



**Direttore responsabile**  
ANSELMO CASTELLI

**Vice direttore**  
Stefano Zanon

**Coordinatore scientifico**  
Paolo Bisi

**Coordinatore di redazione**  
Stefano Zanon

**Consiglio di redazione**  
Giuliana Beschi, Laurenzia Binda,  
Paolo Bisi, Elena Fracassi, Alessandro  
Pratesi, Carlo Quiri, Luca Reina

**Comitato di esperti**  
G. Alibrandi, G. Allegretti, O. Araldi,  
S. Baruzzi, F. Boni, A. Bongi,  
A. Bortoletto, E. Bozza, B. Bravi,  
M. Brisciani, P. Clementi,  
G.M. Colombo, C. Corghi,  
L. Dall'Oca, C. De Stefanis,  
S. Dimitri, A. Di Vita, B. Garbelli,  
A. Guerra, M.R. Gheido, P. Lacchini,  
P. Meneghetti, M. Nicola,  
M. Nocivelli, A. Pescari, M. Piscetta,  
C. Pollet, R.A. Rizzi,  
A. Scaini, S. Setti, L. Simonelli,  
L. Sorgato, M. Taurino,  
E. Valcarenghi, L. Vannoni,  
F. Vollono, F. Zuech

**Hanno collaborato a questo numero**  
P. Bisi, P. Piazzola (Usarci Mantova),  
L. Reina, A. Romano, A. Sica,  
P. Tetto, E. Tugnoli

**Collaborazioni**  
Unione Sindacati Agenti e  
Rappresentanti Commercio Italiani  
(USARCI)

**Stampa**  
Il periodico è disponibile ON LINE  
sul sito: WWW.RATIO.IT

**Editore**  
Centro Studi Castelli S.r.l.  
Via Bonfiglio, n. 33 - C.P. 25  
46042 Castel Goffredo (MN)  
Tel. 0376/775130  
P. IVA e C.F. 01392340202  
lunedì-venerdì  
ore 9:00/13:00 - 14:30/18:30  
Sito Web: WWW.RATIO.IT  
servizioclienti@gruppcastelli.com

Iscrizione al Registro Operatori  
della Comunicazione n. 3575  
Autorizzazione del Tribunale  
di Mantova n. 6/2008  
Periodico mensile on line

**Chiuso il 13.01.2026**

# RATIO

## Agenti e Intermediari

*Periodico per la gestione fiscale e amministrativa dei rapporti  
di intermediazione commerciale*

### Sommario 1/2026

**Opinione** - Professionisti nella trattativa, dilettanti in famiglia? **3**

## Imposte e tasse

**Imposte dirette** - Verifica dei limiti per contabilità semplificata **4**

**Iva** - Gestione delle fatture di fine anno **6**

**Imposte e tasse diverse** - Novità legge di Bilancio 2026 per agenti e rappresentanti **8**

## Contrattualistica

**Tipologie di intermediario** - Responsabilità e rischi associati all'attività di procacciamento **16**

**Clausole e modelli** - Prescrizione e decadenza **20**

## Previdenza

**Inps** - Conguaglio Irpef di fine anno 2026 **24**

## Contabilità

**Scritture contabili** - Risarcimento danni su beni aziendali **30**

## Varie

**Diritto del lavoro** - Sentenza nella controversia tra agente e casa mandante **33**

**Interessi** - Interesse legale dal 2026 **36**

## Rubriche

**Giurisprudenza** - Rassegna giurisprudenziale **38**

## RESPONSABILITÀ E RISCHI ASSOCIATI ALL'ATTIVITÀ DI PROCACCIAMENTO

### SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- RESPONSABILITÀ DEL PROCACCIATORE D'AFFARI
- RISCHI ASSOCIATI ALL'ATTIVITÀ DI PROCACCIAMENTO
- ANALISI DI CASI REALI
- OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

*Artt. 1322 e 2401 c.c. - Cass. Civ., Sez. III, sent. 15.02.2018, n. 3701 - Cass. Civ., Sez. II, sent. 5.06.2012, n. 9077 - Cass. Civ., Sez. III, sent. 3.04.2009, n. 8038 - Cass. Civ., Sez. III, sent. 26.01.2007, n. 1742 - Cass. Civ., Sez. Lav., sent. 6.03.2006, n. 4845 - Cass. Civ., Sez. III, sent. 20.10.2004, n. 20528*

Nel mondo delle relazioni commerciali, la figura del procacciatore d'affari occupa una posizione strategica ma spesso sottovalutata. Comprendere a fondo le responsabilità e i rischi legati a questa attività è essenziale per operare con trasparenza e tutelare i propri interessi professionali.

