

17° CONVEGNO NAZIONALE ANGAISA. I nuovi numeri del settore ITS.



Oltre 350 congressisti hanno partecipato al 17° Convegno nazionale ANGAISA, che si è tenuto lo scorso giovedì 4 giugno a Palazzo Mezzanotte e che ha visto la partecipazione, tra gli altri, dei Presidenti di Confcommercio Carlo Sangalli e di Confindustria Giorgio Squinzi, intervistati dal giornalista del TG5 Giuseppe De Filippi.

A tutti i congressisti è stata distribuita la nuova ricerca realizzata dal CRESME, "Il mercato della Distribuzione Idrotermosanitaria tra quarta rivoluzione industriale e settimo ciclo edilizio" (comprendente, fra l'altro, una dettagliata appendice statistica con le dimensioni regionali del mercato ITS per tipologie di destinazione: pavimenti, rivestimenti, sanitari, rubinetti, impianti termici).

Fra i dati più significativi contenuti nelle due relazioni presentate dal Direttore CRESME Lorenzo Bellicini, ritroviamo quello relativo a un ridimensionamento strutturale del mercato ITS.

2,46 miliardi di euro bruciati: tanto è costata la crisi dal 2008 a oggi alle imprese del settore idrotermosanitario, che ha così spostato indietro di 10 anni le lancette dell'orologio, tornando ai valori dei fatturati del 2004.

Da alcuni mesi si intravedono i primi segnali di stabilizzazione e nel 2015 il "segno rosso" dovrebbe lasciare il passo al nero sui bilanci del settore, grazie all'edilizia del recupero e alle attività di qualificazione che hanno retto e sono cresciute (+9,8% vs 2007).

A valori correnti, si è perso il 19% del mercato del 2007, quando i fatturati delle imprese dell'ITS valevano 13,15



miliardi netto IVA. Nel 2014 si è scesi a 10,69 miliardi (-2,46). Si stima che i distributori all'ingrosso e rivenditori al dettaglio di prodotti idrotermosanitari nel 2014 fossero 10.753.

Il tonfo è frutto in prevalenza del sostanziale dimezzamento degli investimenti per edilizia di nuova costruzione, che nel periodo 2007-2014 hanno fatto registrare una variazione, in valori correnti, al ribasso del 54,2%.

Diverso il trend delle riqualificazioni, che nello stesso periodo sono cresciute del 9,8%. "L'analisi storica mostra la doppia natura della crisi che abbiamo attraversato: il calo del 2007-2009, il rimbalzo 2010-2011 e poi il nuovo tonfo nel biennio 2012-2014, con il 2014 che per l'ITS è stato peggiore del 2013", ha spiegato Bellicini, ricordando che nel 2013, soprattutto nell'ultima parte dell'anno, "il fatturato è stato trainato dagli incentivi fiscali per la qualificazione".

Il gap fra le tendenze del nuovo e del ristrutturato è simile se si osservano specifici segmenti di mercato.

Così, se nel 2014 sono stati venduti complessivamente tra nuovo e ristrutturazione in Italia minori volumi rispetto al 2007 - 175.968 mq di pavimenti (contro i 244.822 del 2007, -28,12%), 54.141 mq di rivestimenti (vs 68.838, -

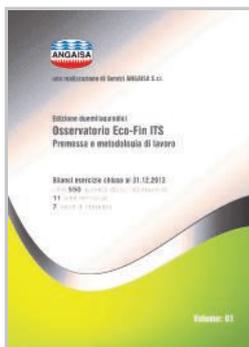
21,35%), 8.599.616 di sanitari (vs 11.374.551, -24,39%), 8.654.723 di rubinetti (vs 10.184.119, -15%), 1.306.509 di impianti termici (vs 1.472.392, -11,26%) - il dato si ribalta se si osservano le ristrutturazioni residenziali - pavimenti +3,64% (da 95.493 mq del 2007 a 98.972 mq del 2014), rivestimenti +3,54% (40.253 mq Vs 41.680 mq), sanitari +3,62% (5.720.980 pezzi Vs 5.928.125 pezzi), rubinetti +3,55% (6.463.311 pezzi Vs 6.693.061 pezzi). Ai volumi legati al mercato del rinnovo residenziale hanno certamente giovato gli incentivi fiscali, con le detrazioni del 50% e del 65%.

