'autorizzazione da parte della DTL.**

La cassa in deroga può essere richiesta per una durata massima di 5 mesi nell'intero 2015, pari a 152 giorni di calendario; il calcolo della durata massima dei 5 mesi è determinato sui periodi richiesti ed autorizzati indipendentemente dalla loro fruizione; la cassa in deroga può essere richiesta solo dalle imprese così come definite dall'articolo 2082 e 2083 del Codice Civile (sono escluse, per esempio, le associazioni datoriali o sindacali e gli studi professionali); i lavoratori possono essere messi in cassa in deroga solo se alla data di inizio dell'intervento (sospensione/riduzione) abbiano 12 mesi di anzianità lavorativa presso l'impresa richiedente; l'impresa, prima di richiedere la cassa in deroga,

deve far fruire ai lavoratori tutti gli strumenti ordinari di flessibilità (ferie residue e maturate, permessi ecc.).

Gli accordi sindacali di cassa integrazione in deroga e le relative domande devono avere una durata non inferiore a 30 giorni di calendario e non superiori a 90 giorni di calendario. La decorrenza della sospensione, definita nell'accordo sindacale, non deve essere antecedente alla data di sottoscrizione dell'accordo medesimo.

La domanda all'Inps deve essere presentata nel termine perentorio di 20 giorni dall'inizio delle sospensioni, mentre la domanda a Regione Lombardia deve essere presentata sempre nel termine di 20 giorni.





## COSA SERVE ALLA TUA ATTIVITÀ ?



**APRIRE UN'ATTIVITÀ**    **CONTRATTI E LAVORO**    **BANDI, CREDITO**  
**E FINANZIAMENTI**    **SUPPORTO FISCALE E LEGALE**    **FORMAZIONE**  
**E COMMERCIO ESTERO**    **IMPRESA E PERSONA**    **IMPRESA E ISTITUZIONI**

[www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it)  
**TUTTO NUOVO, UTILE E SEMPRE CON TE**

# AVVISO PER LE IMPRESE ASSOCIATE

## Unione Confcommercio - Imprese per l'Italia Milano Lodi Monza e Brianza

*è la nuova denominazione sociale della nostra Organizzazione  
secondo lo Statuto approvato nell'assemblea straordinaria  
del 12 dicembre 2014  
(rimangono invariati gli altri dati fra cui il codice fiscale)*

ATTUALITA' / CREDITO

## Sospensione rate mutui e leasing Prorogato fino al 31 marzo L'accordo Abi- associazioni d'impresa

**P**rorogato fino al 31 marzo l'Accordo per il credito-2013, lo strumento - la cui scadenza era stata fissata per il 31 dicembre - attivato da Abi (Associazione bancaria italiana) d'intesa con le associazioni d'impresa (Rete Imprese Italia con Confcommercio ecc.) per consentire la sospensione e l'allungamento dei finanziamenti delle imprese.

L'Accordo prevede la possibilità per le imprese di sospendere per 12 mesi il pagamento della quota capitale delle rate di mutui e di leasing, e di allungare la durata dei mutui.

La proroga al 31 marzo riguarda anche i due plafond (anch'essi erano in scadenza il 31 dicembre) messi a disposizione delle pmi:



"Progetti investimenti Italia" riservato alle piccole e medie imprese che continuano a investire nonostante la crisi, e

"Crediti P.A." per lo smobilizzo, presso il sistema bancario e finanziario, dei crediti vantati dalle aziende nei confronti della pubblica amministrazione. Abi e associazioni d'impresa sono al lavoro per individuare nuove misure per sostenere le piccole e medie imprese, ma anche per promuovere l'"evoluzione" della loro struttura finanziaria. Secondo i dati aggiornati a ottobre 2014 e forniti da Abi, sono state oltre 40mila le pmi che hanno attivato gli strumenti di sospensione rate e allungamento dei finanziamenti per un controvalore di 13,7 miliardi di euro, con un utilizzo più intenso nel settore del commercio e alberghiero, dove si è registrato il 27,2% delle domande, seguito da edilizia e opere pubbliche (18,7%) e dall'industria (15,4%).

*Nella sede  
di Confcommercio Milano  
(corso Venezia 47)*

**A**ice (Associazione italiana commercio estero - tel. 027750320) e la Direzione settore commercio estero di Confcommercio Milano (tel. 027750456) hanno messo a punto il programma 2015 di seminari, workshop e incontri su vari temi dell'internazionalizzazione. Gli appuntamenti si svolgono presso la sede di Confcommercio Milano, corso Venezia 47. In questo mese due iniziative: "Vendere prodotti alimentari in Cina (il 20) e "Novità Iva 2015 nei rap-



## Commercio estero: gli appuntamenti 2015

porti internazionali" (il 27).

Pubblichiamo il calendario delle iniziative a partire da febbraio.

### **CORSO BASE INCOTERMS®**

**Data:** 3 febbraio (mattino) e 26 febbraio (pomeriggio) **(due edizioni)**

**Durata:** mezza giornata

**Obiettivi:** analizzare la disciplina della resa delle merci e guidare gli operatori ad una scelta consapevole della clausola più appropriata in relazione al contratto di vendita.

**A pagamento per non soci**

### **CORSO BASE CREDITO DOCUMENTARIO**

**Data:** 19 febbraio

**Durata:** giornata intera (mattino teoria, pomeriggio esercitazioni)

**Obiettivi:** trasferire competenze operative sui crediti documentari, definendone le caratteristiche e individuandone gli aspetti più peculiari. Analisi della normativa UCP 600 ICC e 745 ICC e di numerosi casi pratici.

**A pagamento per non soci**

### **PROGRAMMI DI CONFORMITA' PER ESPORTARE IN AFRICA (Burundi, Etiopia, Kenya, Nigeria, Rwanda, Tanzania, Uganda, Ghana)**

**Data:** 12 febbraio

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** alcuni Paesi africani rappresentano già importanti sbocchi dell'export italiano mentre nuovi Paesi lo stanno diventando. I comparti di maggiore interesse sono quelli dell'agroalimentare, dell'edilizia,

della meccanica così come quelli di moda, cosmetica e turismo. Il seminario si propone di illustrare i requisiti dei prodotti per il rispetto degli standard nazionali e/o regionali vigenti in questi Paesi.

### **CORSI DI FORMAZIONE INTRASTAT**

**Data:** 10, 12 e 18 marzo **(tre edizioni)**

**Durata:** mezza giornata (pomeriggio)

**Obiettivi:** fornire un quadro generale sulle principali norme fiscali per la compilazione dei modelli Intrastat anche attraverso l'analisi di casi tratti dalla realtà operativa; aggiornare i partecipanti sulle ultime novità di compilazione degli elenchi riepilogativi delle prestazioni di servizi generiche.

**A pagamento per non soci**

### **GARANZIE SUI PRODOTTI E CONDIZIONI GENERALI NELLE VENDITE AI CONSUMATORI**

**Data:** 24 marzo

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** presentare la normativa contrattuale in materia di garanzia nelle vendite ai consumatori e indicare come adeguarsi a tale normativa nella stesura delle condizioni generali di vendita.

**VENDERE PRODOTTI ALIMENTARI IN GIAPPONE (CICLO WORKSHOP SETTORE AGROALIMENTARE)**

**Data:** 31 marzo

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** questo secondo incontro è dedicato all'esportazione di prodotti alimentari in Giappone: procedure doganali e certificati richiesti.

**INTERNAZIONALIZZARE IN SVIZZERA IMPRESE E PATRIMONI: ASPETTI FISCALI E LEGALI**

**Data:** 21 aprile

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** il convegno focalizzerà il tema delle relazioni economiche e commerciali con la Svizzera, con particolare attenzione agli aspetti fiscali e doganali.

Il programma di seminari, workshop, incontri messi a punto da Aice (Associazione italiana commercio estero) con la Direzione settore commercio estero della Confcommercio milanese



**CORSO DI FORMAZIONE DIGITAL/WEB/E-COMMERCE**

**Data:** 2 e 14 aprile, 5 e 12 maggio

**Durata:** 4 incontri di mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** il corso si articolerà in 4 appuntamenti di mezza giornata (totale 16 ore) ed affronterà i principali temi legati al web e all'e-commerce di interesse oggi per le aziende: web marketing, motori di ricerca, social media per il business, contenuti digitali, business plan per iniziative di e-commerce, logistica e pagamenti nell'e-commerce, e-commerce marketing.

**LA LETTURA DI UN CREDITO DOCUMENTARIO PER UNA CORRETTA PRESENTAZIONE DEI DOCUMENTI: CARATTERISTICHE SOSTANZIALI E FORMALI**

**Data:** 14 maggio

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** fornire una visione d'insieme sulle modalità operative del credito documentario e sulle regole che presiedono all'attività di verifica da parte della comunità bancaria internazionale dei documenti presentati per l'utilizzo con un particolare riguardo alla documentazione di trasporto ed alle sue caratteristiche distintive che tuttora costituiscono l'area di più frequente rilevazione di "riserve".

**VENDERE PRODOTTI ALIMENTARI IN USA (CICLO WORKSHOP SETTORE AGROALIMENTARE)**

**Data:** 9 aprile

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** approfondire le regolamentazioni, gli adempimenti e i documenti richiesti per esportare negli Stati Uniti: la normativa antibioterrorismo e sulla sicurezza alimentare, la registrazione alla Food and Drug Administration, la figura dell'intermediario unico - US Agent, il preavviso della spedizione - US FDA Prior Notice.

**CORSO DI FORMAZIONE SULL'ORIGINE PREFERENZIALE DELLE MERCI**

**Data:** 20 e 27 maggio (due edizioni)

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** fornire un quadro chiaro delle normative e degli strumenti necessari per comprendere le regole per il rilascio dei certificati di origine preferenziale. Approfondimenti sulla dichiarazione di origine su fattura, sulle lavorazioni sufficienti per conferire l'origine e la certificazione rilasciata dal fornitore.

**A pagamento per non soci**

**LO SVILUPPO DELLA RETE RETAIL - APRIRE IN UK**

**Data:** 11 giugno

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** opportunità e criticità dello sviluppo della rete di vendita sul territorio del Regno Unito attraverso l'analisi dei contratti più diffusi nel sistema britannico.

**CULTURAL AWARENESS: HOW TO DEAL WITH THE MIDDLE EAST COUNTRIES**

**Data:** 16 aprile

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** il seminario si pone l'obiettivo di individuare le strategie culturali utili ad impostare correttamente le relazioni d'affari con i propri collaboratori in azienda. *L'incontro si terrà, per buona parte, in lingua inglese.*

**TRA GREEN COMMUNICATION E GREEN WASHING: COME VALORIZZARE CORRETTAMENTE LE SCELTE "ECO"**

**Data:** 18 giugno

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** illustrazione di esempi di comunicazione ingannevole basata su elementi "green". Come realizzare campagne di comunicazione "green" in modo corretto. Presentazione di case history e best practice sul tema. Contestualizzazione e trend futuri.

