

Sindacale

no ed al Parlamento l'applicazione integrale della perequazione, vale a dire *l'applicazione dell'indice di inflazione al 100% della pensione con esclusione delle fasce di importo*. In subordine e in attesa della citata soluzione radicale, *chiediamo almeno un ampliamento delle fasce retributive contemplate dalla normativa vigente* in modo da poter fare comunque un passo avanti nel contesto di una situazione sempre più pesante.

Sanità

Non può mancare, a questo punto, un riferimento alla **Sanità**. La gestione della spesa sanitaria e l'allocatione delle risorse hanno infatti un grosso impatto sul presente, sul futuro e sulla riuscita delle politiche sociali. Non a caso il Ministero del Welfare è definito Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali; non a caso abbiamo invitato al presente incontro anche l'on. prof. Eolo Parodi, Presidente dell'ENPAM (Ente Nazionale di Previdenza dei Medici) e Responsabile Nazionale della Sanità per Forza Italia.

L'assistenza per gli anziani tra l'altro non ha alcuna alternativa in forme private di assicurazione, contemplando questi ultimi vincoli tipo limite d'età e facoltà di recesso unilaterale. Per questa solidarietà la nostra Organizzazione continuerà a battersi, oltre che per una sempre maggiore efficienza del Fondo nell'ambito di un rigoroso equilibrio di bilancio, imposto tra l'altro da un rapporto sempre più alterato tra i dirigenti in servizio, che continuano a diminuire, e i dirigenti in pensione che continuano ad aumentare. Al riguardo è bene ricordare che la diminuzione del numero dei dirigenti in servizio comporta una riduzione pro capite del contributo di solidarietà da parte delle aziende (quello appunto a favore dei dirigenti in pensione).

La nostra Organizzazione continuerà a battersi anche per l'**invarianza sine die** del regime fiscale previgente alla Riforma Bindi, che si pose come obiettivo quello di privilegiare la sanità pubblica a danno di quella privata. Essa prevede infatti l'istituzione di Fondi pubblici "integrativi" del Servizio Sanitario Nazionale (peraltro mai nati) attraverso la concessione agli stessi di sgravi fiscali, ricavabili dalla riduzione graduale dei benefici fiscali concessi ai preesistenti Fondi considerati "sostitutivi".

Non volendo abusare della Vostra pazienza, ma soprattutto non volendo sottrarre tempo prezioso agli interventi degli ospiti, mi permetto di sollecitare ai

Parlamentari della Maggioranza, innanzi tutto, una politica più coraggiosa, con maggiore piglio decisionale e minore litigiosità nell'ambito della coalizione di governo. Troppi problemi attendono di essere risolti ed è pertanto intollerabile che si perda così tanto tempo, che si sprechino così tante energie in dispute pressoché quotidiane, che, tra l'altro, concorrono ad aumentare la sfiducia dei cittadini nella politica.

Mi rivolgo ai **Giovani** che rappresentano il futuro della nostra Organizzazione e che, forti del loro entusiasmo, spesso ritengono di trovarsi in una botte di ferro senza avere bisogno di alcun aiuto, di alcun consiglio o suggerimento, salvo poi rivolgersi all'Associazione nei momenti di difficoltà, di emergenza.

Intervento di G. Marselek

Inoltre il collega friulano G. Marselek – con il quale abbiamo una lunga ventennale fratellanza di problematiche comuni – ha inviato a numerose associazioni territoriali, e a noi in primis, un'accorata lettera invitandoci a raccogliere il suo invito e pubblicare per intero la raccomandazione che coinvolge la responsabilità dei nostri organi maggiori.

Illustri rappresentanti del Parlamento nazionale e cari colleghi, dopo i sacrosanti discorsi sul futuro, permettete-mi un accenno al passato.

Nel 1988 si è verificato un fatto traumatico: una legge della nostra Repubblica ha creato una categoria di discriminati. Sono *coloro che sono andati in pensione prima del 1988*. Hanno lavorato come gli altri, hanno effettuato versamenti contributivi come gli altri, ma, per la grave colpa di essere andati in pensione nel dicembre 1987, anziché nel gennaio 1988, hanno ricevuto qualcosa come *16 milioni di lire annue in meno dei loro colleghi più fortunati*.

Riunioni, discussioni, azioni legali, che sono arrivate alla Corte Costituzionale: nessuno nega il loro buon diritto; ma sta di fatto che i soldi che si sono trovati per alcuni, non si sono trovati per altri.

Gli *inviti* ad aggiustare le cose, rivolti al Legislatore con le sentenze della Corte Costituzionale, sono rimasti in sostanza *lettera morta*, perché è stato fatto ben poco, e quel poco ha avuto il sapore della beffa, perché arrivava dopo ben 11 anni e, soprattutto, fissava *adeguamenti ridicolmente bassi*. Per di più, *cancellava ogni diritto per i primi*

6 anni e mezzo e concedeva arretrati per gli ulteriori 4 anni e mezzo, con un taglio del 78%.

Insomma, la situazione di questi "poveri" colleghi è lungi dall'essere sanata, per cui la *somma ingiustizia perdura!*

Che cosa si può, anzi, si deve fare?

Un buon numero di volenterosi colleghi ha di nuovo intrapreso altre iniziative sul piano legale, ma, a quanto ci è dato sapere, non si preannunciano esiti incoraggianti e, soprattutto, si tira per le lunghe.

Evidentemente i *cavilli giuridici uccidono la logica e, in particolare, il senso della giustizia vera*.

La questione dunque è solo di *volontà politica*: soltanto essa può mettere la parola fine ad una vicenda che è durata davvero troppo (17 anni) e può ripristinare la giustizia nel rispetto del dettato costituzionale, nonché delle sentenze che, in varie riprese, la Corte Costituzionale ha pronunciato in materia di mantenimento del tenore di vita, che i lavoratori avevano conquistato con la propria dedizione ed operosità.

In concreto, sono state intraprese numerose iniziative, fra cui proposta di legge, interrogazioni parlamentari, incontri con membri del Governo.

È stata dunque attuata una *vasta sensibilizzazione di personaggi politici*, e non soltanto quelli sopra elencati; i quali tutti si sono resi conto di trovarsi davanti ad una intollerabile situazione di iniquità, aggravata dal fatto che per tutte le altre categorie, che pure avevano sopportato disparità di trattamento di vario genere, sono state, prima o poi, trovate opportune soluzioni. È il caso di ricordare la legge finanziaria per l'anno 1988, che stanziava qualcosa come 46.000 miliardi di allora per sanare una serie di ingiustizie pensionistiche? *Perché sono rimasti esclusi solo i dirigenti industriali ante '88? Hanno forse qualche colpa sociale?*

In conclusione, auspichiamo che tutti i colleghi interessati, ante '88, vogliano offrire un concreto appoggio a chi si è già tanto adoperato anche a loro favore, inviando sollecitazioni scritte ai rispettivi sindacati territoriali, per far loro intendere quanto è tuttora sentito il problema e di conseguenza la Presidenza nazionale si adoperi perché sia finalmente messa all'O.d.g. della Camera la proposta di legge già ricordata, oppure – se lo riterrà più opportuno – ne faccia presentare un'altra nel medesimo spirito. Ma, per favore, faccia qualcosa di concreto *prima che l'inesorabile trascorre del tempo abbia il sopravvento sulla giustizia!* □

Le sorprese della finanziaria (una voce fuori dal coro)

Tenetevi il TFR!

Ci sono 6 mesi di tempo per decidere, oltre il quale – per effetto del silenzio/assenso – il TFR sarà automaticamente inserito in un fondo.

Mario Benedetti

Dopo dieci anni dalla riforma delle pensioni le prospettive per i lavoratori sono sempre più grigie e sconsolanti. Un tempo si usava dire (anche nei film) “finalmente andrò a godermi la pensione!”, d’ora in poi saremo costretti a pensare, “diventato cittadino cessato dal lavoro, con le entrate ridotte (se va bene) a circa la metà delle precedenti, dovrò ridurre drasticamente il mio tenore di vita (in contrasto a quanto afferma la Costituzione) e rassegnarmi a una nuova vita di rinunce, di ristrettezze e di umiliazioni”. Se poi il nuovo pensionato non potrà disporre neppure del TFR, fagocitato dallo Stato, a fronte di un’indefinita ed evanescente pensione integrativa, la sua situazione, senza disporre della liquidazione, sarà ancora più angosciata.

È opportuno tenere presente che il TFR maturato, rivalutato ogni anno secondo l’indice Istat, ha un rendimento molto maggiore, direi non confrontabile con quelli offerti da qualsiasi banca.

Per esempio, il rendimento del TFR accantonato dal 1° gennaio 2000 al 31 dicembre 2004, considerando l’interesse composto, è stato del 14,50%. Un’indagine di “soldi e diritti”, dell’Associazione “Altro consumo” sulle performance di fondi chiusi per le pensioni integrative di categoria, ha rivelato dei rendimenti quasi sempre nettamente inferiori al rendimento del TFR.

Purtroppo la maggior parte dei lavoratori (anche dirigenti) è disinformata sugli argomenti previdenziali.

Non sa che il 33% (la più alta percentuale del mondo: 18-20% negli Usa) del valore della sua retribuzione è versato dal datore di lavoro nelle casse dell’INPS, il quale non immette questa somma in un fondo personale, ma lo utilizza per pagare tutte le pensioni in essere.

Ignora che l’INPS non è solo un istituto di previdenza, come istituzionalmente concepito, che dà le pensioni ai lavoratori

in funzione dei contributi versati, ma svolge anche le funzioni di un istituto di assistenza sociale, dando le pensioni a chi non ha mai versato nulla o poco: pensioni sociali, d’invalidità, integrazioni al minimo, ecc.