Nonostante una coda negativa registrata a gennaio 2015 (-4,29% rispetto a gennaio 2014), le stime invitano ad un cauto ottimismo e nel 2015 è attesa una crescita inferiore all'1%, che dovrebbe consolidarsi nel 2016 (+2,5%) e nel 2017 (+3%).

Vi informiamo che gli **Atti del 17° Convegno ANGAISA**, che comprenderanno tutti gli interventi presentati al Convegno, sono attualmente in corso di preparazione e saranno trasmessi a tutti i congressisti e messi a disposizione dei soci ANGAISA. Per informazioni: eventi@angaisa.it.

Mercato

Osservatorio Eco-Fin ITS ANGAISA.
Edizione 2015.
Esercizio chiuso al 31.12.2013.



Abbiamo il piacere di informare tutti i Soci ANGAISA che è disponibile, all'interno dell'area riservata del portale ANGAISA, l'Edizione 2015 dell'Osservatorio Eco-Fin ITS ANGAISA. L'edizione è basata sui fatturati censiti 2013 ed è proiettata, tramite il "modello matematico ANGAISA", fino al 2015. In sintesi i numeri dell'opera sono: campione di 552 aziende, bilanci storici dal 2009 al 2013, proiezioni dal 2014 al 2015. Quindici volumi, Totale Italia, undici aree regionali ed otto fasce di fatturato. L'Osservatorio Eco-Fin ITS ANGAISA è la base che consente di sviluppare, con le opportune interazioni con altri lavori, il 90% delle informazioni sul mercato che ANGAISA fornisce. Per informazioni:

mercato@angaisa.it.

Normative

Credito

Fondo di garanzia per le PMI. Operazioni di microcredito e procedura di prenotazione on line.

Emanata la Circolare n. 8 del Gestore Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese in materia di operazioni di microcredito destinate alla microimprenditorialità.

Il 26 maggio scorso è stata emanata la circolare n. 8 del Gestore del Fondo di garanzia per le PMI (Banca del Mezzogiorno – Mediocredito Centrale S.p.A.) di attuazione del decreto del Ministero dello sviluppo economico 18 marzo 2015 in materia di operazioni di microcredito destinate alla microimprenditorialità. Con la pubblicazione della circolare, viene avviata l'operatività del Fondo sulle operazioni di microcredito e la relativa procedura di prenotazione on line. Al riguardo, le imprese ed i professionisti possono effettuare la prenotazione della garanzia all'indirizzo www.fondidigaranzia.it, utilizzando l'apposita procedura on line disponibile sul citato sito internet del Fondo di garanzia

per le PMI. Si sottolinea che, oltre alla modalità di prenotazione della garanzia effettuata direttamente dai soggetti interessati con procedura on-line, le richieste di ammissione al Fondo possono essere presentate anche dalle banche, dai confidi e dagli intermediari abilitati anche in assenza di tale prenotazione. In caso di esaurimento delle risorse della Sezione speciale microcredito, la procedura di prenotazione effettuata direttamente dai soggetti interessati verrà sospesa dal Gestore del Fondo, che ne darà comunicazione nella pagina del sito dedicata al microcredito. Si evidenzia che, anche in caso di sospensione di tale procedura, rimarrà comunque operativa la presentazione delle richieste di ammissione su operazioni di microcredito da parte di banche, confidi ed intermediari abilitati.

Fisco



Agevolazione prima casa in caso di vendita infraquinquennale. Risoluzione Ag. En. n. 49/E dell'11.05.2015.