**LE LAVORAZIONI CON I PAESI UE ED EXTRA UE**

**Data:** 23 giugno

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** informare sulla documentazione necessaria per poter effettuare correttamente un'operazione di lavorazione con un partner appartenente ad un Paese Ue ed Extra Ue, analizzando casi pratici di compilazione dei modelli Intrastat di lavorazione, con simulazione di calcolo dei diritti doganali.



### IL CONTENZIOSO DOGANALE

**Data:** 14 luglio

**Durata:** mezza giornata (pomeriggio)

**Obiettivi:** fornire ai partecipanti informazioni sulla revisione dell'accertamento doganale, le attribuzioni e i poteri degli Uffici delle Dogane, l'accesso in azienda dei verificatori e gli strumenti d'indagine delle Dogane.

### REQUISITI MINIMI PER LA GESTIONE DEL CREDITO - IL PROCESSO DI GESTIONE DEL CREDITO

**Data:** 27 ottobre

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** la possibilità di certificare i processi interni all'azienda è un passo importante per poter dimostrare a terzi interessati che l'azienda ha soddisfatto i requisiti minimi per la gestione del credito (verifica e controllo della solvibilità, classificazione del rischio e limitazione del credito, condizioni di pagamento e garanzia del credito, anagrafica del cliente, fatturazione e pagamenti, recupero crediti, gestione reclami e blocco forniture, riscossione del credito, rettifica del valore, stralcio contabile).

### LA STABILE ORGANIZZAZIONE ALL'ESTERO E I TRATTATI CONTRO LE DOPPIE IMPOSIZIONI

**Data:** 15 settembre

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** approfondire le regole internazionali in materia per evitare costi fiscali non preventivati o comunque evitabili a fronte della predisposizione di specifiche cautele o modus operandi. Il seminario approfondirà la materia con riferimento specifico ai mercati e Paesi di maggiore interesse per le aziende con i quali lo Stato italiano ha siglato una convenzione contro le doppie imposizioni.

### LOGISTICA E SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AL SERVIZIO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

**Data:** 5 novembre

**Durata:** mezza giornata (pomeriggio)

**Obiettivi:** il seminario si articolerà attraverso la declinazione di "parole chiave" che permetteranno di illustrare le caratteristiche degli scenari competitivi della logistica e del suo ruolo nel commercio globale e nelle strategie di internazionalizzazione delle imprese.

### LA COMUNICAZIONE IN AZIENDA: IL LINGUAGGIO VERBALE E NON VERBALE

**Data:** 24 settembre

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** fornire strumenti e metodologie di comunicazione di pronta applicazione per gestire le tensioni e migliorare la comprensione in un contesto aziendale.



### VERIFICA DI CONFORMITA' VOLONTARIA

**Data:** 8 ottobre

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** chi opera sui mercati internazionali vuole garantirsi riguardo alla conformità dei prodotti rispetto a quanto ordinato.

In base alle esigenze dell'azienda si possono delineare specifici programmi di controllo della produzione che possono costituire un valido strumento per acquisire un vantaggio competitivo andando a ridurre rischi di merce non conforme, ammanchi quantitativi, ritardi nelle consegne come anche contestazioni e mancati pagamenti (si pensi a pagamenti contro credito documentario).

### SPORTELLO UNICO DOGANALE: AGGIORNAMENTI

**Data:** 18 novembre

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** aggiornare gli operatori sul processo di semplificazione del dialogo telematico con tutte le amministrazioni coinvolte nel processo di sdoganamento. Analisi delle particolari agevolazioni con l'ottenimento della certificazione AEO.

### I DOCUMENTI DI SPEDIZIONE, DI TRASPORTO E MERCANTILI NELLE PROCEDURE DOGANALI DI ESPORTAZIONE E IMPORTAZIONE

**Data:** 15 ottobre

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** fornire indicazioni pratiche, sia agli esportatori sia agli importatori, su come devono essere preparati i documenti di trasporto e di spedizione, e offrire alle aziende gli strumenti conoscitivi e le informazioni operative in materia di dogane.

### RIMBORSI E SGRAVI DOGANALI

**Data:** 24 novembre

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** la materia del rimborso e dello sgravio dei dazi doganali è interamente regolata dal Codice Doganale Comunitario. Durante il seminario verranno illustrati i profili teorici di tale disciplina, mentre particolare attenzione e approfondimento verranno dedicati ai profili pratici relativi a quando, come e perché depositare istanza di rimborso o sgravio doganale.

### LA RESPONSABILITA' PER PRODOTTI DIFETTOSI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

**Data:** 10 dicembre

**Durata:** mezza giornata (mattino)

**Obiettivi:** analizzare la responsabilità extracontrattuale per i danni derivanti da difetti dei prodotti nel commercio internazionale; distinguere la responsabilità extracontrattuale per prodotti difettosi da quella contrattuale relativa ai vizi dei beni venduti.

*Il progetto coinvolgerà alberghi e ristoranti*

## “Link”: accoglienza turistica su misura a Monza e Brianza per i visitatori di Expo

**C**on l'avvicinarsi di Expo 2015 cresce l'impegno per offrire ai potenziali visitatori italiani e stranieri il meglio di quanto può offrire il territorio. La vicinanza geografica

con Milano, in vista di Expo, coinvolge in pieno anche Monza e Brianza. Con il coordinamento di Confcommercio Milano Lodi Monza e Brianza con l'Unione Commercianti monzese e il sostegno della Camera di Commercio di Monza Brianza, un progetto molto interessante è “Link” per valorizzare, a Monza e in Brianza, la buona accoglienza turistica, il servizio efficiente e la disponibilità professionale degli albergatori. “Link” (che, ricordiamo, significa collegamento) rappresenta anche un collegamento al tema principale di Expo con l'invito ad accostarsi alla tradizione del territorio, a provare tutto ciò che l'eccellenza alimentare offre con i ristoranti della Brianza.

Spicca nella progettualità di “Link” la qualità dell'accoglienza turistica: un'esperienza da ricordare per gli ospiti, perché al turista e al visitatore resti il desiderio di ripetere quest'esperienza e tornare un giorno per ritrovare l'atmosfera e i gusti della Brianza. L'idea, con “Link” è quella di incenti-

vare la conoscenza della Brianza come luogo di tradizioni enogastronomiche, di shopping nei centri storici, di sport all'aria aperta nei parchi, di storia e di cultura nei tanti siti d'arte a

disposizione dei turisti. L'obiettivo è quello di suscitare emozioni, fissare il ricordo per una terra che, a due passi dalla metropoli milanese, ha una forte identità, conserva il gusto della sua storia e sa esprimere piacevolezza nelle cose che offre.



**Transfer-collegamento fra gli hotel monzesi aderenti e il sito espositivo di Expo. Menu esclusivi dei ristoranti secondo la tradizione brianzola. Promozione della destinazione Monza e Brianza**

“Link” si sviluppa in tre fasi:

**1)** creazione del transfer-collegamento andata e ritorno tra gli hotel di Monza aderenti

all'iniziativa e il sito espositivo di Expo 2015. Il servizio prevede l'operatività di quattro navette giornaliere (due corse al mattino e due nel tardo pomeriggio) effettuate con bus a 16 posti (i posti possono variare in più o in meno a seconda dell'afflusso giornaliero degli utenti). Un sito di booking on-line predisposto appositamente e messo a disposizione gratuitamente dal vettore individuato nella Società Frigerio Viaggi consentirà l'acquisizione delle prenotazioni e il controllo dei flussi. Qualora risultassero disponibilità di posti, gli stessi potranno essere offerti anche a utenti non fruitori del servizio alberghiero

menu esclusivo secondo la tradizione brianzola utilizzando, ove possibile, la produzione agricola locale.

**3)** Alberghi e ristoranti aderenti al progetto saranno i promotori della “destinazione Monza e Brianza” attraverso la veicolazione di materiale turistico e promozionale realizzato appositamente per l'occasione. Tale materiale fornirà reciproche segnalazioni tra i servizi alberghieri e quelli di ristorazione.

E' prevista la realizzazione di una brochure, di una vetrofania e di tovagliette ad uso degli hotel e dei ristoranti aderenti. Il materiale promozionale segnalerà oltre agli alberghi e ai ristoranti aderenti, anche i siti storico-culturali, gli eventi e quant'altro disponibile e opportuno per l'incentivazione turistica del territorio di Monza e Brianza.

(costo individuato di 10 euro a persona). L'opzione transfer sarà inserita nel “pacchetto” che ogni hotel aderente veicolerà attraverso le agenzie e che conterrà: pernottamento, biglietto Expo e transfer.

**2)** Creazione di una rete selezionata tra gli esercizi di ristorazione ubicati nei dintorni degli hotel aderenti al progetto e che realizzeranno per gli ospiti un



## Unione Confcommercio e Intesa Sanpaolo Rinnovata la convenzione

▲ **Franco Ceruti** (responsabile Direzione Regionale di Milano e Provincia di Intesa Sanpaolo) e il presidente di Confcommercio **Carlo Sangalli** firmano il rinnovo della convenzione

**R**innovata la convenzione (soci Ordinari e soci fedeli) tra Unione Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza e Intesa Sanpaolo con rafforzati strumenti, nella gestione del conto corrente e nei finanziamenti a breve e a medio-lungo termine, a supporto dell'operatività delle imprese in un momento economico che resta ancora difficile (*ricordiamo anche l'accordo di*

*Unione Confcommercio con Intesa Sanpaolo con l'attivazione da parte della banca di una linea di credito di 10 milioni di euro per le imprese che hanno subito danni per le esondazioni e il maltempo: vedi Unioneinforma di dicembre a pag. 17).*

Le condizioni della convenzione, sono

consultabili e scaricabili dal sito di Unione Confcommercio [www.unione-milano.it](http://www.unione-milano.it) nella sezione bandi credito finanziamenti/convenzioni bancarie. Segnaliamo in queste pagine il servizio DCC (Dynamic Currency Conversion) che può essere particolarmente utile nel periodo di Expo, e le condizioni Pos (soci fedeli).

