



LIRE MAG

#4 Giugno 2024

pagina 15
INNOVAZIONE
Marketing in-Lire: più digitale
e parola agli iscritti...

pagina 28
INVINCIBILI
"Zippo" Zivian, caccia all'oro
per mestiere e per passione.

LA RIVISTA DEL CIRCUITO ITALIANO

CON CONTENUTI AR



pagina 12 **STORIA DELLA MONETA**

**Bye Bye Fort Knox.
1971: fine del rapporto tra
moneta e riserva aurea**



pagina 6 **IN PRIMO PIANO**

**Claudio Gisler: Banca WIR,
novant'anni e non sentirli**



CONNETTIAMO INTERNET DOVE GLI ALTRI NON ARRIVANO

INTERNET AZIENDALE | CENTRALINO VIRTUALE
ASSISTENZA DEDICATA | SOLUZIONI SU MISURA

HAI BISOGNO DI AIUTO?

Contattaci e insieme troveremo la soluzione più adatta alle tue esigenze

EMMETI Srl | Via Martiri della Libertà, 44 Melzo (MI)
Tel. 02 92958271 | info@mvoip.it | www.mvoip.it

Sommario

in-Lire MAG #4



5
EDITORIALE
Non c'è più tempo per la diffidenza



6
IN PRIMO PIANO
L'ETERNA GIOVINEZZA DELLE BUONE IDEE. BANCA WIR, NOVANT'ANNI E NON SENTIRLI

IN CONFIDENZA
EMANUELA TERREZZI:
"Un buon clima aziendale è un fattore determinante di crescita del fatturato."



10

12
STORIA DELLA MONETA
Anno 1971, addio a Fort Knox. Nixon e la fine del rapporto tra Moneta e Riserva Aurea

15
INNOVAZIONE
in-Lire Marketing, più digitale e parola agli iscritti




18
INSIEME A VOI
130 imprenditori a Roma per il 21° Aperi Business

21
IN PRATICA
Canali + Connessioni, = Community!




23
IN VIAGGIO
TUTTI AL MARE

28
INVINCIBILI
"Zippo" Zivian, caccia all'oro per mestiere e per passione



31
IN FORMAZIONE
«Costituire la holding di famiglia: vi spieghiamo perché conviene»



HEROES

BUSINESS DEVELOPMENT FORCE

SIAMO IL PARTNER DELLA TUA IMPRESA PER LA **CRESCITA** **INTERNAZIONALE**

HEADQUARTER:

Italia, Serbia, Brasile.

AREE OPERATIVE:

Francia, Germania, Austria, Turchia,
Arabia Saudita e Giappone.

SETTORI:

elettromeccanica, meccanica agro
industriale, tessile, food&wine,
cosmetica, arredo e design,
automotive

I NOSTRI SERVIZI



MARKETING



EXPORT



TURNAROUND



HEROES S.R.L.

Via 2 Giugno, 81 - Sesto Fiorentino (FI) Italia
info@heroesconsulting.com | +39 055 0541187

 Heroes Force Consulting
Scansiona il QR e visita il nostro sito

Non c'è più tempo per la diffidenza

«Possiamo passare la vita a farci dire dal mondo cosa siamo.

A lasciare che la storia ci spieghi se siamo buoni o cattivi.

A lasciare che sia il passato a decidere il nostro futuro. Oppure possiamo scegliere da noi: forse inventare qualcosa di meglio è proprio il nostro compito».

Ho riflettuto attentamente sulla citazione di Charles Michael "Chuck" Palahniuk, lo scrittore americano che ha abbandonato la via più facile del giornalismo, cimentandosi in una forma di scrittura lontana da quella tradizionale, ma che ha comunque aperto una strada.

La stessa strada che Circuito in-Lire sta perseguendo con crescente successo, grazie alla determinazione, alla tenacia e al coraggio di chi crede in un modus operandi considerato inizialmente "visionario", ma che sta acquisendo sempre maggior credibilità.

Nelle pagine di questo numero di "in-Lire Magazine" abbiamo voluto dar forza a tutto ciò che ci permette di insistere sui "valori che danno valore", scusandoci per il gioco di parole.

Aver dedicato una lunga intervista all'iniziativa Wir non è casuale. È, al contrario, mettere nero su bianco le parole di chi, nella vicina Svizzera, sin dai lontani tempi della grande crisi del '29, ha insistito con forza sull'opportunità di creare un sistema economico finanziario non basato esclusivamente sul denaro. Sì, proprio quella Svizzera che

ha fatto del denaro il proprio business, ha aperto la strada verso nuovi e diversificati orizzonti.

Allo stesso modo, in-Lire sta percorrendo un tragitto cercando di smussare gli angoli più fastidiosi. In primis quello della diffidenza con cui si affronta un sistema basato sulla moneta complementare.

Considerarlo un sistema non reale è il più grande degli errori. Andrebbe invece valutato con obiettività (ed anche timore) quell'asset fasullo, senza base sottostante fondato unicamente sul denaro. Oggi i governi stampano moneta per fronteggiare la crisi, originando però inflazione e mettendo in ginocchio i sistemi economici.

Perdonatemi la metafora: oggi si è tutti criceti che devono fare girare vertiginosamente la ruota. Fermarla vorrebbe dire andare incontro a situazioni probabilmente irrisolvibili, tale e tanto è stato l'aumento del costo della vita.

Il sistema proposto dal Circuito ha la preziosissima base sottostante consolidata su credito, fiducia e su quei valori che abbiamo portato avanti con coraggio sin dal primo giorno.

Convinti che il modo migliore per fare impresa, tornando alla precedente metafora, è essere tra quelli che vogliono scendere dalla ruota...



Romi Fuke
Presidente
di in-Lire SpA SB



Scopri il contenuto AR!



1. Scarica dallo store l'app **ARLOOPA**
2. Utilizza la funzione **SCAN** e scansiona la **FOTO** del Presidente Fuke per scoprire il **VIDEO ESCLUSIVO!**



Oppure, dopo aver scaricato Arloopa utilizza la fotocamera del tuo smartphone, **inquadra il QR**, verrà attivato un ologramma che potrai posizionare dove vuoi nella stanza. Prova ora!

"in-Lire Mag" è un prodotto promozionale di **in-Lire Spa società Benefit**.

Info e pubblicità: info@in-lire.com | www.in-lire.com

Contenuti a cura di **Stella Binaccioni**
con la collaborazione dello staff in-Lire

Editing e grafica: "**Scriviamo la tua storia**" | DAF MIT SRL
Contenuti AR: RealXReal

Tipografia: **Grafiche Ortolan**, stampato a Giugno 2024.



TUTTI I SISTEMI COSTRUITI SULLA MONETA COMPLEMENTARE HANNO UNA BASE SOTTOSTANTE DI FIDUCIA E DI VALORI

L'eterna giovinezza delle buone idee. Banca WIR, novant'anni e non sentirli

Nostra intervista a Claudio Gisler, responsabile consulenza WIR e rete, per il Giubileo della moneta complementare più famosa ed efficace della Vecchia Europa

Nel 2024 la moneta complementare WIR, il circuito compensativo più grande del mondo, raggiunge l'invidiabile traguardo dei 90 anni di età; l'omonimo Circolo Economico fu infatti fondato in Svizzera da Werner Zimmermann, Paul Enz ed altre 14 persone nel 1934.

Si era allora più o meno al culmine della crisi recessiva mondiale scoppiata nel 1929 a seguito del Crollo di Wall Street, la Borsa di New York, l'inizio del periodo noto nei trattati di economia come la Grande Depressione. I soci della prima cooperativa WIR si ispiravano alle teorie del liberismo economico di Silvio Gesell, e puntavano a contrastare la scarsità di denaro circolante scambiandosi beni e servizi in compensazione tra i soci.

Soci che crebbero velocemente di numero alimentando progressivamente il volume degli scambi, parallelamente ad altre organizzazioni che valorizzavano una forma di baratto sulla base di teorie monetarie complementari alle valute ufficiali.

In quegli anni di crisi in tutto il mondo, ma soprattutto negli Stati Uniti e in Europa, vennero fondate associazioni di mutuo soccorso dedite a questa pratica, ma quasi tutti questi circoli di scambio che operavano senza far ricorso al denaro contante ebbero vita breve per mancanza di basi giuridiche o perché divenute inutili al termine della crisi. Solo il Circolo economico WIR



Claudio Gisler, responsabile comunicazione WIR e rete

sopravvisse, puntando principalmente sul sostegno insito nella rete di imprese, mentre le idee complessive di riforma sul fronte monetario furono presto abbandonate.

Sui crediti WIR venne richiesto un modesto interesse e le quote sociali vennero remunerate, le tasse contro la tesaurizzazione sul denaro inattivo non vennero mai rimosse direttamente e finirono per essere eliminate del tutto dal 1948. Inoltre, a differenza dei circuiti di barter, ben 12 anni prima la società cooperativa WIR ebbe gli stessi diritti e doveri di una banca, con

il vantaggio di poter gestire la quantità di denaro WIR tramite la concessione di crediti WIR e, quindi, di poter sempre dare al sistema di compensazione gli impulsi necessari.