Ai fini del mantenimento dell'agevolazione, c.d. "prima casa", prima del decorso di cinque anni dalla data dell'atto, è sufficiente che il contribuente ponga in essere tempestivamente un atto, sia a titolo oneroso o gratuito cui consegua un nuovo 'acquisto' di altra abitazione.

L'Agenzia delle Entrate ha pubblicato la risoluzione n. 49/E dell'11 maggio 2015 recante: "Permanenza dell'agevolazione 'prima casa' in caso di vendita infraquinquennale e riacquisto nell'anno anche a titolo gratuito (Articolo 1 della Tariffa, parte I, nota II-bis, D.P.R. n. 131/1986)" in cui chiarisce che alla luce dei principi affermati più volte di recente dalla giurisprudenza di legittimità, si deve ritenere che in caso di rivendita dell'immobile acquistato con i benefici prima casa, il riacquisto a titolo gratuito di altro immobile, entro un anno dall'alienazione, è idoneo ad evitare la decadenza dal beneficio.

Come noto il D.P.R. n. 131/86 (Testo Unico delle disposizioni concernenti l'imposta di registro), in tema di agevolazione c.d. "prima casa" prevede che "In caso di trasferimento per atto a titolo oneroso o gratuito degli immobili acquistati con i benefici di cui al presente articolo prima del decorso del termine di cinque anni dalla data del loro acquisto, sono dovute le imposte di registro, ipotecaria e catastale nella misura ordinaria, nonché una sovrattassa pari al

30 per cento delle stesse imposte". Tuttavia, la disposizione in esame prevede altresì che "Le predette disposizioni non si applicano nel caso in cui il contribuente, entro un anno dall'alienazione dell'immobile acquistato con i benefici di cui al presente articolo, proceda all'acquisto di altro immobile da adibire a propria abitazione principale".

Con diversi documenti di prassi (circolare n. 6/2001, risoluzione n.125/E/2008 e circolare n. 18/2013) l'Agenzia delle Entrate aveva stabilito che la decadenza dal beneficio veniva impedita dal solo acquisto "a titolo oneroso" di altra casa di abitazione entro un anno dalla cessione dell'immobile acquistato con le agevolazioni. Invece in via giurisprudenziale, la Corte di Cassazione riconosce l'agevolazione sia ai trasferimenti onerosi, sia a quelli gratuiti, in quanto la norma stabilisce che per il mantenimento dell'agevolazione debba procedersi all'acquisto di altro immobile da adibire a propria abitazione principale (sentenza 26 giugno 2013, n.16077). Detto orientamento è stato ulteriormente ribadito dalla stessa Corte di Cassazione (sentenza 29 novembre 2013, n. 26766, ordinanza del 29 luglio 2014, n. 17151). In conclusione, alla luce dei principi affermati più volte di recente dalla giurisprudenza di legittimità, l'Agenzia delle Entrate muta il proprio orientamento e ritiene che, in caso di rivendita dell'immobile acquistato con i benefici prima casa, anche il riacquisto a titolo gratuito di altro immobile entro un anno dall'alienazione è idoneo ad evitare la decadenza dal beneficio. Resta fermo l'ulteriore requisito dell'utilizzo del nuovo immobile come dimora abituale del contribuente, come chiarito da ultimo con circolare n. 31/E del 7 giugno 2010 e confermato dalla Corte di Cassazione con sentenza 10 aprile 2015, n. 7338.

IVA . Importazioni. Dichiarazione d'intento. Dispensa dalla consegna della copia cartacea.

L'Agenzia delle Dogane comunica la possibilità di utilizzare la dichiarazione d'intento telematica per più importazioni a decorrere dal 25 maggio 2015.