Per i turisti stranieri dell'area non euro la possibilità di pagare gli acquisti nella propria valuta di origine a un tasso di cambio garantito e senza commissione. Per gli operatori commerciali commissioni ridotte sul transato

**INTESA**  **SANPAOLO**

## Nell'anno di Expo tra le nuove opportunità il servizio di Dynamic Currency Conversion

**A**nche con Intesa Sanpaolo (come Banca Sella e Veneto Banca, istituti di credito in convenzione con Unione Confcommercio che offrono condizioni agevolate per i soci) è possibile attivare il servizio di

DCC (Dynamic Currency Conversion), l'applicazione che consente ai turisti stranieri dell'area non euro di pagare gli acquisti nella propria valuta di origi-

ne, con un tasso di cambio garantito e senza alcuna commissione per il cliente, riducendo la commissione sul transato per l'esercente.

## Pos (condizioni valide fino al 31 dicembre)

<b>Pos da tavolo</b>	canone mensile euro 9,90 (gratuito per i primi 6 mesi a decorrere dalla sottoscrizione di nuovo singolo contratto)
<b>Pos Mobile "Move and Pay Business"</b>	canone mensile euro 2,00
Costo di installazione e manutenzione:	esente
<i>Commissioni sul transato:</i>	
* sul circuito <b>Pagobancomat</b>	0,40%, con un minimo ad operazione euro 0,25 e minimo mensile di euro 15,00
* sul circuito <b>Moneïa (Visa) Debito e Prepagata</b>	1,20%;
* sul circuito <b>Moneïa (Visa) Credito</b>	1,25%;
* sul circuito <b>Moneïa (MasterCard) Credito e Prepagata</b>	1,25%;
* sul circuito <b>Moneïa (MasterCard) Debito</b>	1,20%;
* sul circuito <b>Moneïa (Maestro) Debito e Prepagata</b>	1,20%;
* sul circuito <b>Visa Credito</b>	1,25%;
* sul circuito <b>Visa Debito e Prepagata</b>	1,20%, con un minimo ad operazione di euro 0,25;
* sul circuito <b>MasterCard Credito e Prepagata</b>	1,30%;
* sul circuito <b>MasterCard Debito</b>	1,20%, con un minimo ad operazione di euro 0,25;
* sul circuito <b>Maestro Debito e Prepagata</b>	1,20%, con un minimo ad operazione di euro 0,25;
<i>In caso di "operazioni di importo ridotto" - inferiore o uguale a euro 30,00 - effettuate con le Carte all'importo della commissione dovuta si applica una riduzione pari alla percentuale indicata. La riduzione è calcolata sull'importo complessivo delle commissioni dovute per le operazioni di importo inferiore o uguale a euro 30,00 effettuate con le Carte nel mese solare di riferimento ed è accreditata sul c/c entro il terzo giorno lavorativo del mese successivo. L'importo della riduzione così calcolato è arrotondato per eccesso alla seconda cifra decimale.</i>	1,00%, con un minimo di euro 0,01.

## SERVIZIO DI ACCETTAZIONE DYNAMIC CURRENCY CONVERSION (DCC)

Il servizio permette agli esercenti di offrire ai titolari di carte di credito Visa e MasterCard emesse in alcuni Paesi non Euro, la possibilità di effettuare il pagamento nella propria divisa, con contestuale controvalorizzazione e immediata certezza del cambio applicato a condizioni estremamente favorevoli:

<i>Commissioni circuito Visa Credito DCC</i>	0,75%;
<i>Commissioni circuito Visa Debito/Prepagata e V PAY DCC</i>	0,70%;
<i>Commissioni circuito MasterCard Credito e Prepagata DCC</i>	0,80%;
<i>Commissioni circuito MasterCard Debito DCC</i>	0,70%;
<i>Commissioni circuito Maestro Debito e Prepagata DCC</i>	0,70%.

In prospettiva anche dell'imminente Expo quest'opportunità è vantaggiosa per gli imprenditori e costituisce una modalità di "accoglienza" per i clienti che visiteranno il nostro territorio in occasione dell'Esposizione Universale.

## Nuove convenzioni per i soci Unione Confcommercio in



INDUSTRIAL AUTOMATION



**API WiFi** è un sistema che fornisce ai commercianti, gestori di locali, ristoranti, hotel etc. di ogni dimensione la possibilità di mettere a disposizione della propria clientela un servizio di accesso

ad internet WiFi in maniera gratuita facile e sicura; nel contempo può permettere di comunicare con i propri clienti e di fidelizzarli.

Sconto in esclusiva per i soci Unione Confcommercio sul contributo di attivazione e sul canone mensile.

**FBimprese** è un Business social network chiuso di carattere professionale, solo per imprenditori e professionisti, che consente la trasformazione di contatti virtuali in conoscenze reali, nella relazione "one to one" per lo sviluppo di business. Tra i vantaggi: l'assenza di pubblicità, la partecipazione ad eventi, l'iscrizione a forum.

In esclusiva per i soci Unione Confcommercio: sconto del 50% sull'abbonamento annuale 2015.



### Prorogata fino al 2 febbraio la promozione Sky

Sky dedica ai soci Unione Confcommercio un'offerta rivolta sia a coloro che ancora non sono abbonati a Sky sia a coloro che lo sono già. L'offerta prevede uno sconto sul prezzo mensile di listino in vigore, per una durata di 2 anni, oltre all'abbattimento dei costi iniziali: l'attivazione del decoder My Sky e l'installazione standard dell'impianto sono inclusi. Tutti i dettagli della proposta possono essere consultati sul sito di Unione Confcommercio.



*Per tutti gli aggiornamenti sulle convenzioni e sulle promozioni, consulta il sito [www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it) nella sezione "Convenzioni e Vantaggi"*

**Per i primi 50 associati non ancora correntisti di**



# BANCO POPOLARE

**Unione Confcommercio ha pensato a una sorpresa.**

**Per saperne di più contattaci scrivendo a [convenzioni.bancarie@unione.milano.it](mailto:convenzioni.bancarie@unione.milano.it)**

2015

# Assistenza Sanitaria Dedicata



Corso Venezia, 49 • 20121 Milano • Tel. 02.7750.950 • [informazioni@entemutuomilano.it](mailto:informazioni@entemutuomilano.it) • [www.entemutuomilano.it](http://www.entemutuomilano.it)

**Ente Mutuo**  
**Fedele per tutta la vita.**



# Le nostre forme di assistenza

## Forma Tipo B



Comprende per assistito:

- prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale: visite mediche, analisi di laboratorio e diagnostica strumentale (esami radiografici, ecografie, TC, RM, MOC, endoscopie, scintigrafie, doppler), prestazioni odontoiatriche, terapia fisica;
- in caso di ricovero ordinario, day hospital o day surgery in Italia o all'estero (previa autorizzazione da parte di Ente Mutuo) presso strutture sanitarie private o reparti solventi di strutture sanitarie pubbliche, Ente Mutuo riconosce

## Assistenza specialistica ambulatoriale ed altri contributi

**Integrativa del servizio pubblico e sostitutiva per ottenere in tempi brevi le prestazioni sanitarie di assistenza specialistica ambulatoriale.**

### Contributi anno 2015 per persona

fascia di età da 0 a 10 anni	€ 255,00	fascia di età da 50 a 59 anni	€ 574,00
fascia di età da 11 a 20 anni	€ 298,00	fascia di età da 60 a 65 anni	€ 621,00
fascia di età da 21 a 30 anni	€ 361,00	fascia di età da 66 a 70 anni	€ 631,00
fascia di età da 31 a 49 anni	€ 456,00	fascia di età oltre 70 anni	€ 645,00

- una partecipazione alla spesa fino a € 80,00 per giorno di degenza, con un massimo annuo di 30 giorni per persona;
- contributo di natalità di € 180,00;
- trasporto con autoambulanza;
- lenti correttive della vista;
- cure ortodontiche;
- rimborso dei ticket applicati dal S.S.N. sulle prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale con esclusione dei ticket relativi a MAC e chirurgia ambulatoriale.

## Forma Tipo C



Comprende per assistito:

- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery presso le strutture sanitarie convenzionate con un costo a carico dell'assistito pari al 20% dell'importo complessivo della spesa; il restante 80% verrà saldato da Ente Mutuo (sono escluse le spese extra);
- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery in Italia o all'estero (previa autorizzazione da parte di Ente Mutuo) presso strutture sanitarie private non convenzionate; in tal caso Ente Mutuo riconosce agli iscritti un rimborso indiretto secondo Regolamento;
- in caso di ricovero ordinario o day hospital o day surgery totalmente o parzialmente a carico del S.S.N. (passaggio di classe o differenza alberghiera), Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 160,00 al giorno, fino a un massimo di 30 giorni per persona;
- in caso di ricovero per riabilitazione presso strutture sanitarie

## Assistenza ospedaliera

**Scelta da chi desidera una valida assistenza ospedaliera anche presso strutture sanitarie private.** (fino al massimale annuo di spesa per l'assistenza ospedaliera di € 155.000,00 per persona)

### Contributi anno 2015 per persona

fascia di età da 0 a 10 anni	€ 177,00	fascia di età da 50 a 59 anni	€ 663,00
fascia di età da 11 a 20 anni	€ 177,00	fascia di età da 60 a 65 anni	€ 913,00
fascia di età da 21 a 30 anni	€ 345,00	fascia di età da 66 a 70 anni	€ 913,00
fascia di età da 31 a 49 anni	€ 493,00	fascia di età oltre 70 anni	€ 1.055,00

- pubbliche o private a seguito di intervento cardiologico a torace aperto o protesi d'anca e di ginocchio, Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 160,00 al giorno, fino a un massimo di 10 giorni per persona;
- per i due punti precedenti il massimale annuo per persona è pari a € 4.800,00 ed è cumulativo sia dell'indennità economica sia del contributo economico;
- interventi di chirurgia ambulatoriale secondo Regolamento;
- terapia medica oncologica in ricovero ordinario o day hospital per chemioterapia antitumorale, immunoterapia, ormonoterapia, terapia di supporto; in tal caso Ente Mutuo concorre al pagamento del 50% della spesa sia per l'assistenza diretta che indiretta;
- rimborso dei ticket applicati dal S.S.N. relativi a MAC e chirurgia ambulatoriale.

### N.B.:

- Per tutte le forme di assistenza (B - C - D - Dplus) all'atto dell'iscrizione dovrà essere versata la quota fissa una tantum di € 60,00 per nucleo familiare.

- L'iscrizione è obbligatoria per tutti i componenti il nucleo familiare. Le nuove domande di iscrizione sono accettate sino al 62° anno di età per la forma B, sino al 55° anno di età per le forme C, D e Dplus.