La Banca WIR oggi

Da allora ai giorni nostri la Banca WIR si è notevolmente evoluta. L'attuale modello di business si rivolge alle aziende e ai privati, e comprende tre principali aree di attività: Banking, Valute complementari e Partnership. Nel settore bancario l'istituto di credito si concentra sui servizi finanziari tradizionali come gestione del risparmio, previdenza, finanziamenti ed operazioni di pagamento. Le valute complementari fanno parte del DNA dell'azienda e contribuiscono a promuovere l'economia nazionale svizzera. Anche i partenariati svolgono un ruolo importante nel modello d'affari della banca cooperativa; grazie a partnership strategiche con altre aziende, la banca può ampliare la propria gamma di servizi ed offrire ai propri clienti un ulteriore valore aggiunto.

Novantesimo anniversario

Per festeggiare i novant'anni di attività la cooperativa ha deciso che, fra l'altro, le piccole e medie imprese aderenti alla rete WIR quest'anno pagheranno solo la metà della contribuzione prevista al circuito sul fatturato aggiuntivo 2024 in moneta complementare. Il meccanismo



La sede centrale di Banca WIR a Basilea.

previsto è semplice: verrà comparato il fatturato WIR degli iscritti nel 2024 con la media degli ultimi tre anni, e il contributo alla rete sarà dell'1% invece del 2% sul fatturato aggiuntivo! Abbiamo parlato di questa iniziativa e di questo prestigioso anniversario raggiunto con **Claudio Gisler**, responsabile consulenza WIR e rete, che ci ha trasmesso l'impressione di una realtà di grande dinamismo e fortemente orientata allo sviluppo tecnologico digitale.

Negli ultimi anni di vita di Banca WIR sono state numerose le innovazioni anche tecnologiche del servizio: WIRmarket, WIRpay, WIRcard plus e WIRmatching.

Ci descriva brevemente le caratteristiche di questi strumenti al servizio della rete e quali sono i nuovi progetti a cui state lavorando.

Una moneta complementare come il WIR deve adattarsi costantemente ai tempi e alle esigenze dei suoi partecipanti. Per questo motivo nel 2017 abbia-

mo lanciato la nuova piattaforma online WIRmarket.

Da un lato, comprende un elenco di partecipanti in cui è possibile trovare potenziali partner commerciali attraverso una semplice ricerca. Ogni partecipante ha una propria pagina di profilo in cui può descrivere la propria ditta e i propri servizi. Il **WIRmarket** comprende anche un e-shop dove i partecipanti possono offrire e acquistare direttamente i prodotti. Una caratteristica particolarmente pratica per gli acquirenti è che possono acquistare e pagare i prodotti di molti venditori con un unico acquisto.

Naturalmente, il WIRmarket offre anche l'opportunità di pubblicare annunci e di cercare partner commerciali adatti tramite gare d'appalto per progetti (ad esempio, per la ristrutturazione di cucine o bagni).

Con **WIRpay**, nel 2017 abbiamo introdotto un'opzione di pagamento moderna, semplice e sicura tramite smartphone. Basta inserire l'importo dell'acquisto e la quota WIR e premere «Invia».

Il destinatario riceve il pagamento sul proprio smartphone in pochi secondi e gli importi vengono visualizzati in modo affidabile – in tempo reale! Naturalmente, i pagamenti possono essere richiesti anche ad altri partecipanti tramite codice QR. La **WIRcard plus** è probabilmente unica al mondo. Combina le due valute WIR e franchi svizzeri in un'unica carta. Per ogni operazione di pagamento, è possibile selezionare la valuta di contabilizzazione. Allo stesso tempo, la **WIRcard plus è anche una normale Debit Mastercard.**

Ciò significa che è possibile pagare con franchi svizzeri in qualsiasi negozio e prelevare denaro da qualsiasi bancomat – in tutto il mondo! Naturalmente, solo se il partecipante dispone di denaro sufficiente sul proprio conto in franchi svizzeri presso Banca WIR.

Per rendere ancora più facile per i partecipanti al WIR trovare partner commerciali, abbiamo lanciato il servizio **WIRmatching**. Basta descrivere ciò che



Il Giro della Svizzera 2024 si svolgerà dal 9 al 18 giugno; ancora una volta Banca WIR sarà tra gli sponsor principali della classica gara a tappe del ciclismo elvetico.

si sta cercando compilando un semplice modulo sul nostro sito web ed inviarlo.

Entro pochi giorni, l'utente riceverà tre suggerimenti sul dove poter ottenere il prodotto con una quota in WIR. Attualmente stiamo lavorando a un nuovo sistema digitale di auto-registrazione. Questo sistema offre ai nuovi partecipanti al sistema WIR l'opportunità di aprire un conto in modo indipendente, 24 ore su 24, 7 giorni su 7.

Accanto alle novità del digitale continuano nel vostro circuito ad essere apprezzati servizi di scambio tradizionale come le Fiere WIR; ci dia il quadro dei prossimi appuntamenti di questi grandi happening commerciali.

La rete WIR è un ecosistema vivente. Per promuovere la rete, la Banca funge anche da orchestratrice. Per questo organizza regolarmente eventi di networking che permettono ai clienti di conoscersi, stabilire contatti e fare affari. Ad esempio, la Banca WIR è sponsor del Tour de Suisse, il Giro d'Italia svizzero, e organizza eventi per i clienti in molte località di partenza e arrivo. Nove gruppi WIR regionali indipendenti (WIRnetwork) svolgono un ruolo importante nel mettere in rete i partecipanti al sistema WIR.

Organizzano regolarmente eventi di varia natura, visite aziendali ed escursioni. Anche le fiere WIR sono organizzate da questi gruppi WIR e non dalla Banca. Quest'anno si svolgeranno due piccole fiere WIR, entrambe organizzate da partecipanti al circuito. L'anno prossimo, la Rete WIR di Zurigo organizzerà probabilmente un'altra grande fiera dove sarà possibile acquistare prodotti e servizi in valuta complementare WIR.

Il sistema WIR ha rappresentato negli anni una forma efficace di difesa dell'economia svizzera che ha privilegiato il mercato interno. In una economia sempre più globalizzata non state pensando a forme di interscambio in moneta complementare che per caratteristiche hanno bisogno di un mercato più vasto e che potrebbero offrire nuovi vantaggi ai vostri iscritti?

Partecipando al sistema WIR, le PMI svizzere ottengono un vantaggio competitivo rispetto alle grandi aziende e ai fornitori stranieri più economici. E questo è importante, perché le PMI sono solitamente svantaggiate in quanto possono acquistare quantità molto più piccole rispetto alle grandi aziende, ed è quindi difficile per loro realizzare economie di scala sostan-



ABBIAMO LANCIATO IL SERVIZIO WIRMATCHING. BASTA DESCRIVERE CIÒ CHE SI STA CERCANDO COMPILANDO UN SEMPLICE MODULO SUL NOSTRO SITO WEB

ziali. L'uso del WIR migliora la capacità negoziale di queste aziende, perché ai consueti tre criteri decisionali per l'acquisto di un prodotto (qualità, prezzo e disponibilità o tempo di consegna) si aggiunge una ulteriore caratteristica che influenza la scelta: la quota WIR. Siamo convinti che, anche in un mondo sempre più globalizzato sia essenziale che le imprese locali possano sopravvivere. Le Piccole e Medie Imprese elvetiche forniscono due terzi dei posti di lavoro in Svizzera, e senza di loro la vita al di fuori dei centri urbani sarebbe difficile. WIR contribuisce a preservare queste strutture e questi posti di lavoro locali.

Ci dica i numeri più significativi relativi agli iscritti al circuito e ai volumi di scambi in moneta WIR.

Sono molti i settori presenti nella rete WIR (edilizia, ristorazione, turismo, commercio, servizi e tanti altri). Queste 29'000 PMI e i loro dipendenti hanno generato un fatturato WIR di circa 404 milioni di franchi nel 2023. Nell'ambito del novantesimo anniversario della Banca e della valuta WIR sono previste diverse iniziative e offerte promozionali per aziende nuove o già aderenti al nostro network. Tra l'altro nell'anno del giubileo l'aumento del fatturato WIR sarà premiato.



*Banca WIR società cooperativa
Sede principale: Auberg 1
4002 Basilea - wir.ch/contatto*

2023: BILANCIO RECORD PER BANCA WIR

Con un utile 2023 di 16 milioni di franchi svizzeri e un totale di bilancio che ha raggiunto il nuovo record storico di 6,2 miliardi di franchi, Banca WIR conferma il trend positivo di crescita degli ultimi anni.

Nel quadro complessivo particolarmente sostenuta è stata la crescita dei crediti ipotecari: con quasi 4,8 miliardi di franchi, un dato che conferma il suo ruolo di primo piano nel comparto del finanziamento edile e immobiliare. Buoni risultati anche sul fronte della raccolta e gestione del risparmio con il conto di risparmio plus con un tasso d'interesse attivo all'1,8%, la rendita più alta della Svizzera, Banca WIR ha aumentato i depositi della clientela, cresciuti del 2% a 4,3 miliardi di franchi.