Le numerose istanze firmate da centinaia di migliaia di cittadini inviate al parlamento dalle associazioni di lavoratori, in primis dall’Anla, per ottenere la separazione dell’assistenza dalla previdenza, finora non ha ancora avuto alcun esito sostanziale.

Cosicché in Italia, a differenza degli altri stati occidentali, **una fetta del costo dell’assistenza sociale**, invece di essere a carico della fiscalità generale, **risulta a carico dei soli lavoratori dipendenti privati.**

Prima della riforma delle pensioni del ’95, ogni lavoratore dipendente aveva la certezza che dopo 40 anni di lavoro la sua pensione sarebbe risultata l’80% della media delle retribuzioni annuali rivalutate, da lui ottenute, negli ultimi 5 anni di attività lavorativa; ora solo i dipendenti pubblici avranno una pensione pari all’80% dell’ultimo stipendio, dopo 30 o 40 anni di attività.

Da uno studio effettuato da “soldi e diritti”, risulta che un lavoratore dipendente, con le nuove regole, per ottenere una pensione equivalente a circa l’80 dell’ultima retribuzione, **dovrebbe versare a un fondo pensione per 40 anni tutto il TFR**

(senza recupero di alcuna quota di capitale) **+ il 10% della sua retribuzione**, il che significa versare per la pensione il 33% (INPS), 8% (TFR) + 10% = 51% della propria retribuzione: dato che dimostra tutta l’iniquità della riforma delle pensioni.

Intanto lo scontro tra governo, sindacati e industria sulla previdenza integrativa, nonché gli interventi di assicurazioni e banche e di altri poteri forti – che cercano di mettere le mani sulla gestione dei 13 miliardi di euro all’anno, dei TFR – non fanno che aumentare la confusione e la diffidenza tra i lavoratori.

La nuova finanziaria è stata oggetto di varie prospettive; dopo tante promesse, non si è raggiunta una soluzione del problema: infatti, mentre non è stata prevista alcuna agevolazione fiscale per gli investimenti fatti a fini previdenziali, si è stabilito che a decorrere dal 1° gennaio 2006, i lavoratori dipendenti avranno 6 mesi di tempo per decidere se versare o no il proprio TFR in un fondo pensione. Ma attenzione! Con la formula del silenzio-assenso, chi non si esprimerà entro 6 mesi sarà automaticamente iscritto a un fondo (da lui non scelto) nel quale verserà tutto il TFR.

Data la poca informazione che viene data su questo tema, il rischio è che molti lavoratori si troveranno iscritti a un fondo integrativo senza saperlo (ma forse è proprio quello che si vuole) o con il dubbio che sarebbe stata più conveniente una scelta diversa.

Intanto, sotto la spinta di banche, di assicurazioni, di lobby, di sindacati, ci si prepara a istituire e a distribuire le commissioni sulla gestione di 13 miliardi di euro all’anno dei TFR tra i soliti noti, che operano su un mercato privo di concorrenza.

Concludendo, ripeto lo slogan del titolo “Lavoratori tenetevi il TFR”, frutto delle nostre fatiche. Come utilizzarlo lo potrà decidere ciascuno senza pressioni, senza ricatti. □



Osteopata
Massofisioterapia



STUDIO
ESPERIA
di Claudio Dini

Fisiokinesiterapia

Riceve su appuntamento

10036 SETTIMO TORINESE (TO) - Via Goito, 17/L - Tel. e Fax 011 895 05 32

Previdenza

Cambiare le regole: come ottenere il nuovo codice (PIN)

Informazioni INPS on line

Forse ancora alcuni colleghi non sanno che con la confluenza dell'INPDAL nell'INPS è cambiato il modo ed il codice di accesso per avere informazioni on line sulla nostra situazione pensionistica.

Il vecchio codice personale a otto cifre ed il codice segreto a quattro cifre forniti a suo tempo dall'INPDAL, per il cosiddetto servizio telematico INPDALTEL, non servono più. Per ora, chi vuole avere in via informatica informazioni personalizzate dall'INPS, deve richiedere il nuovo codice (PIN). Il modo per ottenerlo è il seguente:

- Collegarsi con il sito Internet dell'INPS che è www.inps.it;
- Sulla pagina **"TROVA in INPS"** occorre scrivere nella casella **"Cerca"**: **"Richiesta pin on line"** e nella casella **"Dove"**: cercare la voce **"Servizi"**. Cliccando su **"Trova"** si arriva a:

Richiesta PIN on line

A questo punto, penso non sia più necessario spiegare in dettaglio ai colleghi, più esperti di me nella navigazione in Internet, come procedere.

Seguendo comunque le indicazioni che via via vengono date, si arriva alla pagina **"Assegnazione Pin on line per servizi"** e, dopo aver digitato il proprio codice fiscale, si arriverà a dover inserire i dati anagrafici richiesti.

Viene fornita immediatamente la prima parte del Codice PIN, che occorre stampare o memorizzare.

La seconda parte del PIN arriverà a casa, a stretto giro di posta (tradizionale).

Quanto sopra esposto è un servizio dato a tutti gli iscritti INPS. Quindi la necessità di avere informazioni personalizzate **"on line"** da parte delle consorti e degli altri familiari potrebbe essere soddisfatta.

Ho scritto **"potrebbe"**, perché non è un obbligo quello di possedere il codice PIN. Il suo utilizzo è un modo per avere in tempo reale dati e informazioni, come, ad esempio, l'**"estratto certificativo"**, il **"CUD"** ecc. Dati ed informazioni che comunque l'INPS fornisce agli interessati che lo richiedono in via diretta o per posta.

Per coloro che non posseggono un computer e di conseguenza la posta elettronica, si ricorda che l'accesso al sito INPS per la richiesta del codice PIN, ed ai successivi dati personalizzati, è possibile da qualsiasi indirizzo e-mail. Occorre ricordare, in questo caso, la segretezza del codice e la riservatezza dei dati.

Il personale APDAI addetto alla Previdenza è disponibile per fornire eventuali ulteriori informazioni in merito.

Pier Giorgio Prato



**Associazione Italiana
per la lotta contro
la Miastenia**

Via Celoria, 11 - 20133 Milano

Tel. 02 2360280

Fax 02 70633874

c.c. postale n. 28143204

Perché è nata l'A.I.M.

La Miastenia Gravis è poco conosciuta nel nostro Paese: di fatto solo pochi Centri Neurologici se ne occupano. È una malattia autoimmune che colpisce il sistema neuromuscolare. I sintomi più frequenti sono in successione: caduta delle palpebre, visione doppia, voce nasale, difficoltà nella masticazione, nella deglutizione, nella deambulazione e nella respirazione. Questi sintomi possono essere presenti singolarmente o variamente associati. Se non è riconosciuta può essere mortale, se combattuta in tempo si può curare bene.

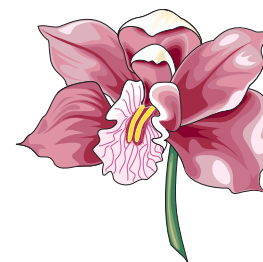
I programmi

L'A.I.M. è attiva nel reperire fondi per stimolare e sostenere programmi di ricerca che si propongono in particolare di:

- conoscere i meccanismi che provocano la malattia, la scatenano o la aggravano
- migliorare l'efficacia delle terapie esistenti e identificare nuovi mezzi terapeutici
- trovare nuovi farmaci per l'immunoterapia specifica che sarà l'elemento risolutore della malattia

Come aiutarci in questa battaglia?

1. Divenendo soci ordinari e/o sostenitori
2. Contribuendo con sostegno e contributo personale alla vita dell'associazione



LUISA VIOLA
TAGLIE CONFORMATE

DREAM

Heinbock

MARELLA

LINEAEMME

SINTERTEX
TORINO

Abbigliamento Uomo Donna anche Taglie Conformate
SCONTO 16% SOCI CIDA E FAMILIARI
Orario: 10 - 12, 15/15,30 - 19,30 - Martedì orario continuato
C.so Vinzaglio, 12 - Torino - Tel. 011 54 64 67

Dai politici tante promesse, ma le pensioni continuano ad essere sempre più penalizzate

La pensione al superstite viene ridotta fino al 50% se possiede altri redditi

La legge n. 335 dell'8 agosto 1995, all'articolo 1, comma 41, precisa che gli importi dei trattamenti pensionistici sono cumulabili con gli altri redditi del beneficiario nei limiti indicati nella **tabella f**, allegata alla presente legge e che di seguito vi evidenziamo.

La riduzione della pensione, però **non si applica** quando il beneficiario fa parte di un nucleo familiare con figli di minore età, studenti ovvero inabili.

La pensione ai superstiti

Spetta in caso di morte dell'assicurato ancora in servizio o in caso di morte del titolare di pensione di vecchiaia, di anzianità, di inabilità e di invalidità.

Requisiti per la pensione di reversibilità

- Possesso da parte del defunto, alla data del decesso, dei vecchi requisiti assicurativi e contributivi per la pensione di vecchiaia (almeno 15 anni di contribuzione).

- Oppure: possesso da parte del defunto, alla data del decesso, di 5 anni di assicurazione e di 5 anni di contribuzione (di cui almeno 3 anni nei 5 anni precedenti la data della morte).

Ai soli fini del raggiungimento dei requisiti assicurativi e contributivi, sono considerati utili anche periodi di godimento dell'assegno di invalidità, dai quali non risulti svolta alcuna attività lavorativa.

Gli aventi diritto

Hanno diritto alla pensione indiretta (morte dell'assicurato ancora in servizio) e di reversibilità (morte del titolare in pensione), il coniuge e i figli di minore età, studenti ovvero inabili. Possono ottenerla anche i genitori, fratelli e sorelle (se il defunto titolare non aveva coniuge e/o figli) oppure, avendo coniuge e/o figli, gli stessi non hanno diritto alla pensione di reversibilità.