Il procacciatore d'affari ha il compito di mettere in contatto clienti e fornitori, favorendo la conclusione di contratti e collaborazioni. Un ruolo che può aprire interessanti prospettive economiche, ma che al tempo stesso richiede attenzione ai profili legali e normativi. Garantire la correttezza delle trattative e la conformità alle leggi vigenti è infatti fondamentale per evitare controversie e conflitti di interesse.

### SCHEMA DI SINTESI

#### FUNZIONE

⇒ Mettere in relazione le parti interessate alla conclusione di un affare garantendo la congruenza delle informazioni fornite.

#### RESPONSABILITÀ PRINCIPALE DEL PROCACCIATORE D'AFFARI

- Per danni causati nell'ambito dell'attività di intermediazione anche relative a false dichiarazioni.
- Per negligenza nel verificare la veridicità delle informazioni.

⇒ Non per l'esito dell'affare stesso, a meno che non sia coinvolto in modo diretto nella negoziazione o non violi i termini contrattuali.

#### PRINCIPALI RISCHI ASSOCIATI ALL'ATTIVITÀ

⇒ Includono la possibilità di controversie legali se le informazioni fornite risultano false o ingannevoli, la responsabilità per danni derivanti da atti illeciti di terzi coinvolti nell'affare e il rischio di perdere commissioni se il procacciatore non riesce a dimostrare il proprio coinvolgimento nella conclusione del contratto.

#### PREVENZIONE DELLE CONTROVERSIE

- ⇒ Redigere contratti chiari che definiscano i propri diritti e doveri.
- ⇒ Mantenere comunicazioni trasparenti con committenti, clienti, fornitori, collaboratori.
- ⇒ Documentare ogni interazione significativa.
- ⇒ Stipulare copertura assicurativa adeguata che offre una protezione aggiuntiva.

#### CONSIGLI PER LA GESTIONE DEI RISCHI

- Documentare in modo completo le comunicazioni e gli accordi contrattuali.
- Accurata due diligence e trasparenza nelle trattative commerciali.
- Utilizzare modelli di contratto standardizzati con l'assistenza di legali esperti.
- Rimanere informati sulle normative di settore.
- Investire nella formazione continua.
- Partecipare in reti di networking con professionisti del settore che possono anche fornire ulteriore supporto e prevenire problematiche future.

## RESPONSABILITÀ DEL PROCACCIATORE D’AFFARI

## VIOLAZIONE CIVILE

- Si tratta di inadempienze contrattuali o di comportamenti negligenti che causano danni a terzi; in questi casi il procacciatore può essere ritenuto responsabile e costretto a risarcire i danni.

## VIOLAZIONE PENALE

- Si applica in situazioni più gravi, come ad esempio in caso di frode o di trasgressione delle normative su importazioni ed esportazioni.
- **Conseguenze**
  - Richieste di risarcimento danni da parte di clienti o fornitori.
  - Necessità di dover affrontare contenziosi legali o procedimenti penali.
  - Ripercussioni significative sull’attività attuale su sviluppo business successivo.
  - Relazioni commerciali instabili con perdita di credibilità.
  - Possibili danni a livello finanziario e reputazionale.
- **Obblighi**
  - Occorre operare in modo chiaro e onesto nei rapporti commerciali.
  - La mancanza di trasparenza può creare conflitti e controversie che possono danneggiare affari e immagine professionale.
  - Prestare attenzione non solo alle trattative, ma anche alle informazioni che si hanno a disposizione.
  - Verificare l’affidabilità dei partner commerciali e delle opportunità presentate.

## RISCHI ASSOCIATI ALL’ATTIVITÀ DI PROCACCIAMENTO

## CONTROVERSIE COMMERCIALI CON IL COMMITTENTE

- Fondamentale è la stesura di contratti chiari e ben definiti. In assenza di questi, è molto facile che le differenze di interpretazione possano sfociare in conflitti legali, potenzialmente costosi e prolungati (ad esempio, per le fattispecie di mancata soddisfazione degli accordi presi, divergenze sui termini contrattuali e del mancato rispetto degli obblighi da parte delle controparti).