Comprende  
per assistito:

- prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale: visite mediche, analisi di laboratorio e diagnostica strumentale (esami radiografici, ecografie, TC, RM, MOC, endoscopie, scintigrafie, doppler), prestazioni odontoiatriche, terapia fisica;
- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery presso le strutture sanitarie convenzionate con un costo a carico dell'assistito pari al 20% dell'importo complessivo della spesa; il restante 80% verrà saldato da Ente Mutuo (sono escluse le spese extra);
- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery in Italia o all'estero (previa autorizzazione da parte di Ente Mutuo) presso strutture sanitarie private non convenzionate; in tal caso Ente Mutuo riconosce agli iscritti un rimborso indiretto secondo Regolamento;
- in caso di ricovero ordinario o day hospital o day surgery totalmente o parzialmente a carico del S.S.N. (passaggio di classe o differenza alberghiera), Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 160,00 al giorno, fino a un massimo di 30 giorni per persona;
- in caso di ricovero per riabilitazione presso strutture sanitarie pubbliche o private a seguito di intervento cardiologico

Soddisfa chi vuole ottenere una protezione più ampia, comprensiva delle prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale e assistenza ospedaliera.

(fino al massimale annuo di spesa per l'assistenza ospedaliera di € 155.000,00 per persona)

Contributi anno 2015 per persona

fascia di età da 0 a 10 anni	€ 418,00	fascia di età da 50 a 59 anni	€ 1.082,00
fascia di età da 11 a 20 anni	€ 493,00	fascia di età da 60 a 65 anni	€ 1.354,00
fascia di età da 21 a 30 anni	€ 653,00	fascia di età da 66 a 70 anni	€ 1.421,00
fascia di età da 31 a 49 anni	€ 877,00	fascia di età oltre 70 anni	€ 1.592,00

- a torace aperto o protesi d'anca e di ginocchio, Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 160,00 al giorno, fino a un massimo di 10 giorni per persona;
- per i due punti precedenti il massimale annuo per persona è pari a € 4.800,00 ed è cumulativo sia dell'indennità economica sia del contributo economico;
- interventi per vizi di rifrazione presso strutture sanitarie convenzionate; in tal caso Ente Mutuo concorre al pagamento del 50% della spesa;
- terapia medica oncologica in ricovero ordinario o day hospital per chemioterapia antiblastica, immunoterapia, ormonoterapia, terapia di supporto; in tal caso Ente Mutuo concorre al pagamento del 50% della spesa sia per l'assistenza diretta che indiretta;
- interventi di chirurgia ambulatoriale secondo Regolamento;
- trasporto con autoambulanza;
- lenti correttive della vista;
- cure ortodontiche;
- rimborso dei ticket applicati dal S.S.N. sulle prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale, MAC e chirurgia ambulatoriale.



Comprende  
per assistito:

- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery totalmente a carico di Ente Mutuo, presso le strutture sanitarie convenzionate secondo Regolamento;
- il rimborso del 60% della spesa sostenuta per ricoveri ordinari o day hospital o day surgery presso strutture sanitarie non convenzionate, in Italia o all'estero (previa autorizzazione da parte di Ente Mutuo) secondo Regolamento;
- in caso di ricovero ordinario o day hospital o day surgery totalmente o parzialmente a carico del S.S.N. (passaggio di classe o differenza alberghiera), Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 200,00 al giorno, fino a un massimo di 30 giorni per persona;
- in caso di ricovero per riabilitazione presso strutture sanitarie pubbliche o private a seguito di intervento cardiologico a torace

Si rivolge a chi, oltre ad una protezione comprensiva delle prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale, desidera un'assistenza ospedaliera diretta ed indiretta economicamente più vantaggiosa.

(fino al massimale annuo di spesa per l'assistenza ospedaliera di € 155.000,00 per persona)

Contributi anno 2015 per persona

fascia di età da 0 a 10 anni	€ 488,00	fascia di età da 50 a 59 anni	€ 1.465,00
fascia di età da 11 a 20 anni	€ 558,00	fascia di età da 60 a 65 anni	€ 2.140,00
fascia di età da 21 a 30 anni	€ 732,00	fascia di età da 66 a 70 anni	€ 2.252,00
fascia di età da 31 a 49 anni	€ 1.093,00	fascia di età oltre 70 anni	€ 2.421,00

- aperto o protesi d'anca e di ginocchio, Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 200,00 al giorno, fino a un massimo di 10 giorni per persona;
- per i due punti precedenti il massimale annuo per persona è pari a € 6.000,00 ed è cumulativo sia dell'indennità economica sia del contributo economico;
- un rimborso massimo onnicomprensivo per ricovero per l'espletamento del parto presso strutture sanitarie non convenzionate secondo Regolamento;
- prevenzione (check-up) erogata da Ente Mutuo in forma diretta ogni 2 anni, presso le strutture sanitarie convenzionate con una partecipazione da parte del socio nella misura del 20%, con prestazioni opportunamente differenziate secondo l'età, il sesso e secondo i fattori di rischio.

# Chi siamo

Ente Mutuo di Assistenza tra gli Esercenti il Commercio della Provincia di Milano, nasce nel 1955 nell'ambito dell'Unione Commercianti. È una Società di Mutuo Soccorso che non ha scopi di lucro e ha per oggetto l'assistenza sanitaria dei propri iscritti. Ente Mutuo è riservato agli Imprenditori e Professionisti iscritti alle Associazioni aderenti ad Unione Confcommercio Milano - Lodi - Monza e Brianza. Nel dicembre del 2009 Ente Mutuo ha ottenuto la Certificazione di Qualità.

Le attività svolte, i servizi offerti, le Strutture convenzionate nel corso di più di 55 anni sono aumentate a tal punto che oggi Ente Mutuo si pone a pieno merito tra le prime assistenze sanitarie integrative a livello nazionale.

## Ente Mutuo. I punti di forza

- Non è un'assicurazione
- Fedele - assiste i Soci per tutta la vita
- Economico - costa meno di altre mutue e assicurazioni a parità di prestazioni
- Esclusivo - riservato ai Soci Unione Confcommercio
- Su misura - offre quattro possibili forme di copertura sanitaria
- Presenta vantaggi fiscali - detraibile dall'IRPEF

## Ente Mutuo. I servizi

Sono propriamente l'assistenza sanitaria integrativa e/o sostitutiva del Servizio Sanitario Nazionale erogata attraverso le Strutture Sanitarie convenzionate e non convenzionate. Tale assistenza comprende:

- Visite Specialistiche ed Esami Diagnostici in Forma Diretta
- Visite Specialistiche ed Esami Diagnostici in Forma Indiretta
- Ricoveri in Forma Diretta
- Ricoveri in Forma Indiretta
- Prestazioni odontoiatriche, Terapia fisica
- Ticket ed altri Contributi secondo quanto previsto dalla Forma di Assistenza prescelta, come da Regolamento Ente Mutuo

## Ente Mutuo. I numeri

- Opera da oltre 55 anni
- 25.000 Assistiti
- 680 Medici e Strutture Convenzionate
- 250.000 Prestazioni erogate ogni anno
- Presente sul territorio di Milano, Lodi, Monza e Brianza

## Ente Mutuo. La sede

**Milano** - Corso Venezia, 49 - Salone Piano Terreno

**Orario sportello:** da lunedì a giovedì dalle 8.30 alle 16.30 e venerdì dalle 8.30 alle 15.30

- **Informazioni, iscrizioni, contributi**
- **Emissione delle autorizzazioni**
- **Rimborsi per assistenza ospedaliera**
- **Rimborsi per assistenza specialistica ambulatoriale e altri contributi**
- **Amministrazione**

**Numero di telefono unico: 02.7750.950**

## Uffici distaccati di Milano:

**Casa di Cura S. Camillo**

Via Mauro Macchi, 5 - tel. 02 67071816  
da lunedì a giovedì 8.00 - 12.30 / 13.00 - 16.30  
venerdì 8.00 - 12.30 / 13.00 - 15.30

**Centro Diagnostico Italiano**

Via Saint Bon, 20 - tel. 02 48317592  
da lunedì a giovedì 8.45 - 13.15 / 13.45 - 16.30  
venerdì 8.45 - 13.15 / 13.45 - 15.30

## Ente Mutuo. Uffici provinciali presso le Associazioni Territoriali di Unione Confcommercio Imprese per l'Italia - Milano, Lodi, Monza e Brianza

<b>Abbiategrosso</b> - Via Annoni 14	tel. 02 94967383	<b>Melegnano</b> - Via Pertini 18/24	tel. 02 9830768
<b>Binasco</b> - S.S. dei Giovi 8	tel. 02 9055219	<b>Melzo</b> - Via Turati 6	tel. 02 9550084
<b>Bollate</b> - Via degli Alpini 4	tel. 02 3502814	<b>Monza</b> - Via De Amicis 9	tel. 039 360771
<b>Bresso</b> - Via Patellani 58/60	tel. 02 66501379	<b>Paderno Dugnano</b> - Via Fanti d'Italia 37	tel. 02 9181247
<b>Cassano d'Adda</b> - Via Verdi 5	tel. 0363 61503	<b>Rho</b> - Via XXV Aprile 6	tel. 02 9303480
<b>Castano Primo</b> - C.so San Rocco 1	tel. 0331 880691	<b>Rozzano</b> - Via Mimose 63	tel. 02 8257653
<b>Cernusco S/N</b> - Piazza Repubblica 14	tel. 02 9230715	<b>Segrate, Fraz. Rovagnasco</b> - Via Monzese 20	tel. 02 2134518
<b>Cinisello Balsamo</b> - Via Frova 34	tel. 02 66049259	<b>Seregno</b> - Via Don Minzoni 2	tel. 0362 231234
<b>Cologno Monzese</b> - Piazza Italia 7	tel. 02 2543690	<b>Sesto S. Giovanni</b> - Viale Marelli 5	tel. 02 2621679
<b>Corsico</b> - Via della Liberazione 26/28	tel. 02 4479582	<b>Seveso</b> - Corso Marconi 35	tel. 0362 506724
<b>Desio</b> - Via Diaz 8	tel. 0362 624541	<b>Vaprio d'Adda</b> - Via Varvitelli 32	tel. 02 90966402
<b>Gorgonzola</b> - Piazza S. Francesco 2	tel. 02 9513320	<b>Vimercate</b> - Largo Pontida 3/9	tel. 039 6850839
<b>Legnano</b> - Via XX Settembre 12	tel. 0331 440335	<b>Unione Confcommercio Lodi</b>	
<b>Lissone</b> - Via Madonna 13	tel. 039 482045	<b>Lodi</b> - Via Haussmann, 1	tel. 0371 432106
<b>Magenta</b> - Via Volta 62	tel. 02 97298074		

# UNIONE

premia la tua

# FEDelta

Per il sesto anno consecutivo continua l'iniziativa dedicata  
**a Te socio che sei Fedele**  
alla nostra *Organizzazione*

Per le imprese regolarmente iscritte da almeno 3 anni, a titolo di **PREMIO FEDelta**\*, Unione Confcommercio riserva ulteriori condizioni esclusive all'interno di alcune **convenzioni bancarie** sottoscritte con i principali istituti di credito.