Negli ultimi dieci anni il bilancio di Banca WIR è aumentato di circa due miliardi di franchi, e per assicurare l'ulteriore crescita è stato annunciato per il 2024 un aumento di capitale. Ottimo anche l'andamento del corso dei buoni di partecipazione, un dato che segnala la fiducia degli investitori. In chiusura d'anno il corso è salito del 5%, segnando a 489 franchi un nuovo record storico (al netto del pagamento aggiuntivo dei dividendi).

Come espressione di una politica di distribuzione continua e affidabile, il Consiglio di Amministrazione ha proposto all'assemblea generale del 5 giugno 2024 il versamento di un dividendo invariato di 10.75 franchi svizzeri per titolo di partecipazione.



L'ultima edizione del WIR Expo di Zurigo, una delle Fiere del network



Emanuela Terrenzi è una consulente del lavoro di Pomezia che unisce solide competenze in ambito economico, come gestione e amministrazione del personale, diritto tributario e consulenza contabile, alla cura di un rapporto armonico sui luoghi di lavoro

Un buon clima aziendale è un fattore determinante di crescita del fatturato

Secondo Emanuela Terrenzi, coach e consulente d'impresa, l'attenzione alle esigenze e al benessere delle persone in azienda è diventata prioritaria

Sono le persone che fanno i numeri... Rapportato al mondo imprenditoriale, quello appena espresso è un concetto che assume sempre maggior rilevanza. Portare, nella quotidianità aziendale, il rapporto tra soci, amministratori, dipendenti e collaboratori su una nuova dimensione è il punto focale dal quale partire per creare, all'interno dell'azienda, quel clima ideale affinché tutti siano ben propensi a dare il meglio per uno scopo comune.

Emanuela Terrenzi da anni sta sviluppando questo concetto, mettendo a frutto le esperienze professionali e proponendo ai suoi interlocutori il punto d'incontro tra gli aspetti economici e quelli più legati al coinvolgimento, anche emotivo, di tutte

le parti in causa.

Concetto che ha come base gli aspetti principali dell'economismo, ovvero della perfetta simbiosi tra le aspettative economiche e le esigenze olistiche o, se volete, legate al benessere delle persone.

«Quella che presentiamo ai nostri interlocutori – spiega Emanuela Terrenzi – è l'opportunità di avere una visione più ampia del concetto di “fare azienda”. C'è da una parte l'esigenza di portare a reddito l'attività ma, dall'altra, l'opportunità di dare a tutte le persone coinvolte nella vita aziendale il modo di sentirsi a proprio agio nella quotidianità. Opportunità che si riassume nel creare le condizioni affinché oltre agli aspetti produttivi, so-



siano tenuti in considerazione anche quelli legati alle esigenze personali».

Quali sono le principali chiavi di lettura che proponete?

«La prima è che l'azienda, pur riconoscendo ruoli diversi, è un insieme di persone. La seconda è che si è tutti sulla stessa barca. Partendo da qui, la capacità di ascoltare le esigenze di tutti, dando poi risposte chiare, diventa elemento essenziale per raggiungere l'obiettivo».

Che riscontri avete, in questo senso?

«Il punto di partenza è che spesso l'imprenditore ha delle priorità: fatturato, bilanci, tasse... È logico che metta tutto se stesso affinché l'azienda cammini spedita verso un risultato che deve rispondere alle aspettative. Risultati che diventano più raggiungibili se la gestione del personale segue quanto detto sin qui, ovvero abbia la solida base di un clima nel quale è bello stare. In questo senso, introdurre la figura di un coach è essenziale. Un professionista che sappia dare indicazioni all'imprenditore, mettendosi al suo fianco ed agevolandolo nella cura dei rapporti con le persone – sottolinea Emanuela Terrenzi – permette all'imprenditore stesso di indossare degli occhiali che hanno la diottria giusta, consentendogli di avere un'immagine nitida e chiara».

Evitando così lamentele...

«La mia personale esperienza mi ha permesso di capire che la lamentela è solo la punta dell'iceberg. Cosa ha causato la lamentela? Da dove è nata? Quale aspetto è all'origine? Sono domande dalle quali partire per risolvere ogni rebus e creare, o ricreare, un clima positivo all'interno dell'azienda. La situazione ideale – specifica la apprezzata consulente econolistica – è



Emanuela Terrenzi relaziona i suoi interlocutori. Nella foto a sinistra la consulente econolistica in primo piano

quella di intervenire prima che si arrivi alla lamentela. È il famoso concetto che prevenire è sempre meglio che curare... Spesso però mi trovo a dover risolvere dei problemi che si sono già evidenziati».

C'è adeguata cultura sull'argomento?

«È una cultura da creare. Dopo il periodo pandemico, c'è molta più attenzione sull'argomento. La nuova generazione è molto più attenta. Ha l'esigenza più marcata che la vita lavorativa debba camminare in armonia con quella privata. Entrano in campo aspetti anche banali ma che non bisogna erroneamente dare per scontati. In tal senso, le nuove disposizioni contenute nella legge sulla crisi d'impresa sono una buona leva per creare cultura. Formazione e innovazione sono due strade che è conveniente percorrere».

Ha portato il concetto di econolismo anche all'interno di Circuito In-Lire: sensazioni?

«Positive. Negli incontri avuti ho riscontrato molto interesse. È la conferma che sta crescendo la consapevolezza che non bisogna aspettare che ci sia l'urgenza, prima di intervenire».



Anno 1971, addio a Fort Knox. Nixon e la fine del rapporto tra Moneta e Riserva Aurea

Poco più di cinquant'anni fa un provvedimento del governo americano pose fine all'abitudine secolare di parametrare il denaro ai metalli preziosi

Proprio vero che la costante della vita umana è il cambiamento. Anche la consuetudine secolare di rapportare il denaro ai metalli preziosi che si era stabilita fin dall'origine dei primi sistemi monetari conati doveva finire. L'oro, l'argento, il rame e le leghe nobili erano pur sempre merci, e decidere che gli stati potessero batter moneta a prescindere da un bene di mercato segnò di fatto l'esplosione di un settore economico che oggi domina l'economia globalizzata, la Grande Finanza.

Tutto ebbe inizio non molto tempo fa, nell'agosto del 1971, quando il presidente americano **Richard Nixon**, che aveva da pagare i debiti della guerra del Vietnam e aveva una gran voglia di stampar dollari, mise fine con un suo provvedimento alla convertibilità del dollaro con l'oro, dando addio alle riserve obbligatorie di Fort Knox.

Il cambio era stato stabilito nel

1944 nella conferenza di Bretton Woods, e fino ad allora il dollaro aveva fatto da valuta di riferimento anche per le altre monete. La banconota americana si scambiava in oro a 35 dollari l'oncia. Dal 1970 al 1980 il prezzo dell'oro passò da 35 a 850 dollari l'oncia, con un incremento del 2.330%. E dal 1971 iniziò l'inesorabile distacco progressivo della moneta dall'ambito dell'economia reale.

Passato mezzo secolo da quella scelta oggi possiamo valutare gli effetti: liberati com'erano da vincoli di controvalore reale, i dollari in circolazione si sono moltiplicati vertiginosamente, perché la Federal Reserve ha pensato bene di stamparne sempre di più, imitata progressivamente dalle Banche Centrali degli altri paesi.

Questa enorme bolla speculativa ha alimentato progressivamente la concentrazione della ricchezza nel pianeta. Se

prendiamo solo i fondi di investimento, negli States operano tre colossi del settore: Black Rock, Vanguard e State Street. I principali azionisti di Black Rock sono Vanguard e State Street, i principali azionisti di Vanguard sono Black Rock e State Street, i principali azionisti di State Street sono Black Rock e Vanguard. E questi stessi fondi sono gli azionisti di riferimento delle più grandi agenzie di rating, come Standard & Poor's e Moody's, ed hanno consistenti partecipazioni azionarie nelle principali banche d'affari come Goldman Sachs e J.P. Morgan. Per capire le dimensioni di questo business diamo un solo dato: si stima che solo nel 2021 i tre fondi hanno gestito capitali per un controvalore pari a 25.000 miliardi di dollari.

Nel frattempo, mentre le politiche dei Paesi Anglosassoni e della Vecchia Europa sono sempre più condizionati dai numeri della Grande Finanza Interna-



I Leader del cartello dei BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica) con R5+, la valuta delle materie prime

zionale, le nuove economie dei paesi emergenti non stanno certo a guardare. Il cartello dei Brics (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica) si è recentemente allargato ad 11 membri, coinvolgendo realtà importanti come Argentina, Egitto, Etiopia, Iran, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti. Questo cartello oggi rappresenta oltre 3 miliardi e 645 milioni di abitanti, e sta valutando l'adesione di altri 6 paesi come Bangladesh, Bahrain, Indonesia, Messico, Nigeria e Venezuela, altri 800 milioni di abitanti che porterebbero i Brics a rappresentare ben più della metà della popolazione mondiale. Tra i progetti del gruppo l'istituzione di una banca centrale e di una moneta che consenta di non dover più ricorrere al Dollaro come valuta di scambio internazionale, una moneta che al contrario di Dollaro ed Euro si vorrebbe agganciare ad un valore reale, la disponibilità di materie prime. Cosa succederebbe alla Grande Finanza In-

ternazionale se questo progetto diventasse realtà?