L'Agenzia delle Dogane ha pubblicato la nota n. 58510/RU recante: "Dichiarazione d'intento – Nota dell'Agenzia delle dogane n. 58510/RU del 20 maggio 2015". Si ricorda che i soggetti che intendono avvalersi della facoltà di effettuare acquisti od importazioni senza applicazione dell'IVA, ai sensi dell'art. 8 del D.P.R. n. 633/1972, hanno l'obbligo di trasmettere all'Agenzia delle Entrate, esclusivamente in via telematica, i dati contenuti nelle dichiarazioni d'intento relative alle operazioni da effettuare a decorrere dal 1° gennaio 2015. Con il Provvedimento 12.12.2014, l'Agenzia delle Entrate ha approvato il nuovo "Mod. DI" per la dichiarazione d'intento, nonché le relative istruzioni che sono state modificate prima dal Provvedimento 11.2.2015 e suc-

cessivamente il 20.4.2015 a seguito della pubblicazione della Risoluzione 13.4.2015, n. 38/E. In particolare, con tale ultimo intervento l'Agenzia delle Entrate ha recepito la possibilità di presentare in Dogana la dichiarazione d'intento per più importazioni, fino a concorrenza dell'importo indicato. Tale possibilità era stata "sospesa" dall'Agenzia delle Dogane che, nella Nota 20.4.2015, prot. n. 46452/RU, aveva comunicato l'impossibilità di recepire le modifiche apportate dall'Agenzia delle Entrate in considerazione del fatto che l'altissima percentuale di errori nell'indicazione degli estremi delle dichiarazioni d'intento nelle bollette doganali rendeva inutilizzabili le banche dati per l'effettuazione dei controlli necessari. Ora l'Agenzia delle Dogane, nella Nota in esame, comunica di aver eliminato gli ostacoli alle possibilità di ammettere le dichiarazioni di intento cumulative riguardanti operazioni di importazione. Per cui, a decorrere dal 25 maggio 2015, gli operatori sono dispensati dalla consegna in dogana della copia cartacea della dichiarazione d'intento e della relativa ricevuta di presentazione ed è consentito l'utilizzo della dichiarazione d'intento valida per più operazioni doganali.

Lavoro



Rinnovo CCNL per i dipendenti da aziende del terziario della distribuzione e dei servizi: assorbimenti.

Confindustria fornisce chiarimenti in materia di assorbimento degli aumenti contrattuali, anche in relazione alla disciplina generale di cui all'art. 203 CCNL.

Com'è noto, la materia degli "assorbimenti" degli aumenti salariali, corrisposti in occasione dei rinnovi contrattuali, è regolata dal CCNL nell'articolo 203. Nel settore del Terziario vige, pertanto, il criterio generale della assoluta inassorbibilità:

- degli aumenti di merito;
- degli aumenti derivanti da scatti di anzianità;
- degli aumenti corrisposti collettivamente e unilateralmente dal datore di lavoro nel corso dei sei mesi immediatamente precedenti la scadenza del contratto.

Quando non si rientri in nessuna delle ipotesi suddette, costituisce pure regola generale quella della libera assorbibilità degli aumenti contrattuali rispetto ai superminimi, "se l'assorbimento sia stato previsto da eventuali accordi sindacali oppure espressamente stabilito all'atto della concessione". Tuttavia, anche in questo rinno-

vo, è stata introdotta una eccezione esplicita a quest'ultimo principio, essendo stato espressamente previsto che gli incrementi salariali derivanti dal rinnovo contrattuale non sono assorbibili. Si ricordi che anche la giurisprudenza è assolutamente concorde nel ritenere che, benché il superminimo sia normalmente soggetto al principio dell'assorbimento dei miglioramenti contemplati dalla disciplina collettiva, costituisca eccezione il caso in cui la disciplina collettiva disponga diversamente (vedi c.cass. n. 7685/2013 e, sul rinnovo TDS del 2004, Trib. Torino 13/5/2005). Pertanto, definendo l'art. 200 espressamente non assorbibili gli aumenti salariali, rimane salva, ai fini della assorbibilità, la sola ipotesi degli importi concessi con clausola espressa di anticipazione sui futuri aumenti contrattuali, che non viene affatto presa in considerazione dal citato articolo 203. Tali importi devono, quindi, ritenersi assorbibili rispetto agli aumenti contrattuali. Si ribadisce, infatti, che in tale fattispecie non si può neppure correttamente parlare di "assorbimento", in quanto l'eventuale superminimo concesso con clausola espressa di "anticipazione" cessa semplicemente di essere corrisposto nel momento in cui il CCNL prevede la decorrenza dell'incremento economico che quel superminimo era destinato ad anticipare; naturalmente fermo restando che non si rientri in nessuna delle ipotesi previste dai punti a), b) e c), precedentemente elencati.

