



AICS-NEXT

Verona  
12.11.2024

**MAG** ■  
BROKER DI ASSICURAZIONE



Quasi un secolo di storia per un'impresa che vede la famiglia Impronta alla sua terza generazione. Una storia di fedeltà ma anche innovazione che rende il gruppo MAG il broker di riferimento per le aziende italiane che operano nel mercato nazionale e internazionale. Un'azienda all'avanguardia con un esteso network internazionale e solide radici nella cultura italiana



LA  
NOSTRA  
STORIA

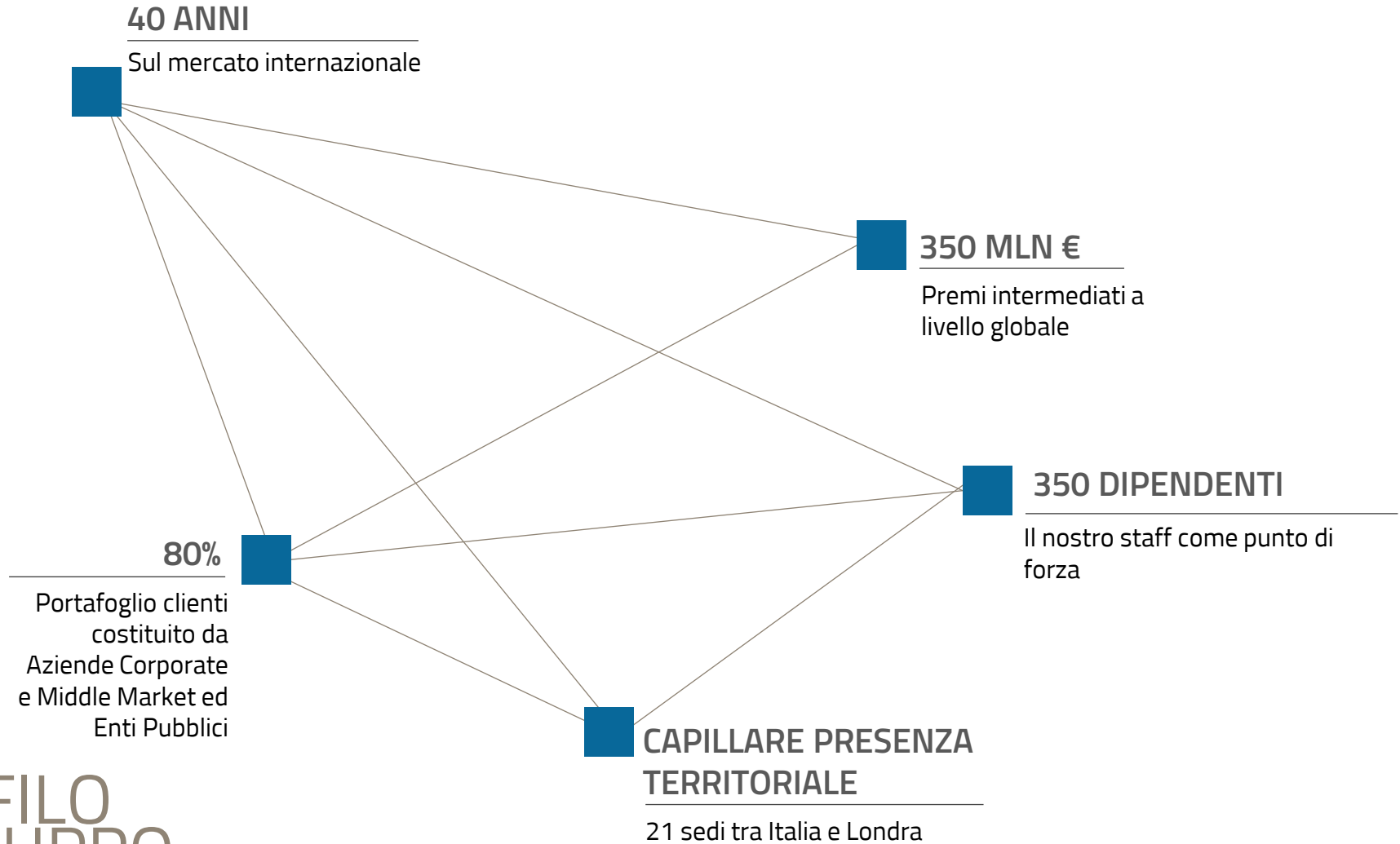
- **2023** MAG acquisisce Dedalo Broker, il primo broker italiano indipendente specializzato in Polizze Credito
- **2022** Acquisizione di NEOSURANCE, società all'avanguardia nel mondo dell'insurtech.
- **2021** MAG amplia il proprio business acquisendo il 75% del Gruppo Centrale S.p.A. e rafforza ulteriormente la presenza nel territorio. Vengono aperti gli uffici di San Marino, Livorno, Catania, Bari. Acquisizione del ramo di azienda, settore Jewelry, da altro primario broker con ufficio ad Arezzo.
- **2020** Il gruppo continua la sua politica di espansione con acquisizioni mirate e riafferma la propria identità italiana e la propria indipendenza. Nasce così 'MAG'.
- **2019** Apertura uffici di Verona, Lucca, Ancona.