Il valore della carta moneta oggi è una convenzione

Sul valore odierno delle diverse monete il dibattito è aperto, anche per il progressivo diffondersi del fenomeno delle cripto-valute. A questo proposito non va dimenticato che è in fondo il valore che oggi noi attribuiamo al denaro è una convenzione, ahimè sottoposta a due elementi di instabilità sempre più difficili da governare: da una parte il fenomeno dell'inflazione, perché gli aumenti dei prezzi delle materie prime e del costo della vita mette a repentaglio i redditi delle famiglie, dall'altro la crisi delle quotazioni di Borsa, che in passato hanno provocato fenomeni di recessione globale come la Grande Depressione, dopo il crack di Wall Street del 1929. Ma questa è una storia per la prossima puntata.

ACADEMY in-Lire

VALE PIÙ LA BANCONOTA O LA FIGURINA?

La domanda trabocchetto sfida le convenzioni sulla moneta, perché la figurina del feroce Saladino, l'introvabile elemento della collezione Perugina-Buitoni del 1936, vale per gli amatori dai 400 ai 500 €uro.



VIRUS SUL PC DELL'UFFICIO? **RESPINGI LE MINACCE!**

Proteggi la tua azienda da ogni attacco informatico con il servizio **antivirus** e **antiransomware**: lascia i problemi fuori dalla porta



Richiedi un preventivo per la tua azienda

PROTEZIONE ANTIVIRUS E ANTIRANSOMWARE PROFESSIONALE

- **Protezione completa per tutti i dispositivi**
- **Installazione semplice e veloce**
- **Protezione in tempo reale dai malware**
- **Assistenza clienti dedicata**
- **Protezione all-in-one per PC, macOS, server, smartphone o tablet**

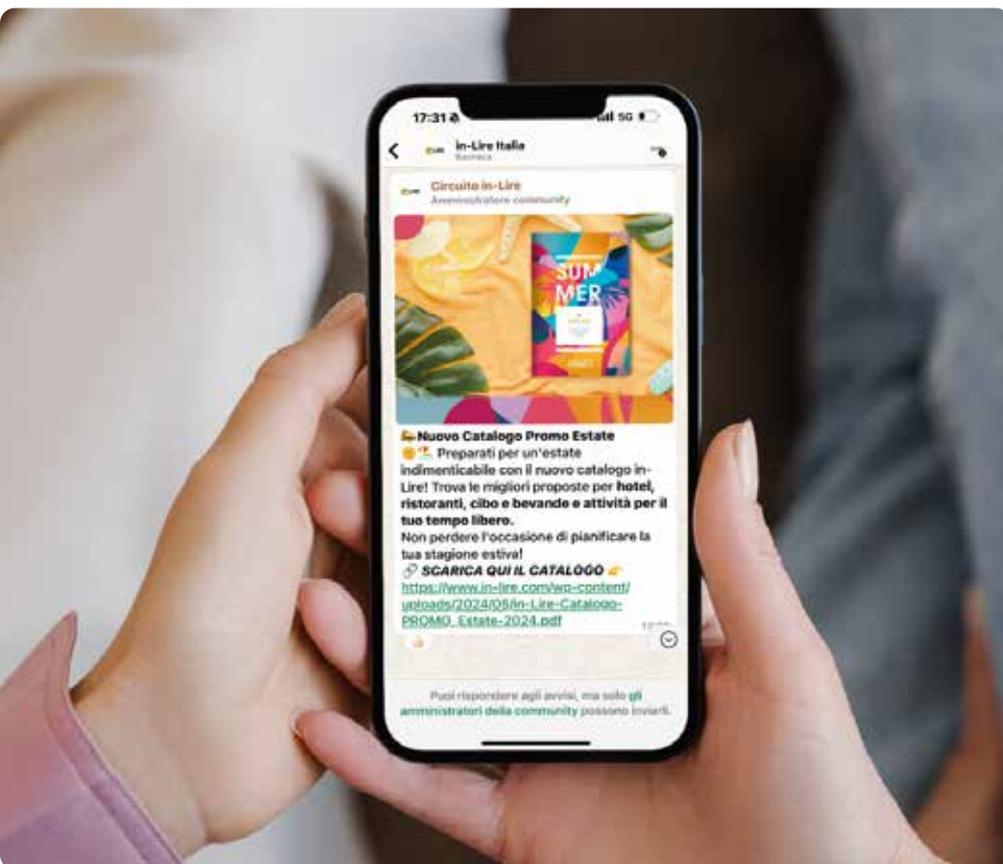

onorato
informatica

www.onoratoinformatica.it

Via Londra, 14 - Porto Mantovano (MN) - Tel. 0376 1855119 | **Info e preventivi:** info@onoratoinformatica.it

Marketing in-Lire: più digitale e parola agli iscritti..

Il marketing di in-Lire visto dallo sguardo della nuova responsabile Marketing di in-Lire. Il suo obiettivo? Rafforzare il ruolo della comunicazione dei partecipanti al network.



La Community Whatsapp di in-Lire Italia

NIENTE PUÒ SOSTITUIRE LO SGUARDO DELL'ESSERE UMANO

Ischitana di nascita e milanese di adozione, Emanuela Buono è la nuova responsabile marketing di Circuito in-Lire. Dopo l'università si è trasferita nella metropoli lombarda per inseguire il suo sogno, lavorare nella comunicazione. Negli anni successivi ha ricoperto diversi ruoli in ambito marketing, specializzandosi nella comunicazione digitale, lavorando in agenzie, aziende e start up innovative di Milano. Per dirci cosa significhi per lei il mestiere del comunicatore e il marketing d'impresa, ci ha citato un aforismo di Paolo Coelho, autore di tanti best seller di successo: "Possiamo avere tutti i mezzi di comunicazione del mondo, ma niente, assolutamente niente, sostituisce lo sguardo dell'essere umano".



Sempre con l'occhio vigile puntato in direzione di tutto ciò che può facilitare il "fare impresa" degli iscritti, Circuito in-Lire ha ora pensato di scrivere con contenuti ancora più approfonditi, rispetto a quanto accaduto sin qui, un capitolo che rappresenta la più immediata pista di decollo verso un mercato che va evolvendosi alla velocità della luce: il marketing.

Come "da tradizione", proporre un più accurato servizio agli iscritti presuppone il coinvolgimento di professionisti del settore, persone che non si limitano alla spiegazione di teoriche slide ma sono abituate a rimboccarsi le mani perché nelle loro vene scorre "la politica del fare". È, questo, un sintetico ma opportuno identikit di **Emanuela Buono** che da qualche tempo svolge il ruolo di responsabile del marketing di Circuito in-Lire e con la quale abbiamo provato a tracciare le linee del "modus operandi" per il presente e per futuro. «Stiamo lavorando a diversi progetti – conferma Emanuela – in-Lire ha obiettivi ambiziosi per i prossimi anni e io sono qui pronta a cogliere questa grande sfida. Durante la mia carriera professionale ho sempre adottato un marketing orientato al cliente. Ho mosso i primi passi nel Circuito seguendo questo approccio, ascoltando le opinioni e il sentiment degli iscritti. Una delle prime esigenze emerse riguarda le promozioni interne per favorire gli scambi in compensazione. Abbiamo visto che il sistema



rapportano i nostri numeri con quelli di altri paesi avanzati. Nonostante ciò, negli ultimi anni, ho riscontrato un crescente interesse.

Sempre più aziende riconoscono che il marketing non riguarda solo la pubblicità, ma è integrato in ogni aspetto del business: dalla ricerca e sviluppo al servizio clienti. Le imprese stanno diventando più consapevoli dell'importanza di creare una connessione autentica con i loro clienti e di utilizzare il marketing per raccontare storie che risuonino con i valori e le esigenze del pubblico».

Quali sono le nuove frontiere del marketing?

«Nella mia precedente esperienza lavorativa ho avuto modo di analizzare e sperimentare diverse strategie di sviluppo commerciale applicate a soluzioni tecnologiche come la realtà aumentata, la realtà virtuale, la sensoristica aptica e i tag NFC. La tecnologia sta assumendo sempre più un ruolo cruciale nel marketing, proponendo soluzioni creative basate su dati e statistiche tracciate dagli applicativi attraverso esperienze uniche e memorabili».

Quindi sono legate direttamente all'evoluzione tecnologica, vedi intelligenza artificiale?

«Assolutamente sì. Attraverso l'AI è possibile analizzare enormi quantità di dati per ottenere insights dettagliati sui comportamenti degli utenti e prevedere le tendenze future».

Come convincere un imprenditore dell'importanza del marketing?

«Proprio perché in-Lire è una società "marketing oriented", la sua crescita dimostra come una buona gestione delle strategie di sviluppo commerciale incide direttamente sull'aumento del fatturato, sostenendo costi che

di newsletter promozionale via mail non stava performando e abbiamo riformulato il messaggio scegliendo un mezzo immediato, capillare ed efficace: la Community di whatsapp. Questo strumento aumenta l'opportunità di matching tra gli iscritti, facilita la comunicazione tra l'azienda e le community territoriali, ed è molto efficace anche per la diffusione degli eventi tra gli iscritti, garantendo l'accesso esclusivo e prioritario a iniziative dedicate. La Community di whatsapp è il primo di una serie di cambiamenti del reparto marketing di in-Lire, che vedrà in primo luogo un potenziamento del team, per garantire una maggiore presenza sui canali digitali».