## Suggerimenti

- **Contratti chiari e dettagliati** - Adottare un approccio meticoloso nella stesura dei tuoi contratti ti consente di prevenire malintesi e controversie future. Ogni aspetto del tuo accordo, dalle modalità di pagamento ai termini di consegna, deve essere definito con precisione. Non lasciare nulla al caso; ogni clausola deve essere ben esplicitata e comprensibile per tutte le parti coinvolte.
- **Revisione periodica dei contratti esistenti** - È consigliabile aggiornare i tuoi accordi in base a eventuali cambiamenti legislativi o di mercato che potrebbero influenzare la tua attività. Anche le piccole modifiche possono avere un impatto significativo sulla tua posizione legale e sugli obblighi reciproci. Investire tempo nella revisione dei contratti esistenti ti permette di prevenire dispute legali e mantenere relazioni commerciali positive.
- **Ottenere la firma di tutte le parti coinvolte nel contratto** - Ciò dimostra ufficialmente l’accettazione delle condizioni stipulate e offre una base solida per eventuali azioni legali nel caso in cui le cose non vadano come previsto.

### DISPUTE CON I FORNITORI O I COLLABORATORI

- Si possono avere problematiche anche con fornitori e collaboratori soprattutto quando manca trasparenza tra le parti.

#### Suggerimenti

- Per mitigare le situazioni conflittuali è opportuno mantenere un dialogo aperto e trasparente con tutte le parti coinvolte, e di documentare accuratamente ogni interazione e impegno preso, per avere prove solide in caso di contendibilità.
- Investire tempo e risorse nella prevenzione e nella gestione delle dispute è sicuramente vantaggioso per il mantenimento e lo sviluppo del business.

### DUALITÀ D'INTERESSE

- Nel caso in cui si rappresentano più committenti è decisivo mantenere un approccio trasparente riguardo ai rapporti ed alle attività per evitare situazioni in cui si possa apparire parziale e poco etico.
- Un conflitto di interesse non gestito può non solo compromettere le relazioni d'affari, ma può anche portare a conseguenze legali severe.
- Tali problematiche possono anche sorgere da situazioni personali e non solo professionali.

#### Suggerimenti

- Stabilire delle linee guida chiare con i clienti, rendendoli edotti sulla situazione lavorativa attuale facendo chiarezza su potenziali aree di sovrapposizione.
- Mantenere un equilibrio tra gli interessi personali e professionali, per evitare che le decisioni aziendali siano influenzate da fattori esterni.
- Rimanere sempre informato sulle normative locali e sulle best practices del settore investendo tempo e risorse nella formazione continua.

### ASPETTI ECONOMICI E FINANZIARI

- Una gestione insufficiente delle risorse finanziarie e delle aspettative di guadagno può portare a grossi problemi che compromettono la prosecuzione dell'attività.

#### Suggerimenti

- Stabilire un budget dettagliato e realisticamente sostenibile, affinché si riesca a coprire tutte le spese operative necessarie; la mancanza di una pianificazione potrebbe condurre verso l'indebitamento irreversibile.
- Considerare è la variabilità del mercato; in molte situazioni, le condizioni economiche globali o locali possono influenzare significativamente le opportunità di affari.
- Rimanere aggiornato sulle tendenze economiche consente di aderire rapidamente a cambiamenti di direzione e di adattare le strategie di conseguenza; ciò in quanto le fluttuazioni economiche possono colpire i clienti, il che potrebbe ridurre la domanda per i servizi e compromettere tranquillamente le fonti di reddito.
- Possedere una chiara comprensione del modello di business adottato e del modo in cui le commissioni vengono generate, anche perché errori nella gestione finanziaria o nel calcolo delle commissioni possono risultare in perdite significative.
- Monitorare costantemente le performance economiche e implementare strategie di contenimento dei costi dove necessario.