- **2018** MAG acquisisce la Goggi Sterling, società specializzata in orafi e gioiellieri con sede in Alessandria.
- **2016** RS Risk Solutions Insurance Broker, specializzato nei settori Corporate, Middle Market e Affinity. Apertura Ufficio di Pordenone.
- **2013** Mondialbrokers, società leader nel mercato Cash in Transit.
- **2012** Acquisizione di: UBI Insurance Broker, captive broker della Banca UBI Uniconsult, specializzato nel settore construction (MAG & PARTNERS) Fincom2, specializzato in società finanziarie e affinity.
- **2011** Partnership con JLT Group e joint venture per la costituzione del Gruppo MAG-Jlt (Marine & Aviation 75% e JLT Group 25%).
- **2009** Nasce CR Marine Aviation, società specializzata in Rischi Armatoriali e costituita in partnership con Cambiaso Riso Marine (Oggi CR MAG).
- **1993** Viene fondata Marine & Aviation & General Ltd (Lloyd's Broker con sede a Londra); Marine & Aviation diventa la prima società italiana ad avere accesso diretto al mercato dei Lloyd's.
- **1983** Marine & Aviation è accreditata quale Correspondent e Coverholder dei Lloyd's di Londra.
- **1978** Vincenzo Impronta fonda la Marine & Aviation SpA.
- **1925** La famiglia Impronta inizia la sua attività nel settore assicurativo