Come sta cambiando l'interesse delle aziende nei confronti del marketing e delle iniziative ad esso collegato?

«In Italia, purtroppo si investe ancora poco in marketing e comunicazione. Una ricerca del Centro Studi UNA sui dati del 2023 ci fornisce una fotografia molto chiara: l'investimento in Italia è pari solo allo 0,47% del PIL. Un dato importante se si



hanno generato un veloce e considerevole ritorno dell'investimento (ROI).

Il nostro servizio agli iscritti punta a far sviluppare loro un fatturato aggiuntivo, e questo obiettivo si raggiunge anche condividendo comuni strategie di marketing».

Molti imprenditori non sanno se è meglio insistere sulla promozione di un brand, di una filosofia o di un servizio. Qual è la sua opinione?

«Un approccio olistico che combina brand, filosofia e servizio è la chiave per costruire una forte presenza di mercato. Questi elementi comunicati singolarmente perderebbero di gran lunga efficacia».

Che rapporto può nascere tra gli iscritti al Circuito grazie al servizio da lei diretto?

«Grazie ai servizi di marketing che offriamo - conclude Emanuela Buono - gli iscritti possono beneficiare di maggiore visibilità, accesso a nuovi mercati e risorse, e a strumenti innovativi per promuovere i loro prodotti e servizi all'interno e all'esterno del Circuito».

PROFUMO D'ESTATE?

IL NUOVO CATALOGO PROMO IN-LIRE È IN ARRIVO!





Circuito in-Lire: Successo per il 21° Aperi Business a Roma con 130 imprenditori

L'evento ha offerto l'opportunità di networking e di conoscere nuovi clienti e fornitori.

Si è tenuto lunedì 8 aprile 2024 presso il ristorante romano Checco dello Scapicollo, alla presenza di 130 imprenditori, il 21° Aperibusines di Circuito in-Lire, il network italiano di credito e scambio commerciale fra aziende e professionisti. L'appuntamento è stato il primo del 2024 ed ha visto la partecipazione di tantissimi imprenditori romani, ma anche di molti arrivati da altre regioni italiane, a testimonianza della natura sempre più nazionale del Circuito. Il format, ormai collaudato, ha visto le imprese arrivare a metà pomeriggio e registrarsi ai tavoli di networking, nei quali hanno potuto presentarsi a nuovi clienti e conoscere nuovi fornitori.

Il lavoro ai tavoli è stato preceduto da un intervento di Claudio Messina, formatore e fondatore, insieme ad Andrea Colombo di Relationship Master, realtà leader in Italia nel Marketing Relazionale. Prima dell'inizio dei lavori Messina ha potuto fornire consigli preziosi su come sfruttare al meglio l'attività di matching e networking. Nella



seconda parte della serata, condotta da Samu Yuki Fuke, dopo i saluti e i ringraziamenti ufficiali di Romi Fuke, Presidente e Amministratore Delegato di in-Lire SPA SB e del Direttore Generale Giuseppe Rotundo, è tornato sul palco Claudio Messina con un intervento sul valore e sulla cura della relazione per incentivare e far prosperare rapporti di business efficaci e duraturi.

Altri sponsor della serata sono state le due società lombarde, l'agenzia creativa MultiLumix e Publyteam leader nella comunicazione visiva, presenti rispettivamente con i loro due responsabili Simone Lazzari e Michele Beretta. Altro interessante intervento dal palco è stato quello di Ermanno Rosati per la società Brandplane che si occupa di intelligenza artificiale applicata



INSIEME A VOI

Da sinistra a destra in foto:
 Maria Rosa Testa, Giuseppe Rotundo, Patrizia Fanello
 Valentina Tacchi, Romi Fuke, Samuele Yuki Fuke
 e Piergiorgio Paruta

ai processi di marketing. Come ormai di consueto per Circuito in-Lire, che è anche una Società Benefit, è stato dato spazio anche al terzo settore, con gli interventi dell'Associazione no profit R.O.S.A, che si occupa di progetti di educazione inclusiva per bambini, adolescenti e adulti in Italia, Africa e Sudest Asiatico, e della società benefit Natù, impegnata in progetti di riforestazione e piantumazione di nuovi alberi, con la quale Circuito in-Lire ha stretto un accordo per un progetto sociale di piantumazione in Lombardia. Durante la serata vi è stata la consegna di alcuni in-Lire Awards, con cui sono stati premiati gli iscritti che più si sono distinti in termini di risultati economici

all'interno del Circuito nel corso del 2023. Perché le performance di Circuito in-Lire migliorano di anno in anno anche grazie all'attivismo dei suoi iscritti.

Sono loro i principali beneficiari del credito commerciale, attraverso il quale possono aumentare il proprio fatturato e fare nuovi investimenti finanziandoli a tasso zero attraverso l'utilizzo della moneta complementare che circola fra le aziende del Network.

Un'economia fiduciaria basata sulla conoscenza e sulle strette di mano, che si sta rilevando sempre più vitale per la sopravvivenza delle imprese nei periodi ormai sempre più frequenti

di turbolenza economica. La prossima tappa dell'Aperi Business sarà in Umbria, mercoledì 3 luglio, presso il famoso Hotel Giò Wine e Jazz Area di Perugia dove moltissime aziende da diverse regioni si sono già date il loro prossimo appuntamento d'affari. Seguiranno poi altri due eventi altrettanto interessanti: il 1 ottobre alla Filarmonica di Macerata, nelle Marche, e il 25 novembre alla Opiquad Arena di Monza, in Lombardia.

Nella foto a sinistra: Giuseppe Rotundo

Nella foto a destra: l'intervento di Claudio Messina di Relationship Master, Main Partner degli Aperi Business in-Lire 2024.





+



PARTE IL NUOVO WORKSHOP REFERRAL TASTING CON UNA OFFERTA IMPERDIBILE



A chi è RIVOLTO ?

Il workshop è rivolto a chi desidera migliorare le proprie capacità relazionali in ambito professionale, imprenditoriale, manager, clienti professionali e chiunque voglia costruire relazioni di successo.

Di che cosa PARLIAMO ?

Imparare a utilizzare il cibo come strumento per costruire relazioni di fiducia e di valore, migliorare la comunicazione e il networking. Aumentare la propria consapevolezza.

Chi sono i FORMATORI ?



Claudio Messina
Imprenditore, public speaker, formatore e coach, esperto di marketing relazionale.



Matteo Galliano
Autore, insegnante, divulgatore e formatore in campo MDRCA.

Fidenza (PR)

In collaborazione con
Gustincanto

97,00 €



A chi è RIVOLTO ?

Il workshop è rivolto a chi desidera migliorare le proprie capacità relazionali in ambito professionale, imprenditoriale, manager, clienti professionali o chiunque voglia costruire relazioni di successo.

Di che cosa PARLIAMO ?

Imparare a utilizzare il cibo come strumento per costruire relazioni di fiducia e di valore, migliorare la comunicazione e il networking. Aumentare la propria consapevolezza.

Chi sono i FORMATORI ?



Claudio Messina
Imprenditore, public speaker, formatore e coach, esperto di marketing relazionale.



Matteo Galliano
Autore, insegnante, divulgatore e formatore in campo MDRCA.

Cormano (MB)

In collaborazione con
in-Lire

127,00 €

Relationship Master srl

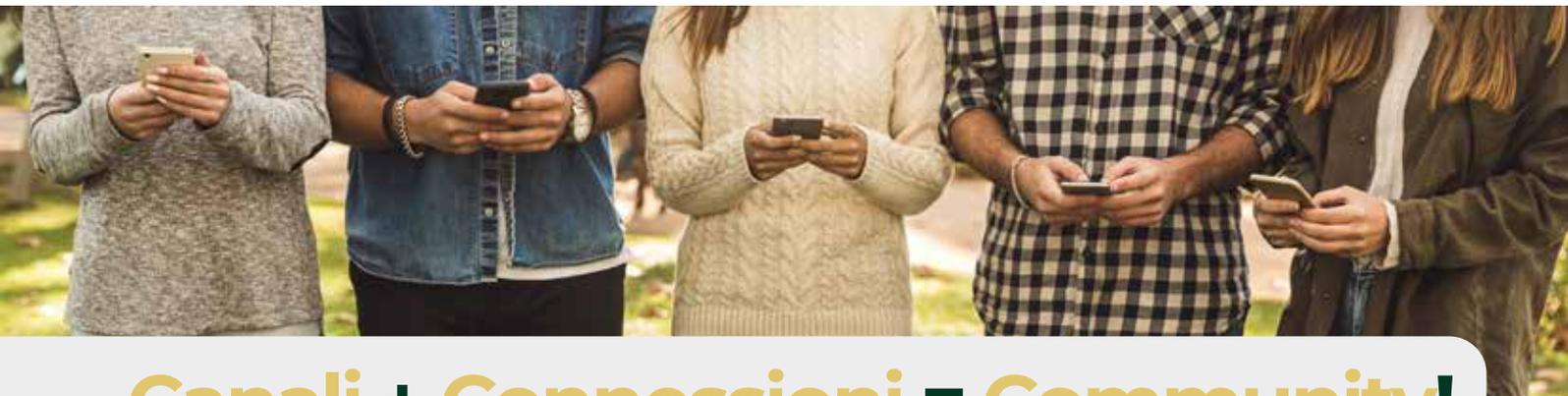
via XX Settembre, 6
21013 Gallarate (VA)

www.relationshipmaster.it
info@relationshipmaster.it



per qualsiasi informazione

+39 349 545 6014



Canali + Connessioni = Community!