## ANALISI DI CASI REALI

CONTROVERSIE  
E RISOLUZIONI• **Malintesi  
con il cliente**

- Si tratta del caso in cui un procacciatore ha stretto un accordo con un cliente ma, a causa di un dissapore con il committente, il cliente non onora il contratto.
- Questo tipo di situazione può generare tensioni e disaccordi tra le parti coinvolte.

- È fondamentale avere una buona documentazione dei termini dell'accordo e delle comunicazioni intercorrenti, affinché si possa dimostrare la propria posizione.
- Trasparenza e comunicazione aperta sono essenziali per prevenire tali situazioni.

• **Mancato  
rispetto obblighi  
riservatezza**

- La divulgazione di informazioni sensibili di un cliente a un competitor determina spesso la necessità di affrontare azioni legali e danni reputazionali significativi.

• **Assenza o carenza  
documentale**

- Genera gravi problemi probatori e di riconoscimento del compenso, specie quando il preponente contesta l'esistenza del rapporto o il diritto al riconoscimento economico.

**Soluzioni**

- **Formalizzare un accordo scritto:**
  - .. definisce chiaramente compensi, ambito territoriale, durata e obblighi reciproci;
  - .. evita contestazioni su provvigioni e responsabilità;
  - .. può prevedere clausole di riservatezza, non concorrenza e trattamento dei dati.
- **Conservare prove documentali:**
  - .. e-mail che provano le trattative;
  - .. preventivi, fatture, note spese o bonifici;
  - .. testimonianze di clienti o dipendenti che confermino l'intermediazione.
- **Ricorso per arricchimento senza causa** (art. 2041 c.c.): Esperibile qualora non sia possibile provare un contratto, ma il preponente abbia ottenuto un vantaggio economico grazie all'attività del procacciatore; in tali casi è ammesso avanzare richiesta di un indennizzo a titolo equitativo. (Cass. Civ., Sez. III, n. 20528/2004).

## OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

RIFLESSIONI  
FINALI

- È fondamentale che vengano comprese appieno le responsabilità e i rischi associati al ruolo del procacciatore d'affari.
- Non si può sottovalutare l'importanza di un contratto ben redatto e di una chiara comprensione dei diritti e doveri; ogni decisione assunta può avere un impatto significativo non solo sul futuro professionale, ma anche sulla reputazione dell'azienda.
- Piccole negligenze possono portare a controversie legali costose e dannose. È per questo che è cruciale mantenere una comunicazione aperta e onesta con clienti, fornitori, collaboratori e, in generale, con i partner commerciali. L'adozione di best practices nella documentazione e nella gestione dei rapporti è essenziale per mitigare i rischi.
- Non ultima, l'importanza della formazione continua. Investire nello sviluppo professionale permetterà al procacciatore di rimanere aggiornato sulle normative e sulle best practices del settore, migliorando così la posizione negoziale e contribuendo a costruire relazioni solide e durature.

# RISARCIMENTO DANNI SU BENI AZIENDALI

## SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- APPROFONDIMENTI
- SCRITTURE CONTABILI

Artt. 57, 58, 85, 86, 88 D.P.R. 22.12.1986, n. 917 - Principio Contabile Oic 16

La liquidazione dell'indennizzo per danni subiti dal bene può avvenire nello stesso esercizio dell'evento ovvero in esercizi successivi. Inoltre, lo stesso può riguardare beni merce oppure immobilizzazioni; di conseguenza, varieranno le modalità di rilevazione contabile.