## MISSION & VISION



**SIAMO IL  
BROKER ITALIANO  
PER LE AZIENDE  
ITALIANE.**

**ASSICURIAMO IL FUTURO  
DEGLI IMPRENDITORI NELLO  
SVILUPPO DELLE PROPRIE  
AZIENDE.**

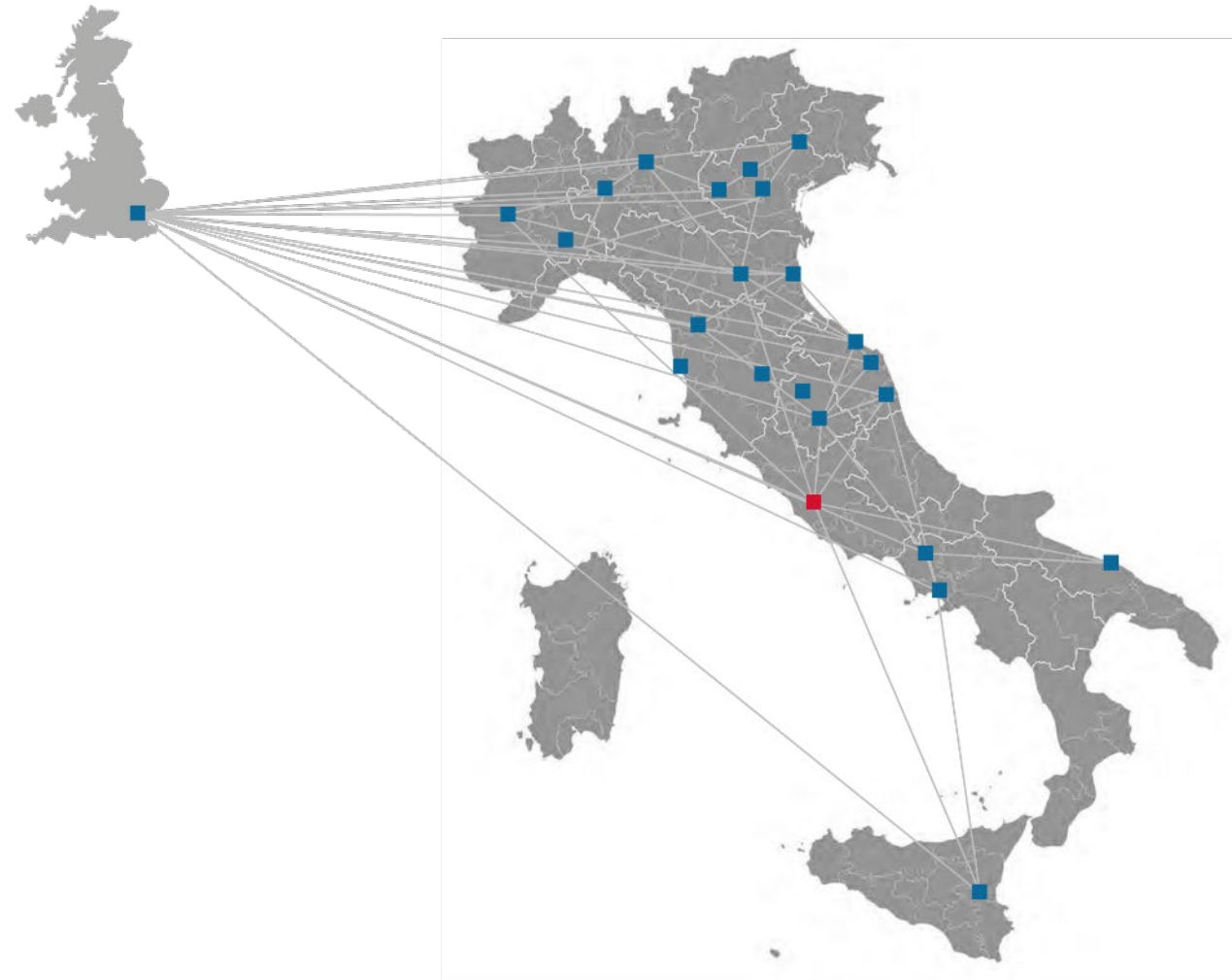


## IL PROFILO DEL GRUPPO

1° BROKER INDIPENDENTE IN ITALIA

# LA NOSTRA PRESENZA SUL TERRITORIO

- |                   |           |
|-------------------|-----------|
| ALESSANDRIA       | LONDRA    |
| ANCONA            | MILANO    |
| AREZZO            | NAPOLI    |
| BARI              | PADOVA    |
| BERGAMO           | PESARO    |
| BOLOGNA           | PORDENONE |
| CATANIA           | RAVENNA   |
| CASERTA           | ROMA      |
| CIVITANOVA MARCHE | TORINO    |
| FOLIGNO           | VICENZA   |
| LUCCA             |           |