La domanda e tempi di decorrenza

La domanda di pensione (modello "SOI" per l'INPS) va completata da una autocertificazione attestante lo stato di famiglia, alla data di decesso del lavoratore o del pensionato.

Le pensioni indirette e di reversibilità decorrono dal primo giorno del mese successivo a quello del decesso, qualunque sia la data di presentazione della domanda.

Vi è tempo fino a dieci anni (prescrizione dalla morte del dante causa) per presentare la domanda e non perdere gli arretrati.

Vincoli alla cumulabilità dell'assegno ai superstiti

Il ministero del lavoro, con la nota n. 61633 (legge 335/1995) nel determinare i valori riportati nella tabella sotto evidenziata, ha precisato che, ai fini della cumulabilità della pensione ai superstiti con i redditi del beneficiario, vanno valutati i redditi assoggettabili all'IRPEF, al netto dei contributi previdenziali e assistenziali.

Sono esclusi dal cumulo

- Trattamenti di fine rapporto
- reddito della casa di abitazione
- competenze arretrate sottoposte a tassazione separata. □

Istruzioni

Nuove regole per accedere alla pensione

L'INPS fa il punto sulle modifiche al regime pensionistico introdotte dalla legge n. 243/2004 con effetto dal 1° gennaio 2008. Si ridurranno da 4 a 2 le "finestre" di uscita per il pensionamento di anzianità, per il quale aumentano gradualmente i requisiti contributivi ed anagrafici. Per i trattamenti liquidati esclusivamente con il sistema contributivo, le pensioni di vecchiaia, di vecchiaia anticipata e di anzianità, sono sostituite da una un'unica prestazione, la pensione di vecchiaia, liquidata a 60 anni per le donne e a 65 per gli uomini, con un'anzianità contributiva effettiva di almeno 5 anni. La pensione può essere liquidata, a prescindere dall'età, in presenza di 40 anni di contribuzione, periodo al cui computo non concorrono le anzianità derivanti da riscatto dei periodi di studio e dalla prosecuzione volontaria. I lavoratori che maturano, entro il 31 dicembre 2007, i requisiti per il conseguimento dei trattamenti secondo il "vecchio" regime, potranno continuare ad avvalersi di tali requisiti secondo le regole previgenti la riforma. □



APPRENDERE L'INGLESE IN IRLANDA



INTERNATIONAL STUDY CENTRE

- Legalmete riconosciuto dall'Irish Department of Education.
- Corsi durante tutto l'anno.
- Programmi estivi speciali per adulti.
- Programmi di attività/studio per i più giovani (Giugno - Agosto).
- Sistemazione presso famiglia.
- Sconto ai membri dell'Unione Regionale CIDA del Piemonte.

(Si prega allegare l'inserzione quando si effettua l'iscrizione)

- Preparazione per l'esame: FCE, CAE, CPE

Per ulteriori dettagli rivolgersi a:

The International Study Centre - 67 Harcourt Street Dublin 2 Ireland

Tel: (00) (353) (1) 4782766 - Fax: (00) (353) (1) 4781490 - E-mail: isc@indigo.ie - <http://www.iscdublin.com>

Segreteria Apdai - Via S. Francesco da Paola, 20 - 10123 Torino - Tel. 011 562 55 88

Previdenza

CAMERA DEI DEPUTATI N. 5977

PROPOSTA DI LEGGE

D'INIZIATIVA DEI DEPUTATI

BIONDI, ADDUCE, AMATO, ANEDDA, ANGIONI, ABACU, AZZOLINI, BAIAMONTE, BLASI, BORNACIN, CAMO, CAPUANO, CARLUCCI, CIMA, CIRIELLI, COLLAVINI, COLUCCI, CUCCU, DAMIANI, DE LAURENTIIS, DELL'ANNA, DEODATO, DI GIANDOMENICO, DI SERIO D'ANTONA, DIANA, FIORI, FRIGATO, GALLO, GALVAGNO, GAMBINI, GROTTU, JACINI, LENNA, LISI, SANTINO ADAMO LODDO, LOSURDO, FILIPPO MANCUSO, MARRAS, MAZZUCA, MILANESE, MILIOTO, MISURACA, MONDELLO, MORETTI, ONNIS, PAOLETTI TANGHERONI, PARODI, PATRIA, PISTONE, RAMPONI, RANIELI, RICCIUTI, ROMOLI, ROSATO RUGGERI, SANZA, SARO, SAVO, SELVA, STERPA, TANZILLI, TARANTINO, TARDITI, TIDEI, ZAMA, ZANETTA, ZUIN.

Disposizioni per la rivalutazione delle pensioni in relazione alle variazioni del potere di acquisto della moneta

Presentata il 6 luglio 2005

PROPOSTA DI LEGGE

ART. 1.

1. Le pensioni erogate con meccanismi di perequazione automatica in base agli indici dell'Istituto nazionale di statistica (ISTAT) sul costo della vita stabiliti dal Ministero dell'economia e delle finanze sono rivalutate, con effetto giuridico ed economico dalla data di origine delle stesse, applicando i medesimi indici in misura intera sull'intero importo delle pensioni.

2. Gli indici dell'ISTAT di cui al comma 1 sono applicati anche per i periodi nei quali la perequazione automatica è stata, per legge, sospesa o ridotta.

3. Le pensioni di reversibilità sono ricalcolate applicando la rivalutazione prevista dal comma 1 alle pensioni dirette, dalle quali esse traggono origine.

4. Con la stessa decorrenza prevista dal comma 1, qualora il trattamento delle pensioni sia distinto nelle voci «pensione» e

«indennità integrativa speciale», la perequazione è effettuata separatamente su ognuna delle due voci.

ART. 2.

1. La corresponsione degli arretrati maturati dai singoli pensionati in attuazione di quanto disposto dall'articolo 1 è effettuata mediante titoli di Stato, con interesse pari a quello in corso alla data di emissione dei titoli, con scadenza alla data di compimento dell'ottantesimo anno di età dell'interessato.

2. Per coloro che alla data di entrata in vigore della presente legge hanno compiuto o superato l'ottantesimo anno di età, la scadenza di cui al comma 1 è prorogata fino al termine di un anno dalla medesima data di entrata in vigore. La corresponsione degli arretrati è subordinata alla rinuncia, da parte degli interessati, ai benefici accessori di rivalutazione monetaria e agli interessi legali sulle somme che saranno loro corrisposte. Qualsiasi azione di ricorso giurisdizionale vertente sulla questione e in atto alla data di entrata in vigore della presente legge deve, altresì, essere immediatamente interrotta con espressa rinuncia delle parti a procedere.

3. Il Ministero dell'economia e delle finanze è autorizzato, su segnalazione e richiesta degli enti previdenziali responsabili dell'erogazione delle pensioni, all'emissione dei titoli di Stato di cui al comma 1.

ART. 3.

1. Il Governo provvede, entro sei mesi dalla data di entrata in vigore della presente legge, ad emanare un apposito provvedimento per la rideterminazione degli indici sul costo della vita, da aggiornare con cadenza annuale, al fine di adeguarli alle effettive variazioni del potere di acquisto della moneta.

ART. 4.

1. All'onere derivante dall'attuazione della presente legge si provvede:

a) mediante l'innalzamento di un punto percentuale dei contributi previdenziali a carico dei dipendenti pubblici e privati in attività lavorativa;

b) mediante il computo dei titoli di Stato maturati e in riscatto nei singoli esercizi finanziari. □

PAT

L'edilizia a Torino

RISTRUTTURAZIONI "CHIAVI IN MANO"

PREVENTIVI GRATUITI

Non perdetevi questa occasione

Sede Negozio

Corso Unione Sovietica, 357 - TORINO

Telefono 011 00 145 19 - Fax 011 00 145 23

Cell. 338 83 11 257 - auteri@tex97.com

Ristrutturazione Bagno

4X1,50 € 4.500,00+IVA

Ristrutturazione Appartamenti:

MQ 50 a sole € 17.500,00+IVA

MQ 80 a sole € 27.000,00+IVA

MQ 100 a sole € 37.000,00+IVA

(Sono compresi di mano d'opera, piastrelle di prima scelta, sanitari, miscelatori, impianto idraulico, elettrico e gas)

Il FASI guarda avanti

Il FASI nel mese di ottobre 2005, ha inviato ai propri iscritti e alle imprese aderenti una "password" personale, che consente l'accesso ai vari servizi del Fondo.

Attraverso il sito internet **www.fasi.it**, l'assistito, con la propria password può:

- controllare l'esattezza dei suoi dati personali;
- conoscere la posizione di assistibilità dei suoi familiari;
- accertare la sua posizione contributiva;
- verificare il percorso e la liquidazione delle sue richieste di rimborso;
- conoscere l'elenco aggiornato e le relative informazioni sulle strutture convenzionate nella forma diretta.

Gli iscritti, che attualmente non hanno la possibilità di accedere al sito internet, possono, telefonando al numero 06 51435236, utilizzare il sistema CTI (Computer Telefono Integrato) che consente, seguendo le istruzioni riportate sul pieghevole inviato a tutti gli iscritti, accedere al sistema ed avere le informazioni previste.

Il FASI guarda avanti

Ha previsto ulteriori implementazioni, che saranno fornite automaticamente dai suddetti sistemi, nel corso del loro utilizzo.