Il **PREMIO FEDelta**' è un contenuto esclusivo delle convenzioni stipulate con:

**BANCA SELLA**  
**BANCA POPOLARE DI VICENZA**  
**BANCO POPOLARE**  
**CREDITO VALTELLINESE**  
**INTESA SANPAOLO**  
**VENETO BANCA**

---

Per approfondire le condizioni a Tua disposizione e le agevolazioni previste dal **PREMIO FEDelta**', contatta la Tua Associazione di Categoria o Territoriale, oppure scrivi a: [convenzioni.bancarie@unione.milano.it](mailto:convenzioni.bancarie@unione.milano.it)

---

\* per **associato fedele** si intende il socio che ha onorato la quota per almeno 3 (tre) anni (per l'anno 2015 le annualità si riferiscono agli anni 2013/2014/2015).



Unione  
**CONFCOMMERCIO**  
MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

*Corsi gratuiti riservati ai soci in regola con i versamenti dovuti agli enti bilaterali (Ebiter o Ebtpe Milano)*



*Al Capac Politecnico del Commercio e alla Scuola Superiore (Milano, viale Murillo 17) si svolge la gran parte delle iniziative formative*



## Terziario e pubblici esercizi La formazione per i dipendenti delle imprese associate

per Expo 2015, all'innovazione digitale, alla padronanza delle tecniche di comunicazione e merchandising.

Le imprese con dipendenti e che applicano il contratto del Terziario possono consultare il

catalogo loro riservato nella sezione dedicata a Ebiter Milano, mentre i pubblici esercizi con dipendenti che applicano

il contratto del Turismo/pubblici esercizi possono consultare quello inserito nella sezione dedicata a Ebtpe Milano.

I corsi gratuiti per la formazione dei dipendenti sono realizzati in collaborazione con le strutture formative di riferimento di Unione Confcommercio (Scuola Superiore e Capac Politecnico del Commercio), grazie al contributo degli

Enti bilaterali e riservati agli associati in regola con i versamenti dovuti all'Ente bilaterale

finanziatore (Ebiter Milano o Ebtpe Milano). (FM)

*Per informazioni contattare  
l'Area Formazione di Unione Confcommercio:  
02/7750.677-688  
email: [formazione@unione.milano.it](mailto:formazione@unione.milano.it)*

**N**ell'Area Formazione del sito di Unione Confcommercio Milano Lodi Monza e Brianza (<http://www.unionemilano.it>) sono stati pubblicati i cataloghi dei corsi di formazione per i primi mesi di questo 2015. Sono iniziative per venire incontro alle esigenze delle imprese associate: dalla riqualificazione professionale, al potenziamento delle conoscenze linguistiche

## I corsi per i pubblici esercizi

### Lingua inglese: l'accoglienza del cliente straniero nei bar e nei ristoranti

Nell'imminenza di Expo l'obiettivo è mettere a disposizione dei dipendenti di pubblici esercizi le conoscenze necessarie a gestire il rapporto con il cliente straniero dal momento della prenotazione fino al congedo, focalizzando l'attenzione sull'accoglienza, la descrizione del menu, le informazioni sugli ingredienti e i metodi di cottura, la presentazione del conto e la gestione del pagamento.

*Il corso di 15 ore prevede cinque incontri: dalle 15 alle 18, ogni lunedì, dal 2 febbraio al 2 marzo, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*

### Menu creativi per valorizzare i prodotti tipici dell'eccellenza italiana e del territorio

Il corso ha l'obiettivo di fornire le competenze per realizzare preparazioni di menu creativi, di tendenza ed equilibrati dal punto di vista nutrizionale. Particolare attenzione sarà posta alle preparazioni veloci per la consumazione di lunch poco impegnativi che possano soddisfare l'esigenza di dinamicità richiesta dal contesto lavorativo, senza penalizzare la genuinità e originalità dei piatti proposti. Gli abbinamenti e l'utilizzo dei prodotti saranno focalizzati sulle specificità e sulle eccellenze offerte dalla produzione locale.

*Il corso di 6 ore prevede due incontri: dalle 15 alle 18, il lunedì 23 e 30 marzo, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*

### Corso per barman (a Seregno)

Il corso offre ai partecipanti la possibilità di acquisire una preparazione completa ed approfondita per lo sviluppo della professione di barman. Partendo dalle tecniche basilari, una particolare attenzione sarà posta alla conoscenza dell'origine, della merceologia, della preparazione e presentazione dei prodotti e del corretto utilizzo delle attrezzature di lavoro. I partecipanti

acquisiranno le conoscenze per poter proporre e saper preparare sia bevande nuove sia cocktail tradizionali. Saranno illustrate le preparazioni di aperitivi con miscelazioni a base di bevande aperitive e a base di vini; i long drink alcolici e analcolici; i digestivi lisci e miscelati. Il percorso avrà un'impronta fortemente applicativa; verranno utilizzati casi ed esercitazioni sulle concrete attività lavorative degli allievi.

*Il corso, di 25 ore, prevede cinque incontri: dalle 14 alle 19, ogni lunedì, dal 23 febbraio al 23 marzo, presso la sede Unione Confcommercio di Seregno (via Don Minzoni 2).*



### "Mise en place" creativa e flower design

La presentazione in tavola deve risultare una piacevole

sorpresa per gli occhi dei commensali. Nella tavola calda/fredda la presentazione dei piatti pronti ed esposti al banco influenza la scelta del cliente che, anche se di fretta, apprezza maggiormente il cibo proposto.

I partecipanti al corso impareranno l'arte della presentazione dei piatti anche grazie a decorazioni creative con l'ausilio di fiori e altri elementi.

*Il corso di 6 ore prevede due incontri: dalle 15 alle 18, il lunedì 13 e 20 aprile, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*



### Naturalmente al bar: tisane, centrifughe e prodotti naturali - Preparazioni e proprietà

Le tisane sono bevande, anche curative, ottenute per infusione o decozione di fiori, erbe, semi e cortece. La loro preparazione avviene con piante fresche o essiccate e, a seconda delle fonti vegetali utilizzate, possono avere proprietà dimagranti, drenanti, lassative, anticellulite, diuretiche, digestive, sedative, antinfiammatorie.

Durante il corso si conosceranno le principali proprietà delle piante, il loro utilizzo pratico e le principali miscele, così da essere in grado di suggerire al cliente la preparazione più adatta in base alle sue esigenze. I centrifugati, così come i frullati e gli "smoothies", sono preziosi alleati per la salute. Conoscere le proprietà degli alimenti e i diversi abbinamenti (frutta, frutta e verdura...), la tipologia di preparazione e di presentazione, sono strumenti fondamentali per proporre con successo queste bevande.

*Il corso di 6 ore prevede due incontri: dalle 15 alle 18, lunedì 9 e 16 marzo, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*

### La ristorazione nell'era di Internet

8 utenti su 10 effettuano ricerche online prima di recarsi in un ristorante. E il 45% lo fa da uno smartphone. I partecipanti impareranno come promuovere il proprio locale su più mezzi di comunicazione in modo coordinato e univoco, partendo dagli strumenti trasversali del web per aumentare la clientela. Sarà illustrato come sfruttare al meglio l'evento Expo grazie ai QR Code; come aprire e gestire i propri canali social e fidelizzare la clientela utilizzando tutte le leve per far aumentare gli acquisti.

*Il corso di 16 ore prevede quattro incontri: dalle 9 alle 13, ogni lunedì, dal 27 aprile al 18 maggio, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*



## I corsi per le aziende con il Contratto del Terziario

### Word base

Gestire con padronanza l'applicazione Microsoft di Word per redigere documenti di testo, inserire tabelle, immagini, gestire etichette e indirizzari, è utile nella gestione dell'attività professionale e il corso Word base vuole assicurare ai partecipanti proprio quest'opportunità, passando in rassegna le principali funzioni per potersi muovere agevolmente nell'editing del documento.

*Il corso, di 16 ore, prevede due incontri: dalle 9 alle 18, mercoledì 28 gennaio e 4 febbraio, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*

### Allestire vetrine con tematiche legate ad Expo

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le competenze per conferire al punto vendita e ai prodotti commercializzati un carattere di attrattività e originalità differenziando le tecniche espositive nelle diverse situazioni stagionali e in occasione di ricorrenze ed eventi collegati alle specifiche merceologie trattate, così come in occasione di eventi speciali riconducibili ad Expo.

*Il corso, di 8 ore, prevede due incontri: dalle 9 alle 13, il lunedì, il 23 febbraio e il 2 marzo, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*

*Alcune iniziative si svolgono in questi giorni: "Vado sul web", "Comunicare con efficacia in ambito internazionale per le relazioni business to business", "Tedesco base"; "Scrittura efficace per comunicare con i clienti". Ecco gli appuntamenti formativi successivi.*



### Tedesco intermedio

Quest'intervento formativo si propone di rinforzare le conoscenze pregresse o acquisite nel percorso precedente con particolare attenzione al consolidamento e potenziamento delle competenze per comunicare con i clienti e i colleghi stranieri.

*Il corso, di 24 ore, prevede sei incontri dalle 9 alle 13, il giovedì, dal 26 febbraio al 9 aprile, presso la Scuola Superiore a Milano (viale Murillo 17).*

### Italiano per stranieri

Questo corso è indirizzato alle persone di origine non italiana che vogliono imparare la lingua italiana come seconda lingua.

Il corso è suddiviso in tre livelli di difficoltà crescente; ciascun livello comprende 8 ore per un totale di 24 ore complessive.

Ogni livello riprende e completa il precedente per consentire il miglioramento delle capacità comunicative e la conseguente possibilità di agire in vari luoghi e situazioni.

*Il corso, di 24 ore, prevede sei incontri dalle 14 alle 18, il mercoledì, dal 4 marzo all'8 aprile, presso il Capac a Milano*

*(viale Murillo 17).*

### Web marketing per l'internazionalizzazione

La comunicazione digitale, sempre più importante per le imprese del terziario, è l'ambito tematico di questo corso dedicato al web marketing per l'internazionalizzazione e focalizzato sull'utilizzo della rete per promuovere prodotti e servizi sui nuovi mercati.

Il programma didattico prevede una giornata di "full immersion": scenario di mercato e ruolo della rete come strumento di internazionalizzazione per le imprese, tecniche di web marketing per l'internazionalizzazione (localizzazione ed adattamento del sito web, motori di ricerca, comunicazione digitale, commercio elettronico, sinergie con i distributori ed i punti vendita).