# SERVIZI E SPECIALTIES



- ASSET EVALUATION ■
- DUE DILIGENCE ■
- CLAIMS MANAGEMENT ■
- INTERNATIONAL NETWORK ■
- MARKET SECURITY ■
- RISK ASSESSMENT ■
- RISK CONSULTING ■
- TECHNICAL ADVISING ■

- AFFINITY
- AGRINSURANCE
- BOND
- CASH IN TRANSIT
- CREDIT
- ENGINEERING
- HEALTHCARE
- PUBLIC ENTITIES
- FINANCIAL LINES
- FINE ART, JEWELLERY & PRIVATE CLIENT
- MARINE
- MERGERS AND ACQUISITIONS
- MOTOR
- PROPERTY & LIABILITY
- WELFARE & BENEFITS

# MAG▪ CREDIT RISK

L'UNIONE DI PIÙ SPECIALIST DEL  
RISCHIO CREDITO, A SERVIZIO DEI  
NOSTRI CLIENTI

**MAG Credit Risk** è una delle principali realtà del Gruppo MAG specializzate nel ramo dell'assicurazione dei crediti commerciali.

La competenza di una unit dedicata al rischio sul credito commerciale si affianca all'offerta di soluzioni a 360° per dare risposte efficaci e complete alle esigenze di aziende, professionisti e organizzazioni.

Grazie all'indipendenza dalle compagnie presenti nel settore, **MAG Credit Risk** affianca le aziende come un vero partner e mette al loro servizio il suo *know how* in tanti modi: interviene direttamente sul mercato come broker incaricato su mandato del cliente, fornisce consulenza ai responsabili del risk management aziendale nelle circostanze più complesse ed eroga formazione alle imprese e alle loro strutture interne.



# QUALI VANTAGGI POSSIAMO OTTENERE

## 1. ANALISI RISCHIO CREDITO. PER DARVI SEMPRE LA SOLUZIONE PIÙ EFFICACE.



Attraverso un'analisi approfondita delle vostre necessità di copertura del rischio credito, predisponiamo con voi il capitolato di polizza più idoneo o i correttivi per rendere il contratto adatto alle nuove esigenze. Definiamo, inoltre, gli step di implementazione della copertura credito nelle situazioni di sotto affidamento.

## 2. RICERCA COPERTURE. SIAMO IL VOSTRO ALLEATO NEL MERCATO.



Abbiamo rapporti con tutte le compagnie assicurative del credit risk, ma non abbiamo vincoli di mandato con nessuna. Questa libertà è la vera garanzia per chi cerca il rapporto migliore tra costo delle polizze ed estensione delle coperture. Uniamo così specializzazione e indipendenza, per dare al cliente il meglio. Sempre.

## 3. CREDIT POLICY AZIENDALE. VI ACCOMPAGNIAMO NEI PROCESSI DI GESTIONE



Siamo stati il primo broker in Italia a presentare alle aziende i processi di implementazione delle procedure credito che possono essere certificati da enti terzi (certificazione ISO o prassi UNI) per dimostrare la presenza in azienda di processi di gestione del credito conformi anche alla normativa prevista dal D.lgs. 14/2019 (Legge sulla crisi d'impresa).