### SCHEMA DI SINTESI

BENE STRUMENTALE	⇒ Liquidazione dell'indennizzo nello stesso esercizio dell'evento	⇒	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'art. 86, c. 1, lett. b) Tuir stabilisce che le indennità conseguite a fronte di perdite o di danneggiamento sui beni diversi da quelli indicati all'art. 85, c. 1 (ossia diversi dai beni merce) producono <b>plusvalenza tassabile</b> a norma del c. 4 dello stesso articolo.</li> <li>• È concessa la possibilità di tassare tale componente di reddito <b>interamente nell'esercizio o in quote costanti</b> nell'esercizio stesso e nei successivi, ma non oltre il 4°, se il bene è stato posseduto per un periodo non inferiore a 3 anni.</li> </ul>
	⇒ Liquidazione dell'indennizzo negli esercizi successivi	⇒	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'art. 88, c. 1 Tuir dispone che gli stessi indennizzi conseguiti per ammontare superiore a quello che ha concorso a formare il reddito in precedenti esercizi sono da considerarsi <b>sopravvenienze attive</b>.</li> <li>• La parte di queste sopravvenienze che eccede la perdita dedotta precedentemente, è <b>trattata fiscalmente alla stessa stregua delle plusvalenze</b> (art. 88, c. 2 Tuir).</li> </ul>
BENE MERCE	⇒ Liquidazione dell'indennizzo nello stesso esercizio dell'evento	⇒	Nel caso di perdita o danneggiamento dei beni indicati alle lettere a), b) e c) dell'art. 85 Tuir, la lettera f) dello stesso articolo dispone che le indennità conseguite a titolo di risarcimento, anche in forma assicurativa, <b>sono da considerare ricavi</b> .
	⇒ Liquidazione dell'indennizzo negli esercizi successivi	⇒	Gli indennizzi sono da considerare <b>sopravvenienza attiva</b> ai sensi dell'art. 88, c. 1 Tuir qualora siano conseguiti in esercizi successivi a quello in cui si è subito il danno.
DANNI DIVERSI	⇒		Nel caso in cui l'indennizzo si riferisca a danni diversi dalla perdita o dal danneggiamento di beni merce e/o beni strumentali, tale ammontare deve essere considerato <b>sopravvenienza attiva non rateizzabile</b> , e indipendentemente dall'esercizio del suo conseguimento.
PRINCIPIO CONTABILE PER IMMOBILIZZAZIONI OIC 16	⇒		Il principio contabile nazionale (OIC) n. 16 relativo alle immobilizzazioni materiali detta alcuni principi fondamentali per la corretta contabilizzazione.
	⇒ Perdita del bene	⇒	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quando l'immobilizzazione materiale è perduta a seguito di eventi estranei allo svolgimento della normale attività imprenditoriale (esempio: incendio), deve essere considerata come alienata.</li> <li>• La <b>sopravvenienza passiva</b> che scaturisce da tale evento deve essere rilevata alla voce <b>B14 "Oneri diversi di gestione"</b>.</li> </ul>
	⇒ Rimborso di terzi	⇒	A fronte di tale perdita, l'impresa rileverà come <b>sopravvenienza attiva</b> , alla voce <b>A5 "Altri ricavi e proventi"</b> , l'eventuale rimborso di terzi del danno, quale il risarcimento del danno da parte dell'assicuratore <sup>(1)</sup> .
	⇒ Reintegro del bene	⇒	<b>Non è rilevata alcuna sopravvenienza se, a seguito dell'evento, il terzo procede a reintegrare il cespite andato perduto con uno similare o equivalente</b> (allo stesso stato d'uso, di funzionalità, ecc.) nello stesso esercizio.
	⇒ Acquisto di nuovo bene	⇒	Se, in seguito alla perdita di un'immobilizzazione, si procede all'acquisto di una nuova immobilizzazione, essa è contabilizzata nell'attivo secondo i principi dettati dal principio contabile OIC 16, relativamente al: costo d'acquisto, costi accessori d'acquisto e oneri finanziari.

Nota<sup>(1)</sup>

A seguito dell'eliminazione della sezione straordinaria del conto economico e in base all'ultima versione dell'OIC 12, i rimborsi assicurativi sono da iscrivere nella voce A5 "Altri ricavi e proventi".

## APPROFONDIMENTI

## Tavola

## Contabilizzazione risarcimento danni

Tipo di danno	Fattispecie	Inquadramento fiscale		Tassazione
		Indennità conseguite nello stesso esercizio dell'evento	Indennità conseguite in esercizi successivi all'evento	
Perdita, danneggiamento o furto di beni	Bene strumentale	Plusvalenze Art. 86, c. 1, lett. b) Tuir	Sopravvenienze attive <sup>(1)</sup> Art. 88, c. 1 Tuir	• Interamente nell'esercizio. • Per quote costanti in un massimo di 5 esercizi, solo per beni posseduti da almeno 3 anni.
	Bene merce	Ricavi Art. 85, c. 1, lett. f) Tuir	Sopravvenienze attive Art. 88, c. 1 Tuir	
Altri danni	Che generano, ad esempio, l'indennizzo per la perdita dell'avviamento, per danni da concorrenza sleale o per violazione del patto di esclusiva.	Sopravvenienze attive Art. 88, c. 3, lett. a) Tuir	Sopravvenienze attive Art. 88, c. 1 Tuir	Interamente nell'esercizio
Nota <sup>(1)</sup>	La scelta del tipo di tassazione da operare si riferisce esclusivamente alla parte di indennizzo eccedente l'ammontare che ha concorso a formare il reddito nei precedenti esercizi.			