Ezechiele Saccone

FASI

Il neo Revisore dei Conti FASI Ezechiele Saccone, investito di tale carica nel corso dell'ultimo Consiglio Nazionale, quando gli abbiamo fatto i rallegramenti per la bella affermazione (massimo dei voti) ci ha tenuto precisare, d'intesa con il Presidente Cappellari,

che l'Istituto è e resta un fondo per tutti i dirigenti, siano essi in Servizio che Pensionati.

Si è tenuto ribadire questo concetto, che è alla base della fondazione perché, in seguito al fraintendimento di un comunicato, era corsa voce che "forse" si sarebbero esclusi i pensionati. Possiamo immaginare gli effetti di tale supposizione, "mentre non vale neppure una smentita - si accalora Saccone - ricordiamo che il FASI, a differenza delle polizze di assicurazione, non lascia l'iscritto senza copertura, proprio quando da vecchio ha maggior bisogno di assistenza medica". □

CITTÀ DI TORINO SERVIZIO AIUTO ANZIANI

UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER
I CITTADINI ANZIANI CHE VIVONO SOLI
E NON POSSONO CONTARE SU
FAMILIARI, AMICI E VICINI

Telefonando, si possono ottenere:

- INFORMAZIONI sui servizi pubblici e privati della città;
- PRESENZA SOLIDALE (a domicilio e non) di volontari per ascoltare i bisogni e ricercare soluzioni adeguate;
- CONTATTI con i servizi sociali di territorio per gli interventi di cui si ha la necessità;
- CONSIGLI su come evitare o affrontare violenze, truffe o raggiri di cui possono essere vittime gli anziani;
- SOSTEGNO alle vittime di violenza con ascolto e supporto psicologico professionale, accompagnamento e compagnia da parte di volontari.

Il Servizio è attivo tutti i giorni, dal lunedì al venerdì, alle ore 9.00 alle ore 17.00. Nelle altre fasce orarie (notturne e festive) risponde la Polizia Municipale.

Sede: via Mazzini 44 - Torino
Tel./Fax 011/8123131

e-mail: aiutoanziani@comune.torino.it.



A 4 milioni di assistiti la nuova tessera sanitaria

Potenzierà il monitoraggio
della spesa pubblica

È iniziata anche in Piemonte la distribuzione della nuova tessera sanitaria nazionale. La card, che tutti i 4 milioni di assistiti della Regione riceveranno entro dicembre all'indirizzo di residenza, contiene i dati anagrafici e il codice fiscale, che da settembre deve essere obbligatoriamente indicato su ogni ricetta di prescrizione di farmaci, visite ed esami specialistici, ricoveri e cure termali. Il codice fiscale è riportato anche su banda magnetica, in formato a barre, ed è facilmente utilizzabile dalle persone non vedenti grazie alla presenza di caratteri braille in rilievo. □

LAVORO Ricerca lavoro

COMUNICATO N. 1110

FIGLIO trentacinquenne di dirigente in pensione, laureato in architettura, progettista operatore CAD. Tecnico sistemi CAD 2D-3D. Studio Max Photoshop.
Tel. 011-2487854.

GIANDOMENICO VARALLO s.r.l.

ORO E MONETE

Monete d'oro e
Lingotti per
Regali Aziendali

C.so Vitt. Emanuele, 27 - 10125 Torino - Tel. 011.669 29 94
E-mail: oro@cambiovarallo.it

ASSOCIAZIONE PIEMONTESE



DIRIGENTI IMPRESE ASSICURATRICI



Alla guida della FIDIA Luigi Russo

Il consiglio Nazionale della FIDIA (Federazione Italiana Dirigenti Imprese Assicuratrici), riunitosi a Roma il giorno 12 novembre u.s., ha rinnovato le cariche statutarie. Per il prossimo triennio è stato eletto Presidente della federazione **Luigi Russo**, presidente del Sindacato Friuli-Venezia Giulia, dirigente del Lloyd Adriatico S.p.A.

Russo, ricopre attualmente la carica di Direttore Generale di Antonveneta Assicurazioni, compagnia del gruppo. Vicepresidente Vicario è stato eletto Benedetto Aluisio (Assicurazioni Generali), Segretario Sergio Lazzarotto e Tesoriere Guiscardo Dobrowolny.

Il nuovo presidente ha illustrato il programma che il Sindacato si è prefisso per il prossimo triennio.

Al primo posto l'impegno a portare a termine, possibilmente in tempi brevi, il confronto con l'Ania per il rinnovo del Contratto Nazionale scaduto da tempo, il cui tavolo di trattative è in corso. In quest'ottica è stata riconfermata la precedente Commissione trattative, presieduta da Giovanni Puglisi. Le richieste del Sindacato tendono a contraddistinguere meglio la figura del dirigente all'interno di un settore, quello assicurativo, che sta avendo grossi mutamenti, rafforzandone l'immagine di colonna portante di Compagnia, con le conseguenze che una tale impostazione comporta. Dal punto vista economico invece si punta almeno al recupero a livello retributivo, ma anche a livello di assistenza, delle perdite subito per effetto dell'inflazione reale.

Inoltre si tende a conservare, e possibilmente a migliorare l'assistenza ai pensionati ed ai dirigenti delle Compagnie che si ritirano dal mercato. Il programma della FIDIA ha come ulteriori obiettivi una maggiore informazione alla categoria delle iniziative portate avanti, una campagna di sensibilizzazione dei giovani, al fine di farli partecipare al sindacato nel momento in cui si stanno ridefinendo i compiti e la figura del dirigente-manager, una maggiore visibilità del Sindacato, un impegno preciso nella formazione. Il Consiglio Nazionale, in chiusura, ha ringraziato il Presidente uscente Giovanni Marianacci e il Segretario uscente Paolo Marcheggiani per il loro prezioso contributo al Sindacato nel triennio precedente. □

A me gli occhi

Gli occhi sono un bene prezioso. Controllarne la salute è buona abitudine. Affidati alla competenza del personale altamente specializzato di **Optovision** e troverai le migliori marche di occhiali da sole e da vista.

Optovision è

- **Ottica:** centro specializzato in lenti progressive, con possibilità di prova anticipata e gratuita. Montature delle migliori marche.
- **Lenti a contatto:** specialisti in lenti idrofile e gas-permeabili.
- **Ortocheratologia:** speciali lenti a contatto per la riduzione della miopia e dell'astigmatismo senza chirurgia.
- **Ipovisione:** centro convenzionato ASL, ausili meccanici ed informatici.

SCONTO 20% AI SOCI CIDA E LORO FAMILIARI

2 punti vendita in Torino

Opto Vision

Via Tunisi, 118/D

Corso Dante, 76

Via Tunisi 118/D, TORINO - tel/fax 011 3190228
Corso Dante 76, TORINO - tel 011 677127
Maggiori informazioni su internet alla pagina www.opto-vision.it

**Indignor, quandoque dormitat bonus
Homerus (Orazio, Ars Poetica, l. 359)**

Un'accusa ingiustificata

Angelo Luvison

Il corriere della Sera del 7 ottobre 2005 ha pubblicato l'articolo del professor De Masi, del quale riportiamo alcune frasi:

Oggi che le automobili sono fabbricate dai robot, oggi che ai nostri lavoratori vengono richieste flessibilità e creatività, oggi le vecchie regole organizzative si rivelano un capestro che strozza lo sviluppo dell'impresa. D'altra parte, molti manager non solo si sono dimostrati incapaci di inventare per proprio conto prodotti e processi adeguati alla furibonda rivoluzione delle tecnologie e del mercato internazionale, ma hanno rifiutato, come eversivi, persino espedienti innocui e timidi, come il part-time o il telelavoro, largamente sperimentati altrove. Inoltre hanno ridotto gli investimenti

nella ricerca, restando a secco di brevetti, e hanno chiuso i centri di formazione bloccando l'aggiornamento dei quadri.

Nell'articolo "L'impresa non vive con le vecchie regole", apparso sul Corriere della sera del 7 ottobre 2005 e del quale riportiamo ampi stralci, il professor De Masi, pur con alcune osservazioni pungenti e stimolanti, sbaglia clamorosamente bersaglio, non coglie nel segno, forse la vista gli si è annebbiata, o gli occhiali appannati. Confonde infatti – purtroppo al giorno d'oggi lo fanno molti massmediologi – "proprietà, top executive e CEO", da un lato, con "middle e low management", dall'altro. Lo strabismo deriva, forse, da una prospettiva eccessivamente accademico-consulenziale, più attenta alle ultime mode, talora non po' fané e ritardatarie, nonostante il "villaggio globale", provenienti da oltre Oceano piuttosto che da un'esperienza vissuta in prima persona in azienda. Saprebbe in tal caso, e ci riserviamo di addurre prove concrete, che la dirigenza, come la conosciamo noi, è costituita da: 1) gente capace di proporre idee e progetti; 2) persone capaci di fare, cioè di attuarli.

Mi riferisco a colleghi tanto in servizio quanto in pensione. Spesso però non valorizziamo adeguatamente, forse per pudore

eccessivo, i nostri meriti. Chi altri, infatti, sono portatori di esperienze, conoscenze, capacità come i dirigenti? Eppure vediamo il ruolo centrale e crescente di altre categorie in politica, negli enti locali, nelle aziende. Per i rappresentanti di queste categorie, si può anche dire che la scala della gerarchia dei bisogni di Maslow è soddisfatta in pieno, fino al vertice dello "status symbol" e ben oltre i luoghi deputati a loro. Anche noi, per la verità, facciamo più lavori: siamo strateghi, negozianti, gestori del personale, realizziamo prodotti, li vendiamo, diamo servizi, insegniamo ai nostri collaboratori, ecc. Eppure, come dice con sarcasmo qualcuno, l'unico vero privilegio che abbiamo è quello di poter essere licenziati da chi, in modo improprio e restrittivo, De Masi chiama dirigenti. □

Riceviamo da Vercelli la rivista "la grinta" che riporta un ampio servizio di ben cinque pagine sull'Assemblea Sociale dei dirigenti dell'ottobre scorso, con un'analisi del manager italiano, la cronaca dell'avvenimento e, con particolare enfasi, la celebrazione dei 60 anni di fondazione.