## 4. GESTIONE POLIZZE. CI PRENDIAMO CURA NOI DEI PROBLEMI DI OGNI GIORNO.



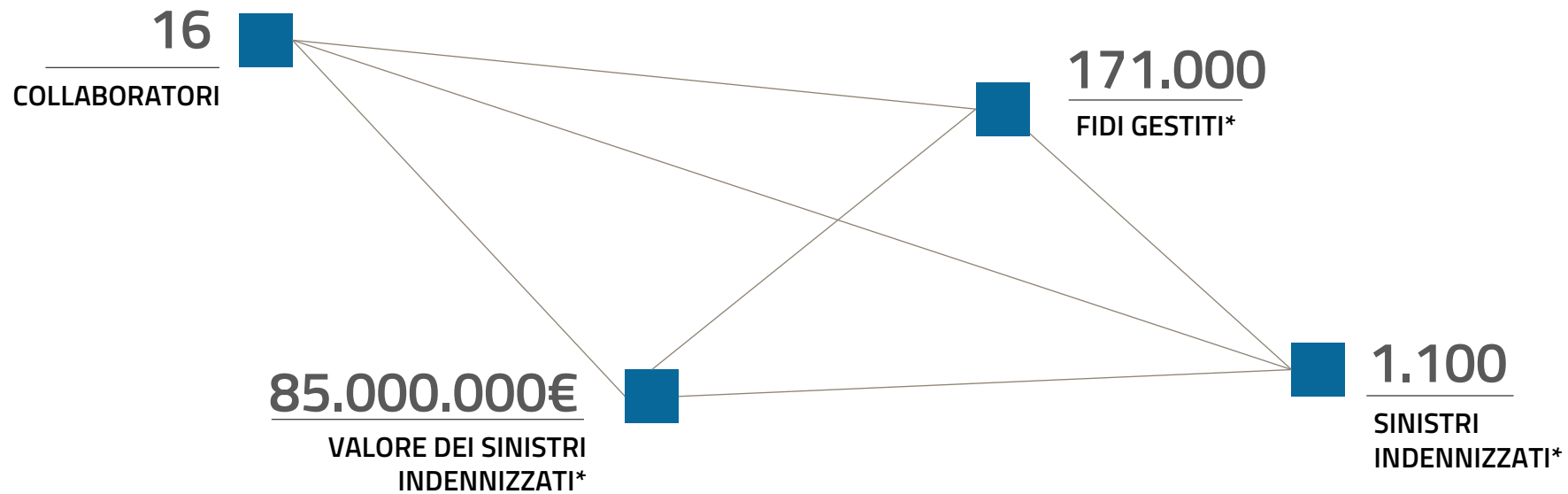
Offriamo un supporto full service, che libera da tutte le incombenze legate alla gestione operativa e amministrativa della polizza. Il nostro modello organizzativo unisce infatti la competenza dei nostri professionisti e l'affidabilità di un backoffice reattivo e sempre presente. In questo modo, vi accompagniamo anche nelle procedure di gestione dei sinistri per garantirvi la massima tutela.

## 5. REMARKETING POLIZZA. L'OTTIMIZZAZIONE È COSTANTE



Il nostro lavoro è aiutarvi ad acquistare sempre le polizze più competitive. Anche quando le esigenze e le opportunità del mercato cambiano. Per questo, monitoriamo l'evolvere delle condizioni e vi diamo la possibilità di ottimizzare il vostro budget assicurativo. Miglioriamo così le condizioni dei contratti in essere, rivediamo le polizze meno performanti, indichiamo nuove soluzioni.

# I NUMERI DI MAG CREDIT RISK



\*Dato al 31/12/2022

## LE NOSTRE SOLUZIONI



POLIZZA GLOBALE  
CREDIT RISK

POLIZZA EXCESS  
OF LOSS

RISCHI SINGOLI E  
SINGOLI PAESI

POLIZZE TOP BUYER

POLIZZE PER PAESI NON  
OCSE E RISCHIO GUERRA

POLIZZA TOP UP

POLIZZE MEDIO TERMINE  
UP TO 60 MONTH

# CREDIT COUNCIL



*«CREDIT POLICY E POLIZZA CREDITO  
L'UNIONE FA LA FORZA»*

# CREDIT COUNCIL



## PERCHE' L'UNIONE FA LA FORZA

I tre capisaldi che consentono all'azienda di poter ottenere la corretta gestione del credito