*Il corso, di 8 ore, prevede un incontro dalle 9 alle 18, mercoledì 25 febbraio, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*

### Accoglienza e servizio al cliente straniero: le specificità culturali nell'approccio relazionale

L'obiettivo del corso è creare consapevolezza delle specificità culturali nell'orientamento alla relazione e alla comunicazione con il cliente, contribuendo a migliorare le competenze relazionali degli addetti, ad aumentare gli indicatori di performance nell'ambito dei servizi di ricevimento, di accoglienza e di vendita e a fidelizzare la clientela.

Il corso è rivolto agli addetti alle vendite, agli store manager, a tutti gli operatori economici e commerciali, del turismo, dei servizi e delle professioni che, nell'imminenza di Expo 2015, si confrontano con la clientela estera, cercando di interpretarne le aspettative di accoglienza e di servizio.

*Il corso, di 16 ore, prevede 4 incontri dalle 9 alle 13, il lunedì, dal 9 al 30 marzo, presso la Scuola Superiore a Milano (viale Murillo 17).*

## I corsi per le aziende con il Contratto del Terziario - 2

### Merchandising e politica dei prezzi per punti vendita al dettaglio

Il corso ha l'obiettivo di fornire le competenze per applicare i principi del marketing operativo alla gestione di punti vendita al dettaglio, per una migliore definizione strategica dell'offerta commerciale.

*Il corso, di 16 ore, prevede 4 incontri dalle 9 alle 13, il lunedì, dal 13 aprile al 4 maggio, presso il Capac a Milano (viale Murillo 17).*

### Francese intermedio

Il corso vuole rendere l'allievo capace di interagire in alcune situazioni tipiche del mondo professionale esprimendosi in lingua francese e facendogli raggiungere una parte delle abilità richieste nel livello B1 (livello basso intermedio). I destinatari sono allievi di livello A2 (livello pre-intermedio).

*Il corso, di 24 ore, prevede sei incontri dalle 9 alle 13, il giovedì, dal 16 aprile al 21 maggio, presso la Scuola Superiore a Milano (viale Murillo 17).*

### Corsi destinati allo sviluppo delle competenze tecniche in ambito Ict

Questi corsi si rivolgono a chi vuole sviluppare le competenze e formarsi come programmatore nel settore delle applicazioni per i dispositivi mobili. I partecipanti acquisiranno le competenze necessarie a progettare, sviluppare, distribuire e mantenere applicazioni su dispositivi mobile, orientandosi sia verso l'utenza finale, sia integrandosi nei sistemi aziendali. In questi corsi verranno approfonditi tutti i dettagli per riuscire a costruire le applicazioni che utilizzano tutte le caratteristiche di uno smartphone: dalla geolocalizzazione al networking per il consumo di web service. Si svolge in questi giorni la prima iniziativa di *sviluppatore di applicazioni per Android (40 ore)*. Ecco le iniziative successive:



*17 febbraio*  
**Sviluppatore di applicazioni per iPhone/iPad, 48 ore**

*14 aprile*  
**Sviluppatore di applicazioni per Windows Phone 8, 40 ore**

*I corsi si svolgono al martedì dalle 9 alle 18 presso la Scuola Superiore a Milano (viale Murillo 17)*

#### PROPRIETÀ

Unione del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni della Provincia di Milano  
[www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it)

#### DIRETTORE RESPONSABILE

Gianroberto Costa

#### EDITORE

PROMO.TER Unione  
Sede e amministrazione:  
corso Venezia 47/49  
20121 Milano

**informa**  
**Unione**

Mensile di informazione dell'UNIONE DEL COMMERCIO DEL TURISMO DEI SERVIZI E DELLE PROFESSIONI DELLA PROVINCIA DI MILANO

#### REDAZIONE

Federico Sozzani  
corso Venezia 47/49  
20121 Milano

#### FOTOCOMPOSIZIONE e STAMPA

AMILCARE PIZZI Spa  
20092 Cinisello Balsamo (Milano)

#### PER LA PUBBLICITÀ:

marketing@unione.milano.it  
Tel. 02 7750 372

#### AUTORIZZAZIONE TRIBUNALE

di Milano - n. 190 del 23 marzo 1996  
Poste Italiane s.p.a - spedizione in A.P. -  
D.L. 353/2003  
(conv. in L. 27/02/04 n. 46) - art. 1,  
comma 1- DCB Milano.

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

**A**pa, l'Associazione milanese autorimesse sta attraversando una fase evolutiva importante con l'obiettivo di indirizzare gli operatori della categoria verso i canali più moderni del mercato. A dicembre ha fatto il suo debutto il sito dell'Associazione - [www.parkingmilanoapa.it](http://www.parkingmilanoapa.it) - al passo con le più recenti funzionalità interattive del web.

Per la prima volta, infatti, grazie al nuovo sito, spiega Apa, è l'autorimessa ad essere posta sotto i riflettori del web e del mercato globale moderno. I visitatori dell'imminente Expo -

rileva Apa - avranno un sito affidabile da esplorare nel quale trovare un parcheggio per il proprio mezzo e pianificare il proprio soggiorno milanese. Attraverso il sito di Apa, il privato potrà localizzare l'autorimessa più comoda per i suoi spostamenti e più vicina a lui,

**APA**  
Associazione Provinciale Autorimesse

**Parking  
Milano**

EXPO 118 GIORNI ALL'EVENTO >

CHI SIAMO  
AUTORIMESSE ASSOCIATE  
CONVENZIONE AREA C A 3 EURO  
PARKEY APP PER SMARTPHONE  
NEWS  
CONTATTACI

PARCHEGGIA IN 4 SEMPLICI MOSSE APP GRATUITA  
**PARKEY**



APRIRE UN'ATTIVITÀ | CONTRATTI E LAVORO

NEWS APA

NEWS UNIONE CONFCOMMERIO

COSA SERVE ALLA TUA ATTIVITÀ?

Scrivi quello che ti serve e trova la soluzione alle tue esigenze.

APA C. F. 80057430151 - PEC | Policy | Mappa | Credits

CONFCOMMERIO  
L'UNIONE FA LA FORZA

CONFCOMMERIO  
MILANO - L'OSI - MODA E BUSINESS

## Il mondo delle autorimesse a portata di smartphone e tablet con il portale web di Apa

all'interno della scheda tecnica dell'autorimessa stessa. Il sito internet di Apa, oltre

sceglierla in base al prezzo e ai servizi aggiuntivi offerti e, volendo, prenotarla tramite Parkey, l'app per smartphone, nata da una convenzione sottoscritta tra Apa e Cloud Park (vedi *Unioneinforma* di novembre a pag. 25 n.d.r.) oppure contattando direttamente l'autorimessa con i recapiti che troverà

ad un utile strumento per l'automobilista, è anche un compagno di viaggio per l'autorimessa. Tramite il web, collegandosi da computer, tablet o smartphone, l'autorimessa può infatti accedere alle news associative sempre aggiornate ed essere tempestivamente informata.



**A**scomut (l'Associazione italiana macchine tecnologie utensili) ha promosso al Circolo del Commercio di Milano un interessante workshop dedicato al tema della leadership aziendale. L'aula, composta di 25 imprenditori e manager associati, è stata animata da Maurizio Nichetti, regista, attore e produttore cinematografico, e da Giampaolo Rossi, forma-



forniti spunti di riflessione sulla gestione del gruppo, la motivazione della squadra, l'esercizio della funzione di guida in ambito aziendale attraverso continue correlazioni con il mondo del gran-

## Workshop Ascomut A scuola di leadership con Maurizio Nichetti

tore e comunicatore. Due ore intense intitolate "Leadership e Cinema" nel corso delle quali, grazie alla brillante testimonianza di Nichetti ed alle suggestive citazioni cinematografiche proposte da Rossi, sono stati

de schermo e similitudini con il lavoro del regista nei rapporti con la troupe. "Riteniamo che sia importantissimo creare occasioni di incontro e di confronto, in un'ottica formativa di alto livello, in grado di trasferire concetti di importanza strategica attraverso modalità comunicative coinvolgenti e apparentemente meno impegnative" ha affermato il presidente di Ascomut Andrea Bianchi. Si tratta - ha proseguito - di un primo passo, al quale ne seguiranno altri, sulle competenze trasversali "così importanti nella realtà aziendale come anche in quella associativa".

*Ulteriori positive novità si aggiungono alle migliorie già comprese nelle intese con l'industria*

## Agenti e rappresentanti di commercio Siglato da Fnaarc l'Accordo economico con le case mandanti dell'artigianato

**A** dicembre è stato sottoscritto il nuovo Accordo economico collettivo che regola i rapporti fra gli agenti e rappresentanti di commercio e le case mandanti dell'artigianato. L'accordo, siglato da Fnaarc (la Federazione degli agenti e rappresentanti di commercio Confcommercio) assieme ad altre sei organizzazioni degli agenti di commercio e dai rappresentanti delle imprese artigiane, è entrato in vigore il 1° gennaio.

Fnaarc rileva come si tratti di un ulteriore importante traguardo raggiunto subito dopo il rinnovo degli accordi siglati per i comparti dell'industria e della piccola industria.



▲ **Adalberto Corsi, presidente di Fnaarc**

Diversi, spiega Fnaarc, i punti favorevoli all'agente di commercio introdotti con il nuovo Accordo con le case mandanti del settore artigiano:

- ✓ per quanto riguarda la variazione di zona, clientela e prodotti (art. 2), vi è una riduzione dal 20% al 15% del valore della media entità e, quindi, del limite oltre il quale le aziende devono necessariamente chiedere l'assenso dell'agente per poter variare le condizioni che determinano di fatto la parte economica del contratto;
- ✓ il tempo per comunicare l'eventuale rifiuto degli ordini da parte della casa mandante passa da 60 a 30 giorni;
- ✓ per quanto riguarda l'indennità meritocratica (spettante nel caso in cui l'agente, nel corso del contratto, abbia incrementato gli affari dell'azienda) la modalità di calcolo è variata in modo significativo al punto da renderla estremamente vantaggiosa rispetto a quella precedente;
- ✓ l'addebito all'agente del campionario può essere previsto esclusivamente per deterioramento e non per motivi dovuti alla normale usura;
- ✓ in caso di gravidanza o adozione, il periodo di sospensione del mandato senza possibilità per la mandante di poter recedere dal contratto è stato esteso da 8 a 12 mesi;
- ✓ il periodo di prova, nel caso di più mandati consecutivi, può essere inserito esclusivamente nel primo contratto;
- ✓ in caso di ritardo nei pagamenti delle provvigioni gli interessi per il ritardo sono quelli previsti dal decreto legislativo 231/2002 e successive modifiche.