## SCRITTURE CONTABILI

## Esempio

## Beni strumentali

Dati		La deducibilità dell'autovettura è nella misura dell'80% relativamente a veicoli utilizzati dai soggetti esercenti attività di agenzia o di rappresentanza di commercio. Quindi, nell'esempio i vari conti rappresentanti costi o ricavi sono stati battezzati con le diciture "parzialmente deducibili/imponibili".				
SP B II 4 CE B 14	SP B II 4	a) Liquidazione indennizzo nello stesso esercizio dell'evento			20.000,00 5.000,00	25.000,00
		• Rilevazione della perdita del bene				
		31.01.n				
		DIVERSI a AUTOVETTURA				
	CE A 5	FONDO AMM. AUTOVETTURA			3.000,00 2.000,00	5.000,00
		INSUSSISTENZE ORDINARIE				
		DELL'ATTIVO DEDUCIBILE				
		PARZIALMENTE				
	SP CIV 1 CE B 14	Furto dell'autovettura.			5.000,00	6.000,00
		• Incasso del risarcimento				
1) con rilevazione di minusvalenza						
25.02.n						
SP CIV 1	CE A 5	DIVERSI a SOPRAVVENIENZA ATTIVA			5.000,00	6.000,00
		PARZIALMENTE IMPONIBILE				
	CE A 5	BANCA C/C ORDINARIO			1.000,00	
		MINUSVALENZE DIVERSE				
	CE A 5	PARZIALMENTE DEDUCIBILI				
		Risarcimento del danno.				
2) con rilevazione di plusvalenza						
25.02.n						
BANCA C/C ORDINARIO a DIVERSI						



## Esempio

## Beni strumentali (segue)

SP B II 4  CE B 14	SP B II 4	b) Liquidazione indennizzo negli esercizi successivi		30.000,00
		• Rilevazione da effettuare nell'esercizio in cui avvenuto il furto in azienda		
		31.01.n		
		DIVERSI	a AUTOVETTURA	
		F.DO AMMORTAMENTI AUTOVETTURA	18.000,00	
SP C II 5-quater	CE A 5  CE A 5	INSUSSISTENZE ORDINARIE DELL'ATTIVO PARZIALMENTE DEDUCIBILE		12.000,00
		Furto dell'autovettura.		
		• Rilevazione da effettuare nell'esercizio in cui si conosce l'indennizzo da parte della compagnia di assicurazione		
		25.02.n+1		
		CREDITI DIVERSI	a DIVERSI	12.000,00
		a SOPRAVVENIENZA ATTIVA PARZIALMENTE IMPONIBILE		
		a SOPRAVVENIENZA ATTIVA RATEIZZABILE PARZIALMENTE IMPONIBILE	(*)3.000,00	
		Per indennizzo da parte della Compagnia di Assicurazione.		
Nota(*)		Solo questa è la parte della sopravvenienza attiva tassabile a norma dell'art. 86, c. 4 Tuir (cioè eventualmente rateizzabile) trattandosi della parte che eccede il costo non ammortizzato (art. 88, c. 2 Tuir).		

# RATIO AZIENDA

Il mensile dedicato alla guida dell'impresa

SCOPRI  
L'ABBONAMENTO

[store.ratio.it](https://store.ratio.it)



Pensato per l'imprenditore e i dirigenti aziendali, è lo strumento ideale per rimanere sempre informati su **novità per la gestione strategica** dell'impresa.

Parliamo di organizzazione, banche, tecnologia, fisco e amministrazione, gestione del personale, marketing e comunicazione, sicurezza e ambiente.

Arricchito da **casi pratici, tabelle riepilogative, esempi, modelli** riutilizzabili.

In più, ogni settimana:

- **Ratio Azienda News**, la newsletter che informa su tutte le novità del momento;
- **Video per l'Imprenditore**, pillole dedicate alle novità.