1. Credit Policy
2. Polizza Credito
3. Broker Specializzato – Indipendente

# CREDIT COUNCIL

LA CREDIT POLICY elemento **SOGGETTIVO**

è una procedura *semplifichiamo*

- A. **II CICLO ORDER TO CASH** - sarà pertanto dinamica
- B. **I COLLEGAMENTI TRA LE Aree Aziendali** – trasversale
- C. **I PROCESSI DI EVOLUZIONE DEL BUSINESS AZIENDALE**
- D. **GOVERNA LA STRUTTURA FINANZIARIA** - sostiene il circolante
- E. **ASSOLVE I CRITERI ESG – GOVERNANCE** – migliora il rating ESG
- F. **E' CERTIFICABILE** – valore aggiunto



# CREDIT COUNCIL

LA POLIZZA CREDITO elemento **OGGETTIVO**  
è una procedura imposta da terzi *semplifichiamo*



- A. I FIDI ASSICURATIVI – su valutazione terza
- B. TEMPI E TERMINI PER GESTIRE I RITARDI DI PAGAMENTO – su decisione terza
- C. TERMINI PER LA CONTINUITA' DEL BUSINESS IN CASO DI REVOCHE O RIDUZIONI – su decisione terza
- D. GESTIONE ATTIVITA' DI RECUPERO – da parte di soggetto terzo

# CREDIT COUNCIL

BROKER SPECIALIZZATO INDIPENDENTE elemento  
**FIDUCIARIO** E' una scelta importante *semplifichiamo*



- A. AFFIANCA L'AZIENDA NELLE DEFINIZIONE DELLA CREDIT POLICY**
- B. COSTRUISCE IL CAPITOLATO DELLA POLIZZA CREDITO, SULLA BASE DELLE AREE DI RISCHIO RESIDUO E LE SOTTOPONE A TUTTI I PARTNER DEL MERCATO - SE NECESSARIO ANCHE ESTERO**
- C. PROVVEDE AL COSTANTE AGGIORNAMENTO DELLA POLIZZA CREDITO IN BASE ALL'EVOLUZIONE DELLA CREDIT POLICY**
- D. GESTISCE E INTERVIENE PER IL SUPERAMENTO DI CRITICITA' DAY BY DAY PROPONENDO CAMBI DI ASSICURATORE O L'INSERIMENTO DI ALTRI ASSICURATORI NEL CASO LE PERFORMANCE DELLA POLIZZA SIANO IN DETERIORAMENTO**



# CREDIT COUNCIL



# CREDIT COUNCIL

SE LE DUE PROCEDURE NON SONO  
ARMONIZZATE ABBIAMO UN **CONFLITTO**

QUANDO UN'AZIENDA DELEGA LA SUA CREDIT POLICY  
*RELATIVAMENTE ALLA PARTE «RISCHIO DI INSOLVENZA O INADEMPIMENTO»*  
ALL'ASSICURATORE DEL CREDITO SPESSO NASCONO DEI CONFLITTI

- Definizione fidi - **non condivisione decisione**
- Proroghe e evasione ordini – **non concesse**
- Gestione procedure in continuità – **fornitori strategici allocazione incassi**
- Termini di pagamento e attesa – **troppo lunghi o troppo brevi**
- Attività di collection alla sola compagnia assicuratrice del credito - **troppo soft o troppo aggressive**



# CREDIT COUNCIL

IL BROKER DEVE PROVVEDERE AFFINCHÉ LE DUE PROCEDURE SIANO ARMONIZZATE, SI COMPLETINO E NON SI SOVRAPPONGONO

- Definendo con l'azienda una credit policy strutturata, che definisce le regole alle quali partecipa sia l'assicurazione del credito ed ovviamente il broker.
- Provvede a fornire una attenta e costante analisi su linee di fido strategiche per l'azienda, interagendo costantemente con tutte le compagnie credito– consentendo un costante monitoraggio delle compagnie più performanti
- In questo modo l'azienda ha la possibilità di diversificare il rischio credito con consapevolezza avendo la forza di poter accedere al mercato nella sua globalità



# CREDIT COUNCIL

I SUGGERIMENTI NELLA CORRETTA GESTIONE DELLA POLIZZA CREDITO SONO NUMEROSI



Alcuni particolarmente preziosi:

- Sviluppo del business
- Strategia di diversificazione portafoglio

# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIE DI SVILUPPO DEL BUSINESS



Un'azienda organizzata che guarda alla crescita pone molta attenzione allo **sviluppo del business**.