Oltre a questi vantaggi (ricompresi anche nei citati Aec con l'industria), l'Accordo del settore artigiano, rileva Fnaarc, presenta ulteriori e significative novità di interesse per gli agenti e rappresentanti di commercio:

- ✓ una più puntuale descrizione del ruolo di agente e rappresentante di commercio (art. 1, lett. a);
- ✓ la precisazione che le somme versate al Fondo Firr a titolo di indennità di risoluzione rapporto sono definitivamente acquisite a favore dell'agente di commercio nel momento stesso in cui vengono ricevute dalla Fondazione Enasarco (art. 10);
- ✓ le indennità suppletive di clientela e meritocratica vengono riconosciute anche in caso di cessazione dell'attività (così come previsto all'art. 1 comma 490 della legge 147 del 27/12/2013 e successive modifiche) sempreché tali eventi si verifichino dopo che il rapporto abbia avuto una durata di almeno un anno.

Tutti gli Accordi economici sottoscritti da Fnaarc sono disponibili nello spazio dedicato all'interno del sito ([www.fnaarc.it](http://www.fnaarc.it)).

**CONVENZIONI RISERVATE  
AI SOCI. AGGIORNAMENTI  
CONTINUI SUL SITO.**



**PER LA TUA ATTIVITÀ  
E LA TUA FAMIGLIA**



**CONDIZIONI  
ESCLUSIVE**

**ESCLUSIVA**

**NUOVE  
CONVENZIONI**

**PROMOZIONI  
SEMPRE  
AGGIORNATE**



**www.unionemilano.it**  
TUTTO NUOVO, UTILE E SEMPRE CON TE



**Unione**  
**CONFCOMMERCIO**  
MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

## Professione toelettatore: a Milano vince il "fattore rosa"

Scuola professionale di Acad (l'Associazione milanese dei commercianti di animali domestici e toelettatori) ha rag-

con la licenza media superiore) i numeri ci dicono che 280 sono donne (di età tra i 25 e i 35 anni) e 40 uomini (di età tra i 20 e i 30). Sono circa 270 le imprese attive in provincia di Milano nei

settori legati agli animali da compagnia. Un centinaio – informa Acad – sono ad oggi i professionisti che tramite un percorso fatto all'interno dell'Associazione hanno trasformato una passione anche in un lavoro.

Le doti di un buon toelettatore? Senso estetico, abilità manuale, forza e resistenza fisica abbinati ad una buona dose di costanza e pazienza.



**B**ravi toelettatori? Conta il "fattore rosa". Nell'ultimo biennio, infatti, la percentuale delle iscrizioni femminili al corso di toelettatura tenuto dalla

giunto quasi il 90%. E in quattro anni, su 320 partecipanti al corso (più del 90%

*Nell'ultimo biennio le donne sono il 90% degli iscritti ai corsi della Scuola professionale di Acad (l'Associazione milanese commercianti animali domestici)*

## Cartolibrerie milanesi Per le spese scolastiche si è attesa la tredicesima

**I**ndagine a campione dell'Associazione cartolibrari di Milano sulle cartolibrerie associate di Milano città per analizzare l'andamento economico e la tipologia dei prodotti venduti a dicembre nel

periodo dello shopping prenatalizio. È stato riscontrato un aumento di vendite di prodotti scolastici che, normalmente, venivano acquistati tra luglio e settembre. Questi picchi di vendite nel periodo natalizio non si registravano da moltissimo tempo: a conferma, evidentemente, di una crisi economica delle famiglie milanesi che sono rimaste in attesa

della tredicesima per rinnovare prodotti come zaini, astucci,

**Le vendite nei negozi di Milano città:  
l'indagine a campione  
dell'Associazione cartolibrari**

set di matite e materiale tecnico come righelli, compassi, etc.

Nelle cartolibrerie milanesi contattate, nel mese



di dicembre, sono stati venduti circa 350 zaini, 1.200 astucci ed il 30% in più di materiale tecnico (righelli, compassi, etc.).



*Provvedimento, fortemente voluto da Confcommercio Lombardia. Il 50% del contributo è a fondo perduto*

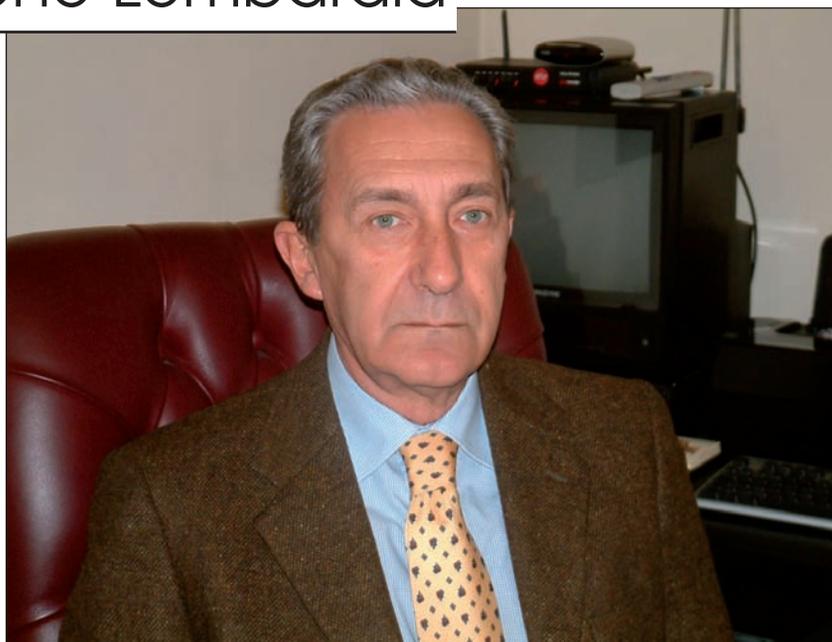


**CONFCOMMERCIO**  
 IMPRESE PER L'ITALIA  
**LOMBARDIA**

## Sicurezza dei negozi Via alle domande per il bando di Regione Lombardia

**D**al 15 di questo mese di gennaio è possibile fare domanda per il bando di Regione Lombardia che prevede uno stanziamento di 2,4 milioni di euro destinato alla sicurezza degli esercizi commerciali con un contributo a fondo perduto per il 50% delle spese sostenute. Una notizia importante per le imprese lombarde – ha sottolineato Confcommercio Lombardia – soprattutto nell'imminenza di Expo.

“La pubblicazione del bando dà operatività a un provvedimento molto atteso dagli imprenditori e che abbiamo voluto richiedere al governo regionale – ha rilevato Renato Borghi, vicepresidente vicario di



▲ **Renato Borghi, vicepresidente vicario di Confcommercio Lombardia**

Confcommercio Lombardia – per venire incontro all'esigenza di maggiore sicurezza che emerge in maniera pressante dagli esercizi commerciali diffusi sul territorio”. Il fondo di 2,4 milioni serve infatti, a

finanziare sistemi di allarme e videosorveglianza, tecnologie antintrusione, serrande e vetrine antisfondamento, sistemi elettronici di pagamento.

“Il contributo della Regione – aggiunge Mario Peserico, vicepresidente di Confcommercio Milano (con competenza per sicurezza, abusivismo e contraffazione) – costituisce un tassello ulteriore per contrastare e prevenire i reati predatori. Vogliamo mettere in

campo ogni sforzo possibile per consentire alle imprese di operare e prosperare in un ambiente sicuro, anche per preparare le nostre città ad affrontare al meglio la grande sfida di Expo Milano 2015”.



*Confcommercio Milano partecipa al progetto del CMA (Consiglio Milanese Anticontraffazione). Incontro con gli studenti dell'Istituto Superiore Allende Custodi di via Ulisse Dini del vicepresidente Mario Peserico insieme agli agenti del Nucleo anticontraffazione della Polizia locale*

venti educativi e attività formative. Proprio in quest'ambito si inserisce il ciclo di incontri informativi/formativi rivolto agli studenti di diversi istituti scolastici superiori milanesi.

Scopo dei corsi è sensibilizzare le giovani generazioni, categoria particolarmente attratta dall'opportunità di effettuare a minor costo, sulla strada o sul web, l'acquisto di capi di abbigliamento o accessori "griffati", cosmetici, farmaci, integratori, prodotti elettronici, ecc.

Insieme agli agenti del Nucleo anticontraffazione della Polizia Locale, Mario Peserico (vice presidente di Confcommercio Milano con competenza su sicurezza, contraffazione e abusivismo) ha assunto il compito di trasmettere ai giovani la cultura della legalità fornendo dati e strumenti utili ad un'approfondita conoscenza del fenomeno

e delle sue ripercussioni sulla salute, nonché sulle corrette e naturali dinamiche di mercato. Un incontro con gli studenti si è svolto, a Milano, presso l'Istituto Superiore Allende Custodi di via Ulisse Dini (foto). (LM)

## Lotta alla contraffazione: formazione nelle scuole milanesi

Dal 2012 Confcommercio Milano fa parte del Consiglio Milanese Anticontraffazione (CMA), nato dalla collaborazione tra Comune di Milano e Centro Studi Grande Milano (membri del Consiglio sono anche il Provveditorato agli Studi, la Camera di Commercio, Rete Imprese Italia, altre associazioni imprenditoriali, sindacali e dei consumatori).

Le finalità di CMA sono quelle di migliorare la tutela del patrimonio nazionale e milanese di creatività, competenza e lavoro; estendere l'economia pulita e legittima; tutelare la salute dei cittadini informandoli sulla pericolosità delle merci contraffatte a causa del mancato rispetto di fondamentali norme a tutela della salute nei processi di lavoro e nella realizzazione dei prodotti.



▲ **Mario Peserico (vicepresidente di Confcommercio Milano con competenza per sicurezza, abusivismo e contraffazione) mentre parla agli studenti dell'Istituto di via Dini**

Confcommercio partecipa attivamente a diverse iniziative e progetti del CMA volti a far crescere la consapevolezza sulle conseguenze economiche e sociali derivanti dall'acquisto di prodotti contraffatti, anche attraverso inter-

## Panificatori di domani: assegnate le borse di studio alla memoria di Antonio Marinoni

**A**ssegnate a Milano (nella sala a lui intitolata, nel Casello Ovest di Porta Venezia), le borse di studio alla memoria di Antonio Marinoni, storico presidente dell'Associazione panificatori milanesi. L'iniziativa è stata promossa da EBiPaL, l'Ente bilaterale regionale lombardo della panificazione. Alla consegna delle borse di studio (foto) il presidente di



Confcommercio Carlo Sangalli con – fra gli altri – il presidente dei panificatori milanesi Pietro Restelli.