Siamo un **Circuito Social** e ci trovi sui tuoi canali preferiti. Cresciamo insieme ogni giorno!

Se vuoi conoscere i nostri associati, guardare i nostri eventi e approfondire i contenuti del Circuito **Scarica la nostra app in-Lire TV**



Guarda tutte le interviste video sul nostro Canale YouTube!



Seguici su LinkedIn per non perderti i nostri aggiornamenti



Sei affezionato a Facebook e ogni giorno ti piace guardare e condividere qualcosa? Unisciti alla nostra **Pagina Facebook facebook.com/inlire** metti il like e condividi i nostri contenuti con tutti i tuoi amici. Abbiamo anche un gruppo! Clicca e richiedi subito l'iscrizione.

Pagina ufficiale



Gruppo In-Lire



Hai già visto le nostre storie? Seguici sul **account Instagram**



Ci trovi anche su Telegram nel nostro Canale dedicato!



E in più
Da oggi abbiamo anche **Whatsapp Community**, un canale diretto per la comunicazione di promozioni, offerte, novità del circuito e tanto altro ancora. Fai parte del Circuito? **Chiedi l'accesso al tuo broker di riferimento.**

**Restiamo connessi, perché sono ancora
le persone a fare la differenza!**

welf/AI/re

La prima
COMMUNITY
welfare

◆ MOLTO PIÙ CHE WELFARE ◆



Visita il nostro sito www.welfare.it



TUTTI AL MARE

Nove location di Circuito in-Lire sulle più belle spiagge del Paese più bello del Mondo!

Una delle piscine fronte mare del residence Allegro Italia di Capo d'Arco, all'Isola d'Elba



Giancarlo Recrosio
345 6625771



Marco Negro
393 3300794



Maria Rosa Testa
340 6752028



Ubaldo Manca
345 7656107

Per informazioni e prenotazioni consultare i Broker

mariarosa.testa@in-lire.com - Casa Yvorio Terracina

marco.negro@in-lire.com - Allegro Italia La Spezia, Alassio, Portoferraio, Rio Marina, Ostuni

giancarlo.recrosio@in-lire.com - Italian Hotels Group Marina di Cecina, Silvi Marina

ubaldo.manca@in-lire.com - Il Querceto Dorgali



Toscana, la costa degli Etruschi e l'Isola d'Elba

Il nostro viaggio alla scoperta delle spiagge toscane parte tra Livorno e Piombino, a Marina di Cecina, una località balneare della Costa degli Etruschi circondata da vaste pinete secolari che si affacciano sull'arenile lungo quindici chilometri; è la Riserva Naturale Biogenetica dei Tomboli di Cecina. Lungo il litorale si alternano ampi tratti di spiaggia libera e stabilimenti balneari di antica tradizione, e le spiagge dal 2006 ricevono ogni anno il prestigioso riconoscimento della Bandiera Blu. A tre chilometri da Marina si trova la città di Cecina: un centro di origini antichissime. Qui potrete visitare il Museo Civico Archeologico Guerrazzi e la Villa romana di San Vincenzino, un complesso residenziale con reperti archeologici che vanno dal I secolo a.C. al V d.C. Da Cecina si possono raggiungere in pochi minuti altri affascinanti borghi come Bolgheri, Suvereto e Campiglia Marittima e i parchi archeologici etruschi di Baratti e Populonia. Da Piombino con un quarto d'ora di traghetto si sbarca all'Isola d'Elba, per una vacanza caratterizzata da una grandissima varietà di ambienti naturali e geologici racchiusi in poco più di 200 chilometri quadrati. Per capirne la

biodiversità, anche paesaggistica, basta citare l'altezza del Monte Capanne, al centro dell'isola, la cui vetta supera i mille metri di altezza. Ma dall'Elba si possono anche raggiungere le altre isole dell'arcipelago toscano, delle autentiche perle come Pianosa, Capraia, Gorgona, Montecristo, Giglio e Giannutri. Rio Marina è il comune minerario dell'isola, nella parte nord-orientale dell'Elba. Grazie alla nascita del Parco Tematico, oggi è possibile effettuare visite guidate all'interno delle antiche cave, da quella in trenino alle camminate più impegnative. In paese, a Palazzo del Burò, è stato allestito un vero e proprio Museo dell'Arte Mineraria, dove si possono ammirare numerosi campioni di straordinaria bellezza. Portoferraio è invece la più grande cittadina dell'Elba e ci sono servizi di ogni tipo, tantissimi ristoranti, bar e negozi per lo shopping specialmente nel centro storico, che si estende tra i due forti medievali che lo delimitano. E come se non bastasse, a due passi dal porto iniziano le bellissime spiagge dell'Elba, a cominciare da quella delle Ghiaie; e poi Cala dei Frati, La Pedulella, Capo Bianco o la Biodola. C'è solo l'imbarazzo della scelta...

Portoferraio, principale approdo all'isola d'Elba



Hotel Settebello - Italian Hotels Group

Viale della Vittoria 91 - Cecina (Li)

www.italianhotelgroup.net/hotel/hghotelsettebello



Elba Capo D'Arco Allegro Italia

12 appartamenti a picco sul mare
Località Capo d'Arco Rio Marina (Li)

www.allegroitalia.it



Elba Golf - Allegro Italia

Casa vacanza nel cuore dell'isola
Località Acquabona - Portoferraio

www.allegroitalia.it



Panoramica
di Vernazza

Le acque cristalline di Liguria e Sardegna

Ecco un tour che parte dalla riviera del ponente ligure, dove il mare confina con un'ampia spiaggia; Alassio è celebre per la movida serale, per la bellezza celebrata dal concorso dedicato al famoso muretto: deve il suo nome, secondo la leggenda, al contrastato amore tra la principessa Adelasia, figlia di Ottone I di Sassonia, e il coppiere di corte Aleramo. La storia romantica della principessa e del coppiere rivive oggi nei deliziosi dolcetti tipici e in una statua dedicata agli innamorati eretta su un muretto decorato di ceramiche firmate da famosi personaggi. Stretta tra Capo Mele e Capo di Santa Croce, Alassio è la "capitale" della Riviera dei Fiori, punto di attrazione di un boom turistico che non si è mai interrotto fin dagli anni Sessanta.

Se invece vogliamo visitare la riviera di Levante un buon punto di partenza sono le Cinque Terre, piccoli borghi di pescatori arroccati sulle scogliere e circondati dal mare e dalla macchia mediterranea. Riomaggiore, Manarola, Corniglia, Vernazza e Monterosso compongono un piccolo territorio tra i più belli e suggestivi d'Italia. Visitando questi piccoli centri si rimane affascinati dalle grandi opere d'ingegno dell'uomo che, nei

secoli, si è dovuto misurare con le forti pendenze, tanto che l'abitato si sviluppa in verticale con le tipiche case-torre, più alte che larghe, dipinte a vivaci colori dai toni caldi per contrastare con il blu intenso dell'acqua marina e il verde della vegetazione.

A questo punto non ci rimane che tornare a Genova, imbarcarci sul traghetto e raggiungere la Sardegna per andare a scoprire un'autentica perla del Golfo di Orosei, Dorgali. Il paese è situato in un tratto di costa sarda tra le più ricche dell'isola per storia e bellezze naturali. Luoghi magici come il villaggio nuragico di Tiscali sono scrigni preziosi di un passato che ha ancora tanto da raccontare, e i 22 km di litorale sono immersi in una natura ancora selvaggia, fino a pochi decenni fa nota solamente a pochi pescatori. Le falesie sul mare ed il Supramonte, con il suo canyon e il fiume Cedrino, hanno protetto per secoli i segreti di un'antica cultura.

Da non perdere la visita al grande acquario di Cala Gonone e alla Grotte di Ispinigoli, con l'imponente colonna della sala centrale, risultato dall'unione fra una stalagmite e una stalattite, e a quella del Bue Marino, il luogo che accoglieva le rare colonie di Foca Monaca.