Previdenza



INAIL. Finanziamenti alle imprese. Data invio domande.

L'INAIL ha reso noto, sul proprio sito (www.inail.it), che l'invio telematico delle domande si svolgerà il giorno 25 giugno 2015, dalle ore 16.00 alle ore 16.30.

Facciamo seguito a precedenti comunicazioni sul bando ISI 2014 (vedi ANGAISA Informa n. 362), che ha il fine di erogare finanziamenti alle imprese per il miglioramento dei livelli di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, per comunicare che l'INAIL ha reso noto, sul proprio sito (www.inail.it), che l'invio telematico delle domande si svolgerà il giorno 25 giugno 2015, dalle ore 16.00 alle ore 16.30.

Dall'orario di apertura all'orario di chiusura dello sportello informatico, le imprese interessate potranno inviare la propria domanda attraverso il codice identificativo asse-

gnato a seguito dell'inserimento online del proprio progetto. Le regole tecniche per l'inoltro delle domande online saranno pubblicate sul sito dell'Istituto entro il 18 giugno.

Trasporti



Autotrasporto merci in conto terzi. Costi del gasolio per autotrazione.

Il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti aggiorna il valore di riferimento del costo del gasolio utilizzato per autotrazione relativo al mese di aprile.

È disponibile sul sito internet del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti (www.mit.gov.it) il valore indicativo di riferimento del costo del gasolio utilizzato per autotrazione aggiornato al mese di aprile 2015, ricavato partendo dalle rilevazioni del costo del gasolio rese disponibili dal Ministero dello Sviluppo Economico, depurato dell'IVA e, per i veicoli superiori a 7,5 tonnellate di massa complessiva a pieno carico, dello sconto sulle accise, calcolato in relazione al consumo delle diverse tipologie di veicoli. Ricordiamo che è la stessa Amministrazione, anche ai fini del previsto adeguamento dei corrispettivi nel contratto di trasporto di durata che supera i trenta giorni (art. 83 bis, comma 5 D.L. 112/2008, convertito con modifiche dalla legge 133/2008 e sue successive modificazioni), che procede mensilmente all'aggiornamento del valore del costo del gasolio per autotrazione, mentre per l'aggiornamento dei costi diversi dal carburante procederà, ove necessario, con cadenza annuale, fatti salvi eventuali sviluppi ed evoluzioni metodologiche.

Notizie varie

Accordo – quadro ANGAISA / OMEGA GRUPPO.



Vogliamo giocare per vincere o continuare a giocare per non perdere? Vogliamo cogliere l'opportunità di trasformare la nostra impresa sfruttando le discontinuità dei modelli di business abilitati dall'innovazione digitale?

Nel corso dell'ultimo decennio il termine "smart" è stato applicato a oggetti, dispositivi o contesti che precedentemente erano considerati tradizionali e in genere non caratterizzati da significative innovazioni