Le 12 borse di studio assegnate: Diego Gamba (ABF di Bergamo); Francesca Testaverde (Istituto di istruzione superiore di Stato “Andrea Mantegna” di Brescia); Martina Frangione (Fondazione Enaip Lombardia di Como); Manuel Stendardo Zeliani (Fondazione Enaip Lombardia di Cremona); Silvia De Carolis (Fondazione L. Clerici di Merate - Lc); Matteo Lo Siccò (Istituto Engardo Merli di Lodi); Giovanni Brutti (Istituti Santa Paola di Mantova); Martina Tamborini (Capac Politecnico del Commercio di Milano); Marta Pinessi (Associazione Ciofs FP Lombardia di Cinisello Balsamo – Mi); Dinithi Maheshika Miral (E.C.Fo.P. Monza Brianza); Davide Boccato (Apolf Pavia); Sheila Martina Meneghel (Agenzia formativa della provincia di Varese).



**P**rorogata fino al 31 dicembre 2015 la deroga per i veicoli Euro 3 diesel di accedere, a Milano, ad Area C (ingresso a pagamento nel centro cittadino all'interno della Cerchia dei Bastioni). Tra i veicoli per i quali continua ad es-

**Chi non ha comunicato la targa deve registrarsi entro il 30 gennaio**

sere prevista la deroga (e che continueranno a pagare il ticket d'ingresso agevolato di 3 euro) vi sono quelli destinati al trasporto cose utilizzate dai fiorai per l'allestimento di cerimonie, i veicoli di proprietà di artigiani o aziende con sede operativa nella Cerchia dei Bastioni e che abbiano box o posto auto; i veicoli operativi

## Euro 3 diesel per attività operative: a Milano accesso ad Area C prorogato fino al 31 dicembre

utilizzati per il trasporto di beni strumentali relativi ad attività di manutenzione, i veicoli di proprietari che certificano il possesso di permesso di occupazione di suolo pubblico all'interno della Cerchia dei Bastioni.

Chi ha già comunicato la targa del proprio veicolo e risulta già registrato potrà perciò circolare fino alla fine di quest'anno senza alcun adempimento aggiuntivo.

Chi, invece, non l'avesse ancora fatto, per beneficiare della deroga deve registrarsi e comunicare la propria targa entro il 30 gennaio. Per informazioni rivolgersi alla propria associazione di riferimento. (AL)



\* di Lucia Mari  
(giornalista di moda)

**D**entro la notizia. Che è questa: Giorgio Armani e l'Expo. Significa che il 30 aprile, serata di inaugurazione di Expo 2015 appunto, il noto stilista celebrerà la città di Milano con un evento in occasione dei "suoi primi 40 anni" di lavoro.

Manifestazione che si avvarrà di una grande sfilata e con l'apertura dell'Armani/Silos: il contenitore, meglio, il percorso della sua moda. Che poi è il Made in Italy tout court. Prestigioso happening che, comunque, promuove il nostro stilista ambasciatore della moda italiana nel mondo. D'altronde perché stupirsi: è indubbiamente il numero uno che, nella moda, ha vinto tutto. Tanto che, anche per me, parlare di Giorgio Armani è facile e difficile. Facile perché questo nome non si discute; difficile perché di lui è stato scritto tutto e al superlativo. Ironia, pacatezza, discrezione sono le doti della moda Armani proprio perché sono le doti dell'uomo Armani. Il suo nome, il suo volto, rappresentano il carisma contagioso della moda: un successo planetario ottenuto con la capacità di lavoro, al quale ha dedicato tutta la vita. E per noi, addette ai lavori, gli appuntamenti stagionali sono con l'Emporio e, subito dopo, con la prima linea. Insomma, un duplice "effetto Armani" che gratifica e, spesso, rimette tutto in discussione. Ma qual è il suo segreto? Di certo la coerenza allo stile che lo ha reso

## Expo e l' "effetto Armani"

famoso nel mondo: grande maestro delle emozioni perché nessuno, come lui, sa filtrare gli eccessi. Le collezioni sono una continua ricerca della perfezione, magari riservata a un dettaglio che fa la differenza. Ogni modello mescola sensazioni e atteggiamenti diversi: ora colto, disinvolto oppure sofisticato, sportivo, elegante. E sono proprio queste contraddizioni apparenti a renderlo assolutamente contemporaneo. E ogni volta stupisce per non voler stupire: trasmette piuttosto colori e suggestioni soft, eco di culture miste. Anche controllata sensualità, con trasparenze che non lasciano trapelare nulla, se non la purezza. E incantano la platea: un concetto di femminilità personale che appartiene al suo background ed esplose nel Privé, etichetta riservata all'alta moda. Mai nessun eccesso stilistico o divismi appariscenti: indugiando, spesso, su accenni androgini che lo hanno reso famoso. Bandito ogni dettaglio superfluo, per privilegiare spesso la ricerca su fantasie o richiami ad oriente da lui molto amati. Insomma, infaticabile creatività che ha sempre fatto rima con professionalità e, ancora, sobrietà: lo stile Armani andrebbe prescritto contro l'esibizionismo sfrenato e l'epidemia da bambole sexy caramellose. Potrei definirlo silenzioso rivoluzionario di un mondo, spesso di facciata: perché dà molto con un minimo di segni. In prima fila alle sue collezioni, i rappresentanti del prestigioso department Usa che acquistano la collezione a scatola chiusa: "Ci piace tutto quello che fa perché è vendibile". E ancora: "Armani ogni volta riesce a

combinare eleganza a funzionalità". Ma, contemporaneamente, viene da chiederci: quale tipo di seduzione può esercitare sull'uomo la donna vestita Armani? La sua risposta: "Una seduzione sottile, ma profonda, che si insinua nei pensieri, che si fa ricordare". Rammento anche queste sue parole: "Il mio stile è il risultato di un lavoro paziente, difficile, in bilico fra sentimenti opposti" E conclude sempre così: "Le mie collezioni sono pensate per donne normali: certo, mi lusinga che attrici e personaggi famosi vestano Armani, ma non penso a loro. Il mio pensiero è rivolto sempre a coloro che abbiano l'intelligenza e la capacità di esprimersi, scegliendo uno dei miei modelli".

Comunque, ad ogni appuntamento stagionale, ecco clienti fan e clienti vip (mentre a quello dell'Emporio si incontrano i giocatori del suo adorato basket), che poi sono gli amici del mondo dello spettacolo, soprattutto del cinema: grazie ad Armani riuscii ad intervistare John Travolta-Tony Manero ai tempi della "Febbre del sabato sera". Erano gli anni Settanta, per la precisione era il 1974: perché io c'ero al suo debutto in passerella.

Ricordi di ricordi: devo ad Armani anche l'intervista a Richard Gere, fascinoso American gigolo che lo stilista aveva vestito nel film. Di successo in successo fino all'82, quando conquista l'autorevole copertina del Times.

Ha costruito un impero: ma l'inconfondibile talento va oltre l'abito: Armani ha vestito anche la casa oltre a prestigiosi lussuosi alberghi, per i quali le stelle sono un firmamento.



## A Diana Da Ros la menzione di merito al premio nazionale "Giovane imprenditore 2014"

**D**iana Da Ros (foto), candidata dal Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza al premio nazionale "Giovane Imprenditore 2014" ha ottenuto la menzione di merito in particolare per aver contribuito alla creazione

della prima rete d'impresa dedicata al matrimonio "MB Wedding" (vedi anche *Unioneinforma* di dicembre a pag. 1 n.d.r.), sviluppata



grazie al contributo di Confcommercio Lombardia. (MD)



## Con 50&Più il concerto per ricordare le vittime di piazza Fontana

Il 12 dicembre 1969 alle ore 16.37 una bomba scoppiò nella sede della Banca Nazionale dell'Agricoltura in piazza Fontana a Milano: 17 persone rimasero uccise, 88 ferite. Per non dimenticare e rendere onore

alle vittime, 50&Più e Futurorchestra hanno riproposto a dicembre l'ormai tradizionale concerto (con musiche di Jean Sibelius, Edvard Grieg, Giovanni Battista Strata, Michelangelo Granci-

ni, Isabella Leonarda e Samuel Barber) che si è svolto nella sala Orlando di Palazzo Castiglioni (Confcommercio Milano). (BB)



**Promo.Ter** Unione

ENTE PER LA PROMOZIONE E LO SVILUPPO  
DEL COMMERCIO DEL TURISMO DEI SERVIZI  
E DELLE PROFESSIONI



UNI EN ISO 9001:2008  
CERTIFICATO n°628



**Unione**  
**CONFCOMMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA

MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

## LE NOSTRE PAROLE CHIAVE ... ... PER LA SICUREZZA

### **SALUTE E SICUREZZA NEI LUOGHI DI LAVORO**

(D.lgs. 81/08)  
Tel 02 77.50.590/591  
[club.sicurezza@unione.milano.it](mailto:club.sicurezza@unione.milano.it)

### **IGIENE DEGLI ALIMENTI**

(H.A.C.C.P. D.lgs. 193/07)  
Tel 02 77.50.590/591  
[club.haccp@unione.milano.it](mailto:club.haccp@unione.milano.it)

### **PRIVACY**

(Trattamento dati D.lgs. 196/03)  
Tel 02 77.50.590/591  
[club.privacy@unione.milano.it](mailto:club.privacy@unione.milano.it)



## ... PER L'INNOVAZIONE

### **QUALITA'**

(Sistema gestione qualità aziendale)  
Tel 02 77.50.590/591  
[club.qualita@unione.milano.it](mailto:club.qualita@unione.milano.it)

### **ENERGIA & AMBIENTE**

(Risparmio Energetico e Servizi Ambientali)  
Tel 02 77.50.590/591  
[club.energia@unione.milano.it](mailto:club.energia@unione.milano.it)



**Club della Sicurezza/Club Servizi Innovativi:**

Via Marina 10 - 20121 Milano

Tel 02 77.50.590/591 - Fax 02 77.50.895

# Seguici, connettiti, informati



Controlla i nostri aggiornamenti su Facebook agli indirizzi  
[facebook.com/confcommerciomilano](https://facebook.com/confcommerciomilano)  
[facebook.com/confcommerciomilanoufficio stampa](https://facebook.com/confcommerciomilanoufficio stampa)



Seguici su Twitter all'indirizzo  
[twitter.com/confcommerciomi](https://twitter.com/confcommerciomi)



Guarda i nostri video su Youtube all'indirizzo  
[youtube.com/confcommerciomilano](https://youtube.com/confcommerciomilano)



Visita il sito [www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it)