AMBULATORIO MEDICO POLISPECIALISTICO
Via Nazario Sauro, 50 Cap. 10093 Collegno (TO) - Tel. 011 780 50 80 Fax 011 408 41 19

MEDICINA DEL LAVORO

Dott. Marco Ferri
Medico Chirurgo
Competente per gli ambienti di lavoro

ODONTOIATRIA

Dott. Paolo Zulian
Medico Chirurgo
Spec. in Odontostomatologia

CONVENZIONATO IN FORMA DIRETTA E/O INDIRETTA CON I PIU' IMPORTANTI FONDI SANITARI ITALIANI
(FASI, FISDE, BLUE ASSISTANCE, FASCHIM, EMVAP)

USUFRUISCONO DELLE TARIFFE IN CONVENZIONE ANCHE I FAMILIARI DEGLI ISCRITTI AI FONDI SANITARI

RESPONSABILE SANITARIO: Dott. Marco Ferri - Medico Chirurgo

Opinioni

Democrazia imperfetta

“Lei non sa chi sono io...”

Gianni Formagnana

Si chiama “pausa di riflessione”. Sono seduto davanti al televisore; guardo senza vedere, ascolto senza sentire. Non dormo, non sogno, sto solo pensando alla vita trascorsa, a quanto ho fatto, a quanto avrei potuto fare meglio, a quanto non ho fatto; per paura? a volte – per rispetto a quei principi etici ai quali mi sono sempre ispirato? sovente.

Poi mi riscuote dalle mie personali elucubrazioni un vociare concitato di politici che discutono, si accapigliano, non ricordo per cosa. Vedo solo volti che conosco da una vita, sempre gli stessi, anzi no, a volte ci sono già i figli! Se avrò la fortuna di vivere ancora un po', può darsi che mi capiti di vedere pure i nipoti! Vere dinastie di uomini, quelli che, se parli con loro ti dicono “lei non sa chi sono io”, uomini votati a quella particolare forma di volontariato di servire il popolo...

Forse non ho capito niente; pratico anch'io varie forme di volontariato, ma ci rimetto solo dei soldi. Mi viene da pensare: “allora sono proprio scemo...”: già, perché nelle piccole e nelle grandi organizzazioni, politiche o economiche, culturali o di qualsiasi altro genere, primeggiano quasi sempre particolari individui che hanno atteggiamenti atti ad imporre rispetto e timore.

Bella la repubblica, magnifica la democrazia, ma i privilegi stanno bene a

tanti e i titolari di questi privilegi fanno fatica a pensare di rinunciarvi, mentre sono disponibili a tutto per conservarli.

Chi più, chi meno, tutti cercano di ammantarsi di un alone di capacità particolari, di conoscenze riservate, addirittura di protezione ultraterrena. Quando la maggioranza di quelli che ne fanno le spese sono definitivamente convinti della loro ineluttabilità, si può allora parlare di dinastia, di apparato burocratico, di classe politica, di lobby ecc. che in maggiore o minore misura fanno la differenza tra persona e persona, tra attività ed attività. Si è in presenza di una selezione imposta, che si pretende di tramandare alle future generazioni: dinastie politiche, dinastie economiche, dinastie di qualsiasi genere, classi dirigenti, classi comunque o addirittura caste, arroccate tutte nelle loro varie fortezze. È strano, almeno per quanto risulta, che i tecnici della democrazia non abbiano pensato a questo fenomeno che, mutatis mutandis, trasforma una società moderna, democratica per giunta, in una comunità che ha tanto di tribale, di esoterico, di iniziatico, nella quale solo pochi e di selezionate famiglie possono accedere a certe funzioni. Altre volte ho sostenuto che le cariche elettive dovrebbero essere di breve durata e per una volta sola e per le cariche burocratiche ci dovrebbe essere una rotazione almeno biennale a caso. Ho pure sostenuto la necessità di un elevato grado di scolarità di tutta la popolazione, proprio perché da

essa, nella sua totalità, si possa scegliere il meglio, settore per settore, abolendo privilegi dinastici, di censo o di qualunque altro genere. In altre parole, dalla “pro loco” allo Stato tutti i cittadini, o la maggior parte di essi dovrebbe avere le carte in regola per ricoprire tutte o quasi le funzioni.

Dovrebbe, perché certi usi, certe costumanze, certe norme sono così radicati nella comunità che è difficile scalzarli, pur essendo noto che essi sono spesso nocivi in generale e utili, quasi sempre e solo, a quelli che rivestono funzioni privilegiate. □



FEDERMANAGER-APDAI TORINO

e
GRUPPO GIOVANI DIRIGENTI DI TORINO

La responsabilità civile e/o penale
del dirigente connessa alla
prestazione art. 15

CONTRATTO COLLETTIVO NAZIONALE
DIRIGENTI AZIENDE INDUSTRIALI

Lunedì 12 dicembre 2005 ore 18.00
in Via San Francesco da Paola, 20 - Torino

Blu Servizi
Bomboniere, Regalistica aziendale ed eventi

0124 401847
il negozio a casa tua

BLU SERVIZI PRESENTA LE NUOVE COLLEZIONI
Cristallo, capodimonte, ceramica, porcellana e maiolica, inviti e partecipazioni

NOVITA' ASSOLUTA BOMBONIERE E GADGETS MUSICALI !!!!
Classic, modern, retrò, personal, cartoline postali multimediali

La Blu Servizi è concessionario esclusivo per il nord-Italia del marchio Easyprovider.

ORGANIZZIAMO E ALLESTIAMO CON ADDOBBI ESCLUSIVI
Cerimonie, compleanni, feste a tema, addii al celibato/nubilato, meeting

SERVIZIO "NOI DA VOI E VOI DA NOI"
Portiamo un vasto campionario di bomboniere o gadget direttamente e comodamente al vostro domicilio, oppure potrete venirci a trovare nella nostra esposizione di **Rivarolo Canavese (TO) Via Bicocca 38**

BLU SERVIZI: IL PIACERE DI POTERSI FIDARE 0124 / 401847

Una sfida con se stessi e col futuro

La formazione

Tutto è più semplice di quanto non si pensi, e nello stesso tempo più complicato di quanto non sia possibile comprendere (GOETHE).

Giulio Airaghi

Una meditazione sul lavoro di oggi e in prospettiva di domani non può non prescindere dalla formazione.

Non è una generica urgenza, né una minaccia incombente, ma un sostenibile contributo alla credibilità professionale, che consente di raggiungere la piena capacità che si dispiega sotto condizioni favorevoli. Nessuna forma di apprendimento è perfetta, ma concorre a elevare l'indice di gradimento nel campo del lavoro e a far nascere una progressiva acquisizione di competenze che, attraverso studio ed esperienza, fanno crescere in termini di personalità e di educazione collettiva un sistema di valori condivisi adattabili a ogni struttura organizzata.

La sua diffusione rapida e aggiornata la rende titolo professionale privilegiato, soprattutto perché contiene l'attualità del mercato e della sua scienza legata allo sviluppo, al progresso e all'esigenza di confrontarsi in modo adeguato per evitare esclusioni.

Ed è proprio la sua determinante continuità a tutti i livelli che il mercato, avvolto com'è nel meccanismo di innovazione senza pause, richiede e pretende come *indispensabile strumento di qualità* di ciò che è conforme ai tempi per far fronte alle più recenti e severe esigenze, per resistere alle imposizioni globalizzate che s'inestano, anche improvvisamente, nel contesto di sviluppo e di crescita, di attività e di qualità e muovono alla consapevolezza di migliorarsi che le adotta e le gestisce.

È una forma di "filosofia" moderna, che consente di progettare e di scegliere, di

distinguere ciò che è controllabile da ciò che è più svelamento di situazioni che muovono all'assunzione di obblighi verso i propri comportamenti professionali e il modo di agire che ne deriva.

Determinante senza dare certezze, la Formazione nella società del ventesimo secolo, dominata dai miti dell'efficienza e del tutto subito, è bussola, autocontrollo, guida seppur limitata nel tempo. Il suo valore di necessità, immesso nella globalizzazione dalle esigenze generalizzate, incontra limiti nel momento in cui allontana dal lavoro chi è ancora nel vigore professionale.

Questo limite di allontanamento di una realtà sociale basata sul lavoro qualificato e aggiornato che tuttavia presto esclude, nasconde qualcosa che vale la pena di essere cercato. □



Maki Nakamura.
*Anfore di saggezza
nell'abisso del
pensiero.*



Cultura

Un libro, quasi una speciale rassegna stampa, che ricorda il Presidente Fiat scomparso nel 2003

Giovanni Agnelli, chi era costui?

Chi era l'Avvocato? Quale segno di sé ha lasciato nella sua lunga (82 anni) vita di imprenditore, di presidente della maggior industria italiana, della Confindustria e di Senatore della Repubblica? Non è facile rispondere a tali quesiti e lo dimostra il fatto che alla morte di Giovanni Agnelli, avvenuta a Torino il 24 gennaio 2003, la stampa nazionale ed estera ha profuso "fiumi di inchiostro" per illustrare la vita e i meriti di un uomo, un grande personaggio che ha improntato di sé la vita pubblica ed economica del XX secolo. Ad ipotizzare delle risposte ci prova ora Mauro Petrarulo, una lunga carriera (33 anni) alla Banca d'Italia, da dove è uscito a 60 anni con il grado di Direttore superiore di filiale, ed autore, per diletto, di vari volumi, tra cui, tra l'altro, un curioso "Detti, proverbi e modi di dire e filastrocche" nel dialetto di Lavello, in

provincia di Potenza, dov'egli è nato e da cui si è trasferito per trascorrere buona parte della sua vita professionale in Piemonte.