“smart-phone”, “smart-car”, “smart-watch”, “smart-home”, “smart-city”. Lo sviluppo tecnologico e la crescente maturità culturale verso l'utilizzo di dispositivi informatici sta alimentando la “trasformazione digitale” di abitudini e pratiche consolidate sia in ambito privato che aziendale. I clienti sono diventati “Non Stop Customer”, non seguono più il classico processo lineare di acquisto che dalla scoperta e considerazione di un prodotto lo portava alla valutazione e al possibile acquisto. Le fasi sono le stesse ma vengono percorse in modo ciclico, multicanale e continuo. Le tecnologie digitali permettono di ottenere rapidamente informazioni su un determinato prodotto e su quelli dei concorrenti, di avere valutazioni di altri clienti che lo hanno utilizzato e di effettuare acquisti di prova. L'esperienza d'acquisto e d'uso diventano determinanti, il confronto tra la promessa di marketing e commerciale e la realtà d'uso e di servizio è continua. I messaggi di marketing non sono più controllabili dall'azienda perché sempre più spesso derivati o mediati dal mondo sociale più in generale digitale. Per sfruttare le opportunità offerte dal nuovo contesto è necessario dotarsi di strumenti innovativi, di competenze digitali e di competenze specialistiche, che Omega Gruppo possiede e propone con:

Agilis il Software Gestionale Specialistico per l'ITS e Arredo Bagno in Mobilità

Agilis è il sistema gestionale verticale di classe ERP progettato e sviluppato da Omega Gruppo su una piattaforma attuale ed innovativa, studiato e testato per specifiche tipologie di imprese. E' amichevole nell'utilizzo grazie alle interfacce utente più utilizzate come Microsoft Outlook e Google. E' uno strumento bello, gradevole, intuitivo e semplice da utilizzare dopo un breve training. Diversamente dai gestionali / ERP standard, nazionali ed esteri, che non hanno le competenze e i contenuti per supportare i processi aziendali in modo efficace e immediato, Agilis è adattabile in tempi brevissimi, con pochissime modifiche e a costi contenuti, a tutte le imprese appartenenti al settore ITS in cui Omega è Leader. Per dettagli alle funzionalità e soluzione fare riferimento ai casi di successo ed in particolare a:

<http://www.omegagruppo.it/competenze/settoridistribuzionelogistica/software-gestionale-erp-idro-termo-sanitario.html> (copiare e incollare il link sul proprio browser).

Digital Marketing la sfida per le aziende che competono

Il mercato è in forte evoluzione, la globalizzazione e la concorrenza richiedono nuove competenze alle aziende. Queste ultime, oltre ad ottimizzare i processi gestionali, devono anche tener conto del cambiamento del comportamento dei competitors e dei consumatori che hanno a che fare per tutto il giorno con dispositivi che li collegano al resto del mondo. Il processo di acquisto dei prodotti è diventato multicanale e non più lineare come in passato. Internet ha accelerato questo processo: online marketing, e-commerce e social media hanno cambiando profondamente il merca-

to. Attrarre gli affari, agiamo in un contesto di eccesso di offerta, non basta più attendere i clienti (che nel frattempo vengono catturati dai nostri competitors), bisogna andarli a cercare, farsi trovare o creare nuovi bisogni. Le nuove opportunità per attrarre affari sono:

- **e-commerce B2C:** raggiungo i clienti finali, riduco la filiera, riduco i costi di gestione e ottimizzo i processi, sono aperto 24/24, riduco i costi di magazzino;
- **e-commerce B2B:** ai clienti non finali (negozi, rivenditori, installatori, ecc.) posso offrire listini personalizzati, riduco i costi di gestione e ottimizzo i processi, sono aperto 24/24, riduco i costi di magazzino;
- **infocommerce:** prima di acquistare gli utenti cercano informazioni complete sia dal fornitore (visitano il catalogo) che dagli altri utenti (recensioni);
- **online marketing:** posso farmi trovare dagli utenti interessati al mio prodotto oppure posso trovare io gli utenti che potrebbero essere interessati;