Hotel Alassio Rosa Allegro

Via Maddalena Conti 10
17021 Alassio (Sv)

www.allegroitalia.it



Hotel La Spezia 5 Terre Allegro Italia

Piazzale Giovanni XXIII 1 - La Spezia

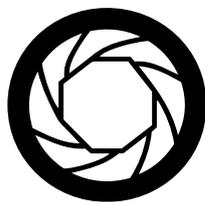
www.allegroitalia.it



Hotel Il Querceto Dorgali

Via Lamarmora 4 - Dorgali (Nu)

www.ilquerceto.com



MultiLumix®

Creative Details



Pacchetti Grafici da

300€
100% inlire

Shooting aziendale da

500€
100% inlire

Sito web monopagina da

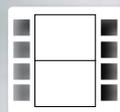
800€
100% inlire

Video mini corporate da

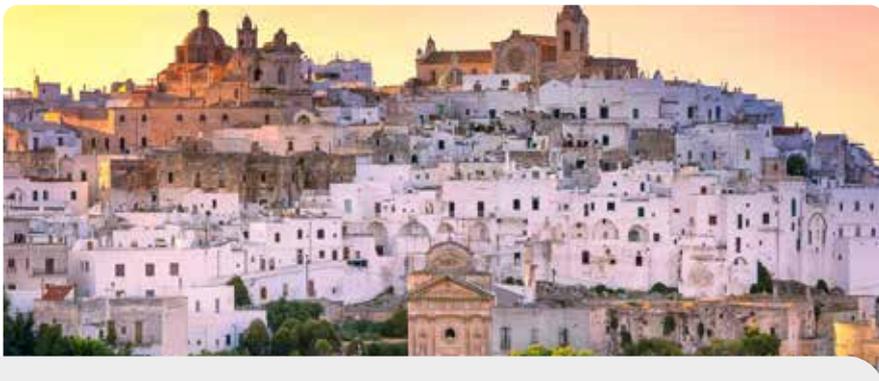
900€
100% inlire
(4 disponibili)

Simone +39 329 0260 509
marketing@multilumix.com
www.multilumix.com

Chi smette di fare pubblicità per risparmiare soldi è come se fermasse l'orologio per risparmiare il tempo.



Guarda i nostri lavori



La città bianca
di Ostuni

Coast to Coast: dal Lazio all'Abruzzo e alla Puglia

Facciamo adesso un bel coast to coast tra Tirreno e Adriatico, partendo dalla Riviera di Ulisse, uno dei punti più belli del litorale laziale. Il mare di Terracina è da nove anni Bandiera Blu, e deve all'antico Tempio di Giove Anxur la testimonianza del suo trascorso di antica colonia romana. Dal suo nucleo urbano ricco di duemila anni di storia Terracina si affaccia sul mare che circonda l'arcipelago delle isole Ponziene, a portata di nave o di traghetto: Ponza, Ventotene e Palmarola durante la stagione estiva sono un vero paradiso terrestre tutto da vivere. Non distanti, verso sud, da visitare le città di Sperlonga e Gaeta, con la loro autentica identità marinara, costeggiate da faraglioni e borghi incantevoli. Poco a nord, tra i Comuni di San Felice e Sabaudia, si estende un'imponente area verde caratterizzata da un microclima unico, il Parco Nazionale del Circeo. Attraversando la penisola verso est si approda a una località che per D'Annunzio era la "Perla dell'Adriatico", e che anche oggi è una splendida località per una vacanza piena di spunti interessanti. Silvi Marina è in provincia di Teramo, incastonata tra le spiagge della costa e le colline

di Città Sant'Angelo. Silvi Alta era l'antica Castrum Silvi, e da qui si può godere uno splendido panorama, tra il mare e il Gran Sasso. A pochi chilometri affascinanti centri medioevali come Atri, Penne, la stessa Città Sant'Angelo e il castello di Rocca Calascio. E se adesso ci dirigiamo verso sud, puntando verso le coste pugliesi, ad un certo punto incontreremo un mare cristallino dai colori che sfumano dal turchese al verde e spiagge di sabbia finissima. Ostuni è conosciuta in tutto il mondo come la "città bianca", e svetta su una collina a un passo dal mare. Il bianco che l'ha resa famosa è dato dalla calce viva con cui vengono dipinte, ogni anno, le abitazioni, per mantenere gli ambienti freschi durante la stagione calda. Piazza della Libertà con l'obelisco di Sant'Oronzo introduce alle architetture barocche tipiche del Salento. La cucina locale è assolutamente da assaggiare, fermandosi a gustare un piatto tipico in uno dei tanti ristoranti che animano il centro della città vecchia, cinta dalle mura aragonesi. Appena fuori da Ostuni ci sono due grandi aree verdi: il Parco Archeologico Naturale Santa Maria di Agnano e il Parco delle Dune Costiere.



Hotel Casa Yvorio Terracina
Via Bad Homburg 3 - Terracina

hotelcasayvorio.com

Promozione Estate: prime tre settimane giugno, prima settimana di luglio e dal 28 luglio al 4 agosto offerte soggiorno pensione completa o mezza pensione 100% compensazione.



Hotel Settebello Silvi
Marina Italian Hotels Group

Via Statale Nord 26/B - Silvi Marina

www.italianhotelgroup.net/hotel/hgondahotel



Condotel Agritrulli
Allegra Italia

Contrada Foggia di Sauro, 33-38,
Ostuni (Brindisi)

www.allegroitalia.it



“Zippo” Zivian, caccia all'oro per mestiere e per passione

Andrea Zivian è un maestro orafo e una star del Rally. Grazie al network in-Lire sta “esportando” la sua passione per i motori tra gli imprenditori del Circuito

La passione è un valore prezioso come l'oro... Concetto inevitabile se l'immagine da rendere nitida è quella di **Andrea Zivian**, ambasciatore di quella terra, l'Emilia Romagna, dove occuparsi di motori ed appassionarsi ad essi appartiene alla quotidianità.

Pensare ad Andrea Zivian come al pilota che si mette al volante e pigia il piede a tavoletta sull'acceleratore, è però estremamente riduttivo.

Occuparsi di motori per “Zippo”, come viene simpaticamente chiamato nell'ambiente, è una vera arte. Esattamente come quella che lo rende, tutt'oggi, uno dei Maestri Orafi più apprezzati. Per Zivian, non c'è al-





cuna differenza tra l'ideazione di un gioiello prezioso e la messa a punto di una vettura. È la ricerca costante del dettaglio che fa la differenza, perché come lui stesso è solito affermare: «La perfetta conoscenza della macchina non lascia spazio all'improvvisazione».

Un concetto che è sempre stato ben presente nel cuore e nella mente di Andrea Zivian. Basti pensare che quando ha iniziato a correre, voleva una macchina fatta a sua immagine e somiglianza. Trovò una Audi Quattro in Svezia, la fece arrivare in Italia. Accortosi che c'erano dei difetti da sistemare e resosi conto che trovare pezzi di ricambio era esattamente come cercare il proverbiale ago nel pagliaio, si mise all'opera per costruirne di identici e mettere in strada la Audi Quattro. Riuscì nel suo intento. Perfezionò la "sua" macchina rendendola affidabile e



vincente. Al punto che, correva l'anno 2014, il mitico campione finlandese Jari Matti Latvala lo contattò per acquistare la macchina. Andrea Zivian gliela affittò ma, allo stesso tempo, ne costruì una identica che regalò al pluricampione portandola direttamente al domicilio di Latvala. Se non è passione questa... «Una passione che ho coltivato in una famiglia dove si parlava solo di calcio – racconta sorridendo Zivian – ma che giorno dopo giorno è diventata la gradita compagna delle mie giornate. Perché il rally? È stato un amore a prima vista»

Il valore della passione...

«La passione è un valore, sono pienamente d'accordo, per coltivare il quale però servono risorse. Sia chiaro: la risorsa economica è solo un "facilitatore". Va trovato il giusto equilibrio perché ogni aspetto abbia la giusta rilevanza».

Che rilevanza può avere, quindi, camminare a braccetto con Circuito In-Lire?

«Il Circuito è l'intermediario privilegiato grazie al quale molti più imprenditori possono venire a conoscenza del mondo dei motori in tutti i suoi aspetti. Non

è solo una questione legata alla sponsorizzazione ma, al contrario, l'opportunità di capire tutto ciò che sta dietro il pilota che sale in macchina per gareggiare. L'investimento va studiato nei tempi e nei modi più opportuni. Il mondo dei motori garantisce visibilità. Attorno c'è un pubblico appassionato e ricettivo. Chi decide di investire, difficilmente poi cambia rotta...».

Rotta giusta, come quando si corre un rally...

«Esatto. Correrne un rally significa anche, spesso, dare spazio all'iniziativa personale. Non sempre si può avere la miglior prestazione dalla macchina: temperature, fondi stradale, grip... sono tanti i fattori che possono fare la differenza. Ecco perché occorre conoscere perfettamente la macchina e ottimizzare le performance per raggiungere il risultato migliore».

In perfetta simbiosi con la macchina e in perfetta sintonia col navigatore...

«Il navigatore ricopre un ruolo fondamentale e non solo durante la gara. La gestione di aspetti organizzativi e logistici entrano a pieno titolo in quel rapporto di fiducia che viene a crearsi e

EURO-REALI



Il miglior abbigliamento da lavoro

ALIMENTARE



COSTRUZIONE & EDILIZIA



La sicurezza sul lavoro è una priorità assoluta ed è per questo motivo che vendiamo solo prodotto di alta qualità. I nostri prodotti sono orientati ad ogni tipo di impiego, DPI, Normative e certificazioni CE.