Nel suo "Insieme informativo" (così definisce Petrarulo il volume da lui dedicato all'"Avvocato Agnelli - Cronaca e storia", Editore Alfellum 2000), egli si preoccupa soprattutto di documentare e di documentare rigorosamente. E lo fa in modo originale, attingendo a piene mani a quel fiume d'inchiostro cui dicevamo dinanzi, ossia alla serie innumerevole di servizi giornalistici che durante la vita (ma soprattutto in occasione della morte) la stampa mondiale e quella nostrana hanno dedicato alla complessa figura di questo Principe rinascimentale dell'economia. "Un personaggio della levatura dell'Avvocato non può e non deve essere dimenticato" - dice infatti Petrarulo nella sua

prefazione - *ma deve sempre occupare un posto centrale nella storia e nella cultura del nostro Paese*". Di qui la selezione degli articoli e dei passi più significativi dai giornali più in vista, oltre alla cucitura nel libro dei molteplici giudizi, in virtù dei quali "non si può affermare con certezza - osserva Petrarulo - che sia stato detto o scritto tutto, ma certamente tanto, per far conoscere la vita, la personalità, il carattere di Giovanni Agnelli. E soprattutto la fama che lo ha accompagnato sino all'ultimo istante e lo accompagnerà anche in avvenire".

Espressione curiosa e sintesi di questa puntigliosa ricerca documentale è la raccolta in appendice dei vari modi con cui l'Avvocato venne dalla stampa definito. Si passa dal quasi ovvio "imprenditore illuminato", all'enfatico "un vero Re, popolare, forte e senza corona", al più concreto "abile negoziatore" fino al noto e abusato "mister Fiat", al curioso "Uomo dei due mondi", da non confondersi (alla vigilia del 500° anniversario della morte di Colombo) con l'etichetta comunemente affibbiata dalla storia allo scopritore delle Americhe.

m.boc.

Prevenzione e cura delle malattie della bocca e dei denti in pazienti adulti e bambini.



Ge.S.O.
GESTIONE SALUTE ORALE



ALL MEDIA TORINO - www.all-media.it

PRESTAZIONI ODONTOIATRICHE SPECIALISTICHE

- Prevenzione
- Igiene orale
- Parodontologia
- Chirurgia orale, conservativa
- Endodonzia
- Protesi fissa e mobile
- Implantologia
- Patologie del cavo orale
- Articolazione temporo mandibolare
- Pedodonzia
- Ortodonzia

Via Settimo, 83 - San Mauro Torinese (TO)
Per informazioni e appuntamenti
Tel. **011 8985456** - E-mail: **geso@virgilio.it**

Nei mesi di Aprile-Maggio e Ottobre-Novembre visite di controllo gratuite agli iscritti FASI, CIDA e loro familiari.

CONVENZIONATO IN FORMA DIRETTA E/O INDIRETTA CON I PIU' IMPORTANTI FONDI SANITARI ITALIANI (**FASI, FASDAC, ASSILT, FISDENI, NEW MED, ecc.**)
USUFRUISCONO DELLE TARIFFE IN CONVENZIONE ANCHE I FAMILIARI DEGLI ISCRITTI AI FONDI SANITARI

Marketing: temi e strumenti

La forza delle parole

Il marketing secondo Beau Toskich

Angelo Luvison

Beau Toskich, *Verbal Driver. Le parole per toccare e muovere la mente del cliente*. Sperling & Kupfer, 2004, pp. 143, € 14.

L'imperativo è oggi prepararsi a operare in mercati sempre più esigenti e con scenari in rapida trasformazione. Per competere non basta tagliare l'IRAP e i buoni prodotti servono più delle riforme. Quindi più ricerca e innovazione, più formazione qualificata. E il divario tra opportunità e realizzazioni va considerato come un invito all'imprenditorialità, così come una volta l'Italia era capace di fare.

Ma sono poi necessarie azioni di comunicazione dell'innovazione e strategie per vendere l'innovazione stessa insieme con il suo valore. Ecco allora che manager, professionisti, stakeholder vari, purché orientati al futuro, sono alla ricerca di affidabili strumenti concettuali e operativi che consentano loro di cogliere appieno le grandi opportunità del marketing nell'era della globalizzazione, della società dell'informazione, del cyberspazio.

L'esperto, il responsabile di marketing, lo studioso di economia d'impresa si terranno a portata di mano, per esempio, una delle ultime edizioni – in italiano o in inglese – del manuale di Philip Kotler, *Marketing Management*, Prentice Hall, di 800 e più pagine, e dal costo di quasi 150 dollari. La dodicesima edizione è appena uscita. Personalmente, mi rammarico che la mia amata copia (della decima edizione) sia purtroppo scomparsa in modo alquanto misterioso.

Il CEO e il responsabile di una funzione aziendale "corporate" consulteranno invece, più o meno frequentemente, una specie di executive summary (bignami) dell'opus magnum precedente, l'agile compendio *Il marketing secondo Kotler: come creare, sviluppare e dominare i mercati*, nell'edizione italiana dal Sole 24 Ore a cura di Walter Giorgio Scott (della "Cattolica" di Milano). Ancora il prolifico Kotler propone *Marketing Insights from A to Z: 80 Concepts Every Manager Needs to Know*, pub-

blicato da John Wiley & Sons. Ne esiste anche una edizione in italiano, sempre del Sole 24 Ore.

Le fedeli lettrici della piacevole, arguta, sapida Luciana Littizzetto ne seguiranno invece le "dritte" strategiche sintetizzate in un suo recente "Pensiero debole" (*Torino-Sette*, 30 settembre-6 ottobre 2005):

"(...) Dicono gli esperti di marketing che, per trovare l'anima gemella bisogna far di sé una merce. Già mi vedo. Cumuli di single ammonticchiati «a solo 1 euro» tra le bancarelle di Porta Palazzo. Ma il segreto è un altro: vendersi usando le classiche strategie di mercato. Quelle delle aziende, per intenderci. Ogni prodotto, per non rimanere sullo scaffale a far la muffa, ha bisogno di un packaging, di un branding, e dell'advertising [sic]. Ora però vi spiego tutto per filo e per sempre, però dovete aprire le vostre orecchie. Allora, care figlie di Eva gementi e piangenti in questa valle di lacrime. Immaginatevi come un prodotto da vendere. E quindi per prima cosa occupatevi della vostra confezione. (...)".

Se avrete voglia di leggere il resto dell'icastico e faceto "Pensiero", imparerete quasi tutto su cosa e come fare, o meglio non fare, per vendere con successo un prodotto, una merce, un bene, un servizio, fidelizzando i clienti.

I principi fondanti della disciplina – dalla identificazione e valutazione dei bisogni e delle attese del consumatore, allo sviluppo del valore della marca, alla creazione di clienti fedeli nel lungo termine, oltre al pilastro del marketing mix costituito dalle "quattro P" – hanno poi germinato una serie di proposte di metodi specialistici, quali: il direct marketing, il marketing one-to-one, il marketing virale del "passaparola".

Per parte nostra, convinti come siamo dell'efficacia del passaparola come strumento di sviluppo associativo, abbiamo tentato di proporlo in lineamenti generali sui numeri 232 di giugno-luglio e 234 di ottobre di quest'anno. Speriamo che qualche Associato volenteroso li faccia propri, ope-

rando da megafono, facendosi portavoce verso Colleghi non ancora iscritti, forse per distrazione.

I principi delle tecniche virali con applicazione al marketing sono raccontati da Malcom Gladwell, *Il punto critico* (Rizzoli) e Emanuel Rose, *The Anatomy of Buzz: How to Create Word of Mouth Marketing* (Currency/Doubleday). Don Peppers e Martha Rogers sono stati i primi a propugnare il marketing one-to-one con *The One to One Future: Building Relationships One Customer at a Time* (Currency/Doubleday), sfruttando i benefici dei database e del customer relationship management (CRM).

Tuttavia, i lavori e le tecniche citati non sarebbero di per sé sufficienti, se non fossero integrati da un'efficace comunicazione, "il verbal driver" la chiama Beau Toskich. Non c'è crescita senza vendita e non c'è vendita senza comunicazione, è il *Leitmotiv*, il messaggio-guida del libro. "Le tue parole guidano il risultato del tuo lavoro faccia-a-faccia, perché quello che dici fa parte di quello che vendi. La qualità del servizio è uguale alla qualità del fornitore", recita il primo risvolto di copertina. E ancora: "Beau Toskich mette nelle nostre mani un forte ferro del mestiere. Una faretra ricca di frecce verbali per capire, centrare e cancellare le esigenze della concorrenza". Si tratta di un esperto autorevole e credibile, avendo maturato un'ampia e vissuta esperienza consulenziale negli USA, Europa, Italia, con una lista di clienti invidiabile.

Segnalo i passaggi, un florilegio di saggezza in pillole, che più mi hanno colpito. Per semplicità grafica ho eliminato – tranne in un caso – il grassetto o i corpi diversi a cui ricorre l'Autore, per dare maggiore enfasi ai concetti esposti. Ecco la mia selezione:

- La competenza ti fa entrare nel gioco. La comunicazione ti fa vincere il gioco (Introduzione)
- "Compri da me perché ti do più sconto", porta margini magri. "Compri da me perché ti do più valore", porta fidelizzazione (p. 11)
- Tutti parlano di servizio. I forti fanno servizio. Perché questo contrasto? (p. 19)
- (...) Al banco vendo prodotti. Non vendo fidelizzazione (p. 19)
- Per sfuggire all'immagine [negativa] oggi il venditore si fa chiamare account executive (p. 24)
- Vendere non è uno scambio di prodotti con denaro. Vendere significa avverare i sogni dei clienti (p. 27)
- Il cliente va alla stazione. Il taxi va dal cliente.