Coltivare ed alimentare gli affari, nel mondo dell'online marketing, grazie anche alla web analytics tutto è diventato misurabile: il comportamento dei clienti e degli utenti viene tracciato ed analizzato, è possibile misurare anche il risultato delle campagne. E' pertanto possibile calcolare il ritorno in ROI dell'investimento online, in un contesto dove è necessario pianificare i budget pubblicitari. Le nuove opportunità per coltivare e alimentare gli affari sono Canali di distribuzione, Comparatori di prezzo, Canali di affiliazione e cashback, Marketplaces, Advertising online, SEO, Social networks, Direct email Marketing. Per sostenere le imprese del settore che vogliono percorrere la strada della “Trasformazione Digitale”, Omega Gruppo offre una consulenza gratuita con un esperto per stendere un piano di fattibilità con tempi e costi attendibili. Per fissare un appuntamento è possibile contattare il numero unico +39 **04 22 82 38 10**. Per dare risalto all'accordo intervenuto con ANGAISA, le aziende associate fino al 31/12/2015, potranno acquisire le soluzioni Omega con le seguenti modalità:

Suite di soluzioni WEB, riservate ai soli soci ANGAISA.

- Agilis BtoC consente di creare negozi ON-LINE che possono essere anche gestiti in outsourcing da personale Omega group, consentendo all'azienda che lo acquista di esplorare il mercato WEB ma di non comparire come intestataria del dominio WEB
Fino al 30/06/2015 – Sconto 40%
- Agilis Import listini e Agilis MOBILE per rete vendite
Fino al 30/09/2015 – Sconto 20%
- Agilis ERP

Fino al 31/12/2015 – Listino dedicato
Tutti i dettagli relativi ai contenuti dell'accordo, con i riferimenti operativi necessari per potersi avvalere delle condizioni riservate alle aziende associate, sono disponibili all'interno del portale associativo www.angaisa.it, nell'Area Soci / Convenzioni. Vi invitiamo fin d'ora a contattare la

Segreteria (convenzioni@angaisa.it) per qualsiasi tipo di richiesta, messaggio, segnalazione legata all'accordo ed ai servizi erogati da OMEGA GRUPPO alle aziende associate ANGAISA.



www.angaisa.it • Area Soci • [Convenzioni](#).

Accordo – quadro ANGAISA / CERVED



Ricordiamo che è ancora operativo l'accordo quadro ANGAISA e CERVED grazie al quale tutti i soci ANGAISA potranno avvalersi, a condizioni di particolare favore, dei prodotti e dei servizi di una delle aziende leader nel settore della GESTIONE del CREDITO. Più precisamente, gli associati ANGAISA, potranno avvalersi dei seguenti prodotti e servizi: Dati ufficiali e informazioni commerciali; Informazioni immobiliari (visure immobiliari e informazioni catastali); Decision analytics (soluzioni personalizzate e sistemi decisionali); Rating Agency; Credit assessment; Outsourcing gestione incassi; recupero stragiudiziale e giudiziale; Risk predictor; Gestione globale; Rating pubblico; Business Predictor; Recupero crediti in Italia e all'estero; Crc Analisi; Pay-Line Decision. Tutti i dettagli relativi ai contenuti dell'accordo, con i riferimenti operativi necessari per potersi avvalere delle condizioni riservate alle aziende associate, sono contenuti nella scheda, disponibile all'interno del portale www.angaisa.it, nell'Area Soci / Convenzioni.

Vi invitiamo fin d'ora a contattare la Segreteria (convenzioni@angaisa.it) per qualsiasi tipo di richiesta, messaggio, segnalazione legata all'accordo ed ai servizi erogati da CERVED alle aziende associate ANGAISA.



www.angaisa.it • Area Soci • [Convenzioni](#).

ANGAISA INFORMA sintetizza le informazioni che l'Associazione mette a disposizione dei propri Associati, grazie anche al contributo di



La redazione è stata curata dalla Segreteria ANGAISA.

La realizzazione è stata curata da Servizi ANGAISA S.r.l.

Via G. Pellizza da Volpedo, 8 - 20149 Milano

Tel.: 02/48.59.16.11 - Fax: 02/48.59.16.22

e-mail: info@angaisa.it

Le notizie di ANGAISA sono inoltre pubblicate su: periodico di proprietà di Servizi ANGAISA S.r.l.