Nella valutazione di quali opportunità può cogliere, valuta numerosi aspetti, tra i quali:

- Nuovi mercati italiani ed esteri
- Nuovi canali distributivi
- Il suo posizionamento nella filiera produttiva
- Analisi dei concorrenti e il loro posizionamento
- Normative e regolamenti
- Costi – ricavi e margini
- Fornitori e relativi approvvigionamenti di materia prima

# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIE DI SVILUPPO DEL BUSINESS

Di fatto costruisce un piano di azione che dovrà necessariamente armonizzarsi con il suo ciclo **Order to Cash**.

La credit policy governa il ciclo **Order to Cash**, pertanto una delle domande che nasce spontanea in questo quadro, ad un certo punto è ...

*“ma i clienti o i canali distributivi che abbiamo individuato in quell’area o in quello specifico Paese saranno soggetti solvibili?”*



Spesso questo aspetto però viene ritenuto poco significativo, perché' si parte dal presupposto che:

1. Ho già una polizza credito
2. Fino ad ora la polizza mi ha sempre seguito nei miei piani di sviluppo



# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIE DI SVILUPPO DEL BUSINESS



Purtroppo, questa certezza in determinate situazioni viene a mancare, in quanto:

1. L'assicuratore in corso non è particolarmente incline a prendere rischi in determinate aree
2. Non vi è una conoscenza approfondita dell'area o del paese

Questa situazione di fatto può rendere il lavoro svolto a monte non proseguibile con copertura assicurativa

Oppure lo porteremo avanti, con modalità che renderanno più complesso lo sviluppo, e pertanto:

# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIE DI SVILUPPO DEL BUSINESS



1. Non concedo dilazioni perché' non ho fido
2. Richiedo forme di garanzia non richieste dai miei concorrenti
3. Concentro il mio progetto sui pochi buyers sui quali ho ottenuto un fido anche parziale

Queste situazioni sono frequenti, anche nell'esecuzione di piani di sviluppo in Italia e non necessariamente all'estero verso paesi OCSE o non OCSE.

Queste situazioni comportano, tra l'altro un elevato costo di impianto iniziale, in termini di tempo, studio ed analisi:

- Risorse aziendali dedicate
- Pareri legali su normative internazionali
- Valutazioni su restrizioni di importazione
- Varie ed eventuali



# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIE DI SVILUPPO DEL BUSINESS

Quando si definiscono queste strategie il broker deve essere ingaggiato sin dall'inizio. Questo consente di poter definire in via anticipata le attività utili allo scopo:

- Valutazione adeguamento polizza in caso di paesi con restrizioni
- Identificazione dei buyers
- **Valutazione preventiva dei fidi ottenibili – tramite una analisi comparativa di tutte le compagnie che operano in quell'area**
- Definizione e supporto per eventuali attività di pre-collection



# CREDIT COUNCIL

## CASE HISTORY 1

Proprio un mese fa un'azienda produttrice di compressori per sistemi eolici deve valutare una operazione di fornitura verso una azienda **UK** che opera nel continente africano.

- **Valore operazione 35.000.000 di \$ su 24 mesi**

Chiede ai due assicuratori più conosciuti, la valutazione riguardava un fido non cancellabile per 6.000.000 \$ - tempi di pagamento 120 gg.

Nessun fido concedibile!!

Operazione sfumata !!



# CREDIT COUNCIL

## CASE HISTORY 1



La fortuna ha voluto che le nostre strade si incrociassero, come sempre,

PER CASO

Ci hanno sottoposto il problema, abbiamo preso in carico la richiesta ed è iniziata una valutazione comparata del mercato.