Cultura

te Il cliente aspetta il treno. Il taxi aspetta il cliente. In treno, il cliente tollera le fermate che non gli servono per arrivare a quello che vuole. Il taxi ti porta direttamente alla destinazione desiderata. Con agio e attenzione che il treno non ha. Il treno segue il suo orario. Il taxi rispetta l'orario del cliente. Su misura e su richiesta. Le aziende che muovono i propri clienti in taxi battono le aziende che spostano i loro clienti in treno. Il benefit del business on-demand. La squadra IBM lo sa (pp. 41-42)

- Memo per la prossima settimana: 1. Disimparare a guidare il treno. 2. Comprare un taxi. 3. Imparare a guidare il taxi. 4. Vendere il treno alla concorrenza (p. 43)

- Per una guida sicura, guarda il parabrezza. Controlla il retrovisore e ascolta la tua testa imprenditoriale (p. 47)

- Per fare la squadra cerca la passione e fai crescere la capacità (p. 53)

- L'obiettivo della formazione non è verniciare[,] ma creare cultura aziendale (p. 55)

- I primi sul mercato sono i primi con profitto (p. 57)

- Pesce grande mangia pesce piccolo: è l'economia di scala. Pesce veloce mangia pesce lento: è l'economia di subito. (...) Mangi pranzo o sei pranzo (pp. 58-59)

- Non c'è new economy o old economy[,] c'è solo "good economy" e "no good economy" (p. 63)

- Durante una corsa di Formula 1 a Montecarlo, Gianni Agnelli disse: "Loro hanno una macchina più veloce. Noi abbiamo un pilota più veloce. Noi possiamo migliorare la macchina. Loro non possono migliorare il pilota". Touché (p. 65)

- La vendita non è una funzione **nell'**azienda, ma **dell'**azienda. La squadra Skoda la sa (p. 70).

- L'unico metro affidabile per misurare la felicità del cliente è la fidelizzazione (p. 74)

- La vendita comincia dopo la vendita (p. 75)

- Nel campionato della pubblicità vince il passaparola. (...) Il navigatore pettegolo è la voce del virus mutante nel marketing virale (p. 81) [*Forse avete già interiorizzato questo concetto*]

- Il cliente non compra, se il valore che vede non vale il prezzo che paga. Non c'è business [sic] senza valore. Non cresci, se il tuo valore visto [percepito] non è superiore al tuo costo (p. 91)

- Il valore è la fonte della gioia del cliente e del guadagno del venditore. "Vincivincio" [sic]. La moneta del mercato si muove verso il valore. Non si vince più con la qualità. Con la qualità si entra nello stadio. Una volta dentro si segna con il valore (p. 92)

- Per vender valore devi comunicare valore (p. 97)

- Durante le conferenze invito gli imprenditori a segnalare le aziende che sono famose per la qualità del loro prodotto. Si alzano le mani. Si fanno i nomi delle aziende che meritano riconoscimento per la qualità del loro servizio. Cambio la domanda. Chiedo i nomi delle aziende che meritano riconoscimento per la qualità del loro servizio. Non ci sono le mani (p. 110)

- Io sono il cliente. Il tuo centro di profitto personale (p. 113)

- La differenziazione: distinti o estinti (p. 124)

- Non dico prima di chiedere perché vendere vitello ai vegetariani (p. 140)

Toskich applica al libro le sue stesse prescrizioni. Alcune corrispondono addirittura ai titoli di capitoli e in un certo senso il libro è metacomunicativo e autoreferenziale. I suoi messaggi sono, infatti, assimilabili ad aforismi, a epigrammi, che "fanno presa", apparentemente banali singolarmente, ma molto significativi nell'insieme. Peralto, il proposito di far presa può essere raggiunto modificando il contenuto della comunicazione, rendendo il messaggio così memorabile da "incollarsi" nella testa

di una determinata persona, spingendola ad agire. Il fattore presa è anche componente fondamentale per raggiungere il punto critico di diffusione dell'oggetto del marketing, per esempio mediante un motto pubblicitario di successo. Infatti: "*Se non vi ricordate quanto vi dico, perché mai dovreste cambiare modo di comportarvi, comprare i miei prodotti o venire a vedere il mio film?*".

Quello di Toskich è uno stile diretto, vivido, sincopato quasi da presentazione PowerPoint. Il libro, breve (meno di 150 pagine), scritto in modo "largo", ancorché arioso, si può leggere in un paio d'ore. Ma va poi riletto e meditato più volte per assimilarne e metabolizzarne idee e concetti, per scolpirli nella mente, poiché i contenuti sono ad alta intensità informativa e formativa. In definitiva, un prezioso livre de chevet da consultare secondo necessità. Il prezzo di 14 euro rappresenta – direbbero i responsabili aziendali di risorse umane (la ex funzione del personale) – un investimento, non un costo, perciò – gli anglofili affermerebbero – l'investimento costituisce "value for money". Insomma, Toskich ha prodotto un valido distillato dell'attuale stato dell'arte della comunicazione nel marketing: sta poi a noi dirigenti e manager riuscire ad applicarlo. □

ENNE GAS

INSTALLAZIONE-MANUTENZIONE-ASSISTENZA TECNICA
IMPIANTI DI RISCALDAMENTO E CONDIZIONAMENTO CIVILI/INDUSTRIALI

STOP AL CALDO **FRENA LE TEMPERATURE QUEST'ANNO PENSACI PER TEMPO!!!** **AL FREDDO STOP**

CON I CLIMATIZZATORI CALDO/FREDDO

LG CENTRO VENDITA AUTORIZZATO

Azienda certificata ISO 9001/2000

Sede legale: str. Torino, 80 - CUMIANA (TO)
Ufficio/magazzino: Via Massimo D'Azeglio, 6 - PIOSSASCO (TO)
Tel. 011/906.83.50 - Fax. 011/902.77.28 - e-mail. enne.gas@libero.it



Fondo di assistenza per dirigenti di aziende industriali



ASSIDAI: PREVIDENTI, GIORNO PER GIORNO

ASSIDAI è il fondo di assistenza, non solo sanitaria, per dirigenti, quadri e consulenti d'impresa più grande in Italia

15 anni di storia
41.000 nuclei familiari iscritti
150.000 assistiti

I punti di forza:

Sicurezza

impossibilità di recesso unilaterale da parte di ASSIDAI

Continuità

assistenza sanitaria senza limiti di età

Flessibilità

piani sanitari aziendali e individuali

Convenienza

rapporto costi/prestazioni fortemente competitivo

Semplicità

nessun questionario anamnestico da compilare al momento dell'iscrizione

Comodità

rete di qualificati centri clinici convenzionati

ASSIDAI offre:

Tutela sanitaria a 360° per tutti i manager in servizio e in pensione

Coperture del ramo vita, invalidità e infortuni previste dal CCNL dirigenti aziende industriali

info line 06 44.070.070 www.assidai.it



**DOVE GLI ALTRI
NON ARRIVANO**

“Dove gli altri non arrivano”

questo è il concetto che sintetizza l'essenza di ASSIDAI: il più grande Fondo nazionale di assistenza, non solo sanitaria, per dirigenti, quadri e consulenti, che conta oggi 41.000 nuclei familiari iscritti e oltre 150.000 assistiti e che, proprio quest'anno, compie i suoi primi 15 anni di vita. ASSIDAI, creato nel 1990 dalla Federmanager per integrare, originariamente, le prestazioni fornite dal FASI, ha poi allargato i propri fini istituzionali ad altre forme di assistenza, quali quelle relative alle tutele assicurative (vita, invalidità, infortuni) previste dall'articolo 12 del CCNL per i dirigenti dell'industria.

ASSIDAI è un Fondo senza fini di lucro, il cui obiettivo primario è coniugare esperienza e competenza per soddisfare un amplissimo ventaglio di richieste di prestazioni al minor costo possibile, il tutto nel rispetto di un doveroso equilibrio di bilancio.

La varietà e la qualità delle prestazioni e dei servizi è il presupposto dell'offerta ASSIDAI, pur con la garanzia di un rapporto costi/prestazioni di assoluta convenienza.

Le peculiarità del Fondo consistono principalmente nell'impossibilità di recesso unilaterale da parte del Fondo stesso; nella facoltà di mantenere l'iscrizione anche nel caso in cui il dirigente o il quadro o il consulente iscritto esca dall'azienda (o per ricollocarsi nel mondo del lavoro o per andare in pensione) e nella mancanza di limiti di età ai fini dell'assistenza che, conseguentemente, accompagna gli iscritti e il loro nucleo familiare durante tutto l'arco temporale della vita. A ciò deve aggiungersi la possibilità, offerta da ASSIDAI ai propri iscritti, di individuare il livello di assistenza più adatto alle proprie esigenze all'interno di una vasta scelta di opzioni.

Customer care e customer satisfaction: questi sono i principi guida dell'offerta ASSIDAI e sono, comprensibilmente, le ragioni della continua crescita del numero di sottoscrizioni.

CHI PUO' ISCRIVERSI

Possono iscriversi ad ASSIDAI:

- dirigenti e quadri, iscritti ad una delle Associazioni Federmanager
- dirigenti non industriali associati ad una Federazione CIDA
- consulenti, vale a dire ex dirigenti o ex quadri impegnati in attività di lavoro autonomo presso una o più aziende, iscritti a Federprofessional (Organizzazione specifica associata a Federmanager).