MEDICALE & OSPEDALIERA



INDUMENTI CELLA FRIGO



MECCANICA



1.000

+ CLIENTI SERVITI

3.000

+ PRODOTTI DISPONIBILI

30

+ ANNI DI ESPERIENZA



HO.RE.CA.



LA QUALITA' DEI GRANDI BRAND

UVEX

ROSSINI.

U-**Power**

DIADORA

TESSUTO[®]
INTERNATIONAL

EURO REALI SRL

VIA CACCIATORI, 25 - 20812 LIMBIATE (MB)

TEL.+39 335 64 227 08

eurorealisrl@virgilio.it



che ha la massima esaltazione quando siamo in macchina uno di fianco all'altro».

Posti splendidi quelli dove si corrono i rally...

«Già. Purtroppo però l'intensità della gara è tale per cui non c'è nemmeno il tempo di godere dei paesaggi o di avvicinarsi alla cultura di quei posti».

La vedremo mai correre in pista?

«Ho poca attitudine alla corsa in pista dove hai dei punti di riferimento costanti, come quelli



che ti garantisce un circuito. Io invece preferisco seguire il mio istinto grazie al quale affrontare anche le situazioni impreviste. Situazioni che sono proprie del rally».

Sogni nel cassetto?

«Più che un sogno afferma Andrea Zivian – voglio continuare a gareggiare per togliermi ancora qualche bella soddisfazione. La passione è la stessa del primo giorno, ho acquisito esperienza e competenza e sto cercando di far conoscere il mondo dei motori a quante più persone possibili, anche avvalendomi di collaborazioni preziose come può essere quella avviata col Circuito InLire».

Non sono mai solo parole, quelle pronunciate da Andrea Zivian. Poche ore dopo l'intervista è stato uno dei grandi protagonisti al Rally de Asturias, arrivando secondo ad un soffio dalla vittoria ma, soprattutto, guadagnando punti che gli hanno permesso di balzare al comando della sua categoria nel Campionato Europeo.



NEL SUO PALMARES DUE TITOLI EUROPEI E LA MEDAGLIA D'ORO DELLA FIA

Nato il 13 marzo 1972 a Reggio Emilia, Andrea Zivian è maestro orafo diplomato a Valenza Po. Titolare e fondatore della Gioielleria 18 Karati di Puianello (Reggio Emilia e dei negozi di commercio in oro "Bankorafà" (progetto avviato in Piemonte, Emilia Romagna e Toscana) è uno dei più apprezzati piloti di rally italiani. Nell'ambiente motoristico è conosciuto come "Zippo" e nel suo palmares, oltre alla partecipazione a 170 Rally Storici, ci sono i titoli di Campione Europeo vinti nel 2021 e 2022 oltre alla medaglia d'oro.

eureka!

soluzioni per l'Ho.Re.Ca.

**Cambia
il modo di
raccontarti!**

**Consulenza
Brand Identity
Ufficio stampa
Social Strategy**

CM
CARMAT
COMUNICAZIONE

**core
book**
L'ARTE DI COMUNICARE

Costituire la **holding di famiglia**: vi spieghiamo perché conviene

L'avvocato Nicola Ibba e il commercialista Marco Pinna spiegano i vantaggi in tema di tutela del patrimonio, gestione asset, passaggio generazionale e agevolazioni fiscali



Marco Pinna, commercialista

Passaggio generazionale, protezione del patrimonio, pianificazione fiscale, gestione degli asset aziendali... Trovare una soluzione che tenga in considerazione tutti gli aspetti poc'anzi citati è possibile.

La chiave? Prendendo spunto da ciò che accade nei grandi gruppi industriali, riproporre,

anche per aziende di dimensioni più piccole, la costituzione della Holding di famiglia, istituto giuridico, questo, che sta guadagnando sempre maggior considerazione nel mondo imprenditoriale, in virtù del fatto che ogni aspetto organizzativo, patrimoniale e fiscale viene considerato entro i confini sicu-

ri di una strategia opportunamente adottata.

«Costituire una holding di famiglia – sottolineano l'avvocato **Nicola Ibba** e il commercialista **Marco Pinna** – prevede di far confluire, sotto un unico tetto, tutti gli asset che appartengono all'ambito familiare, stabilendo delle quote di partecipazione. In questo modo l'attività imprenditoriale non si riferisce ad una singola persona bensì ad una società di capitale. In tempi recenti la costituzione di una holding era territorio riservato a gruppi industriali di grandi dimensioni. Strada facendo, invece, identica soluzione ha trovato terreno fertile anche nella media impresa, dove è più frequente incontrare iniziative di tipo familiare».

Quali aspetti positivi si evidenziano?

«Avere come riferimento per tutte le aziende di famiglia un'unica società – spiega Marco Pinna – agevola la gestione degli asset e permette di ottimizzarne diversi aspetti organizzativi. Allargando gli orizzonti, costituire una holding di famiglia introduce delle interessanti agevolazioni fiscali e consente un maggiore controllo. Si ha quindi una visione complessiva ben più ampia ed una maggiore capacità di controllo». «Altro aspetto non trascurabile – aggiunge Nicola Ibba – è riferito alla prevenzione e alla protezione del proprio patrimonio. Faccio un esempio banale: avere la pro-

prietà di un capannone, a titolo individuale rappresenta un determinato rischio d'impresa dal quale è però possibile mettersi al riparo: far confluire lo stesso capannone in un asset immobiliare collegato alla holding di famiglia, cambia totalmente la prospettiva, riducendo sensibilmente il rischio d'impresa».

In merito ai vantaggi fiscali?

«La holding di famiglia è soggetta ad un trattamento fiscale che è decisamente favorevole. Nel caso in cui si producano utili d'impresa, si va incontro a una tassazione agevolata. Va infatti corrisposto il 24% sul 5% degli utili. In pratica la holding è soggetta ad una tassazione tra l'1 e il 2% dell'imposta sul reddito».

Sarebbe sufficiente questo dato per ben capire l'ampia e favorevole differenza che esiste nella tassazione di un'impresa individuale e della stessa impresa inserita come asset di una holding di famiglia. Un altro aspetto è quello legato alla fase di passaggio generazionale.

Spesso, nelle imprese a conduzione familiare, la prosecuzione dell'attività e il trasferimento della proprietà incontra situazioni pratiche che non sempre sono facili affrontare anche perché è inevitabile dover tener conto anche di aspetti emozionali. Far confluire tutti gli asset legati all'azienda familiare in una cosiddetta "casa madre", permette di consolidare la volontà di perseguire la mission aziendale, perché tutti coloro che partecipano a in quota alla holding sono direttamente interessati allo sviluppo della stessa. Diventa quindi opportuno

che tutti contribuiscano a migliorare la propria parte di attività puntando a risultati sempre più consolidati e migliori.

«La costituzione di una holding familiare – sottolineano Nicola Ibba e Marco Pinna – è solo il primo passo di un percorso che comprende la necessità di conoscere anche nel minimo dettaglio gli aspetti che, a livello legale, fiscale ed organizzativo, indirizzano la "casa madre" verso un buon esito, per trarne beneficio comune. Una esigenza che cammina di pari passo con la necessità di poter contare su

una consulenza di alto livello. Questa è una delle situazioni dove la competenza di un avvocato e quella di un commercialista devono essere in perfetta sinergia. L'avvocato per quanto concerne tutti gli aspetti legati al passaggio generazionale e alla protezione del patrimonio ponendo in atto ogni attività di riparo. Il commercialista, dal canto suo, propone la migliore pianificazione fiscale e una corretta gestione degli asset avendo come obiettivo primario quello di abbassare il rischio d'impresa».



LA CONSULENZA MIGLIORE PER CHI SEGUE QUESTA STRADA È QUELLA DATA IN SINERGIA DA AVVOCATO E COMMERCIALISTA



L'avvocato Nicola Ibba di BLegal

NUOVO SERVIZIO

SHOPPERLAB.IT

FORNITURA E STAMPA BUSTE IN CARTA
PRODOTTI PER IMBALLAGGIO



SERVICE DI STAMPA

STAMPA PER INDUSTRIA
METALLO - VETRO - PLASTICHE - LEGNO

ABBIGLIAMENTO PERSONALIZZATO

CARTELLONISTICA

PROTOTIPAZIONE INDUSTRIALE

PVC ADESIVO E ALLESTIMENTO MEZZI



CARTELLONISTICA e SEGNALETICA

Via Resistenza, 93/B - SEZZE (LT) - Tel. 0773800093
info e preventivi: lapiaiasrl@msn.com

Dai valore al tuo business

I nostri servizi



Telecomunicazioni

Con i nostri servizi di connettività restare in contatto è semplicissimo.



Information Technology

Tutte le soluzioni che possono servirti per archiviare dati e non solo.



Cyber Security

Protezione contro ogni attacco: la tua sicurezza è in buone mani.

TUTTO QUELLO CHE SERVE PER CONNETTERTI AI TUOI CLIENTI

Connecting Italia assicura alla tua azienda tutti i servizi e le infrastrutture necessarie per restare sempre connessi.

COME POSSIAMO AIUTARTI?

Mail: info@connectingitalia.it
Telefono: 0362 19003
Whatsapp: 0362 19003

Scansiona
il QR CODE,
oppure visita
il nostro sito
connectingitalia.it