Con l'iscrizione ad ASSIDAI si garantisce l'assistenza sanitaria all'intero nucleo familiare, composto, oltre che dall'iscritto, dal coniuge (o in assenza, dal convivente more uxorio) ed dai figli fino a 25 anni, risultanti dallo stato di famiglia.

COME ISCRIVERSI

Inviare al Fondo lo specifico modulo di iscrizione, non oltre il 31 gennaio di ogni anno, con raccomandata a.r. presso Assidai (Via Ravenna 14 - 00161 Roma) o via fax - 06.44.252.612 -, unitamente alla ricevuta di versamento del contributo relativo all'opzione prescelta.

Per richiedere il modulo di iscrizione e per maggiori informazioni:

www.assidai.it

call center Assidai 06.44.070.070

Organizzazioni Federmanager 06.44.070.001

I PIANI SANITARI

OPZIONI INTEGRATIVE (I): prevedono rimborsi ad integrazione di quelli del Fasi o di altre forme di assistenza analoga (tali opzioni sono destinate ai dirigenti)

OPZIONI SOSTITUTIVE (S): prevedono rimborsi all'80% circa delle spese sostenute (tali opzioni sono destinate ai quadri e ai consulenti e ai dirigenti INDIVIDUALI non assistiti dal Fasi o da altro Fondo analogo)

OPZIONI INDIVIDUALI

PRESTAZIONI	OPZIONI						
	BASE (S/S)	RICOVERI (S/S)	ARCIBALENO (S/S)	CONVENZIONE DIRETTA (S)	PENSIONATI (S/S)	DIARIA (S)	FARMACI (S)
Ricoveri per interventi di alta specializzazione	X	X	X	X	X	Euro 150 al giorno	X
Tutti i ricoveri e day-hospital con o senza intervento (compresi quelli di alta specializzazione)		X	X	X	X	Euro 150 al giorno	X
Interventi chirurgici ambulatoriali			X	X	X		X
Extraspedalieri I livello (18 tipologie quali ad esempio: TAC, ECG, ecografia, chemioterapia, RSI)	X		X	X	X	X	X
Extraspedalieri II livello (inferiori 18 tipologie, quali ad esempio: agiografia, elettrocardiografia, angiografia)			X	X	X	X	X
Visite specialistiche			X	X			X

OPZIONI COLLETTIVE

PRESTAZIONI	OPZIONI					
	1C (S/S)	2C (S/S)	3C (S/S)	4C (S/S)	7C* (S)	FAMILIAR (S)
Ricoveri per interventi di alta specializzazione	X	X	X	X	X	X
Tutti i ricoveri e day-hospital con o senza intervento (compresi quelli di alta specializzazione)		X	X	X	X	X
Interventi chirurgici ambulatoriali		X	X	X	X	X
Extraspedalieri I livello (18 tipologie quali ad esempio: TAC, ECG, ecografia, chemioterapia, RSI)	X	X	X	X	X	X
Extraspedalieri II livello (inferiori 18 tipologie, quali ad esempio: agiografia, elettrocardiografia, angiografia)		X	X	X	X	X
Visite specialistiche			X	X	X	X
Esami di laboratorio			X	X	X	
Diagnostica				X	X	

* L'opzione 7C migliora l'opzione 4C con massimali più elevati e franchigie più basse

Specchietto dei principali massimali anno/nucleo familiare

Ricoveri per interventi di alta specializzazione: Euro 390.000

Altri ricoveri con o senza intervento: Euro 260.000

Prestazioni extraspedalieri: Euro 6.198

Interventi ambulatoriali: Euro 5.165

Odontoiatria: da Euro 1.550 a Euro 2.582

Diaria di Euro 150 al giorno per ricoveri in strutture convenzionate con il SSN, in assenza di richiesta di rimborso.



In risposta alla lettera del direttore nell'editoriale del numero precedente (234/05)

Affettuose testimonianze di stima e affetto per Antonio Coletti

CARO ANTONIO,

ho appena ricevuto l'ultimo numero della rivista che curi da tantissimi anni con tanta dovizia e cura.

Ho letto il tuo editoriale e mi auguro fermamente che il filo conduttore che per anni ha informato il Piemonte, ma non solo, continui strenuamente senza sussulti.

Mi auguro che il cambio al vertice nell'associazione non determini le stesse difficoltà e ritardi che analoga situazione ha creato a me ed alla rivista che curo, tanto da far balenare anche l'idea di passare la mano. Senza il tuo prezioso indirizzo, senza quegli scambi di idee e di articoli non si crea proselitismo.

Non si può buttare a mare l'esperienza, ci si può confrontare democraticamente e nel rispetto dei ruoli, ma ricordando che l'associazionismo è ben diverso dall'aziendalismo, per cui ogni contributo, se poi condito da apprezzata esperienza, non va vanificato.

Mi hai insegnato molto, pur non accorgendotene e di ciò te ne sono grato. Penso che per tutti i direttori delle riviste di settore sei stato e mi auguro continuerai ad essere un faro.

Ti abbraccio affettuosamente.

ing. Luciano Anelli



Antonio Coletti.

Il messaggio di Antonio Coletti apparso sul numero 234 di ottobre, racchiude la grande e umile consapevolezza dell'uomo sapiente che riconosce i limiti dell'intelletto umano imposti dal tempo che passa. Fa torto alla storia chi se ne meraviglia o lo dubita: ci accorgiamo negli specchi di avere rughe e un rallentamento che si annida in ognuno dei nostri apparati corporei.

Il "Dirigente d'Azienda" è stato una creatura di Antonio Coletti, lo ha diretto e ancora oggi lo dirige con piglio affettuoso, con passione, professionalità, curiosità intellettuale, ascolto, autenticità di rapporti umani, sempre pronto a capire le persone e le situazioni.

Punto di riferimento certo e sollecito organizzatore del lavoro redazionale, sempre fedele nei silenzi e nelle lontananze.

È un messaggio il suo che ci propone un brindisi per i ventisei anni trascorsi

al giornale e di auspicio per quelli a venire, un brindisi allegro e commovente allo stesso tempo, per la comunione d'intenti che ci ha coinvolto in questa importante avventura umana. In fondo la cosa determinante per una redazione è avere bene in mente il fine di quello che si sta facendo e di vivere, per fortuna e consolazione, il tempo che passa in quello spirito di vocazione particolare come servizio agli associati, come invito a partecipare, condividere, sorprendere, riscoprire, crescere insieme.

Grazie Antonio Coletti, continua a restare accanto a noi.

Giulio Airaghi



DIRCLUB PIEMONTE

Club Dirigenti e Manager d'azienda

Per valorizzare il tempo libero
Per creare contatti interpersonali
Per produrre amicizia

10128 TORINO - Corso Re Umberto, 138
Tel./Fax 011.318.64.42 - Cell. 338.938.71.34
e-mail: dirclub.piemonte@virgilio.it
www.dirclubpiemonte.it



DE.PA.STUDIO
Segreteria in affitto ad abbonamento mensile

SEGRETERIA ON LINE A CANONE FISSO MENSILE

- Assegnazione di numero telefonico e fax dedicato
- Agenda appuntamenti
- Casella postale elettronica e Recapito postale
- Comunicazioni personalizzate
- Centro servizi per professionisti e aziende
- Supporto per convegni e manifestazioni

Via Fidria, 12/D - IT - 10141 Torino - Tel. 011 7725830
Cellulare 338 5780602 - depastudio@depastudio.it

Federmanager Torino

Un anno nuovo è sempre motivo di speranza e di progresso.
La nostra Associazione opera con l'obiettivo di impegnarsi su tutti i fronti (sindacale, sanitario e previdenziale) per tutelare i suoi iscritti.

2006 voglia di ricominciare

È noto che la crisi dell'industria ha portato un aumento di Colleghi in quiescenza, senza una corrispettiva crescita di nuove nomine di dirigenti.
L'apparato dell'associazione di Torino, affronta l'emergenza con i vari servizi i cui responsabili sono a dispo-

sizione degli interessati per la valutazione del migliore percorso legale giuridico-sindacale in ordine ai tempi ed alle modalità da seguire per la tutela dei loro interessi nel rispetto del Contratto e delle leggi che disciplinano la materia.

Perché iscriversi

È opportuno:

per difendere la dignità di una categoria che è alla guida delle Aziende del Paese e tale va considerata dai Rappresentanti della politica e dalla pubblica opinione

È necessario:

quando vogliamo dare ufficialità a un gruppo che si vuole porre alla pari di fronte al proprio datore di lavoro, alla Confindustria e agli altri gruppi industriali

È indispensabile:

quando entra in crisi il rapporto di fiducia del dirigente con i vertici aziendali; quando è compromessa la carriera e anche il posto di lavoro. I rischi di una vertenza legale non possono prescindere da una interpretazione sindacale che si può avere solo dalla nostra struttura.

ISCRIVERSI

È una garanzia per difendersi e per essere uniti e solidali

Il contributo associativo per l'anno 2006

Dirigenti in Servizio e Volontaria € 186,00

Dirigenti in Pensione € 93,00

La quota associativa si può versare con una delle seguenti modalità:

- a) Direttamente presso la sede APDAI (contanti, assegni) orario 9-12.30
- b) **c/c postale n. 122101** intestato ad APDAI - Via San Francesco da Paola 20 - Torino
- c) **bonifico bancario BANCA SELLA** - C.so San Maurizio 47/e - Torino

Coordinate Bancarie ITALIANE	CIN H	ABI 03268	CAB 01011	Conto 052848830070
Coordinate Bancarie EUROPEE	IT COD. PAESE	19 CIN EUROPEO	SELBIT2BXXX SWIFT	