Abbiamo, come da procedura, intercettato il mercato nella sua globalità, comprendendo anche partner esteri.

L'esito ?

Fido concesso con garanzia non cancellabile per 6.000.000 \$.

Risultato ottenuto – business iniziato

# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIA DI DIVERSIFICAZIONE PORTAFOGLIO

La credit policy di norma definisce la gestione dei fidi dividendo i clienti per fasce omogenee di esposizioni e rating.

Molteplici sono i parametri che vengono utilizzati a titolo di esempio:

- Storicità e regolarità pagamenti
- Rating e fidi proposti da fonti esterne
- Analisi dati specifici di bilancio in base al settore produttivo
- Analisi dei loro piani di sviluppo
- Ecc.



# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIA DI DIVERSIFICAZIONE PORTAFOGLIO

Da più di 25 anni mi imbatto in aziende che hanno polizze credito che sono ritenute "costose" e magari molto complesse nella gestione.

Analizzando i bilanci di queste aziende si evidenzia molto spesso una situazione finanziaria ed un ciclo attivo molto stabile e per valori significativi.

Spesso però analizzando la polizza emerge sempre lo stesso problema:

### UN'IMPOSTAZIONE DI POLIZZA GLOBALE

Impostazione volta a coprire tutti i clienti con una attenzione particolare alle piccole esposizioni.

Questo non significa che tale impostazione non sia corretta ma ....



# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIA DI DIVERSIFICAZIONE PORTAFOGLIO

Noi riteniamo che una corretta polizza credito debba passare da un'attenta analisi **finanziaria e della credit policy** dell'azienda.

Questa analisi consente di identificare:

- L'impatto dell'esposizione per fasce omogenee di buyers;
- La relativa frequenza di accadimento delle perdite.

Questa analisi consente di valutare l'esclusione di queste fasce di clienti o inserendole in modalità di **copertura discrezionale**.

Il risparmio che si ottiene consente di destinare le somme alla copertura corretta dei clienti con le esposizioni più importanti «rischi catastrofici», sia in termini di fido sia di indennizzo dedicato.



# CREDIT COUNCIL

## ESEMPIO DI AZIENDA SETTORE DISTRIBUZIONE CALZATURE SU LICENZA BRAND

L'Azienda ha fatto con noi una attività di Auditing relativamente alla gestione del credito; da una prima analisi avevamo evidenziato diversi punti critici, tra i quali:

- bassa accoglienza per fidi generalizzata ma particolarmente evidente verso clienti con esposizioni sotto i 15.000 €. per i quali la loro polizza prevedeva anche l'utilizzo dei fidi Discrezionali;
- mancanza di una procedura per utilizzo di discrezionali;
- budget polizza fuori controllo – (per una percentuale di fatturato assicurabile sotto il 66%);
- alta percentuale di insoluti garantiti e non garantiti in quanto l'Azienda vendeva a tutti i clienti anche con fidi non concessi sulla base dei suoi criteri di determinazione del fido basati sulla precedente credit policy (dall'analisi era però emerso che la percentuale maggiore insisteva sui clienti con fido deliberato);
- problema nel ciclo order to cash, in particolare nell'area magazzino / logistica – (molte contestazioni per invio merce non conforma all'ordine effettuato).



# CREDIT COUNCIL

E' stata proposta una attività di Credit Risk management con i seguenti obiettivi:

- analisi approfondita del ciclo order to cash – che ha evidenziato alcune problematiche delle risorse dedicate all'evasione degli ordini;
- analisi della loro credit policy e relativa Gap Analisi - sulla base di quanto emerso dalla valutazione dell'attività di Credit Risk Management;
- predisposizione nuovo capitolato di polizza con inserimento, di nuove appendici le seguenti:
  - fidi discrezionali su credit Policy valore a 70.000 €.
  - Gestione collection tramite esternalizzazione per buyers con Score interno BBB;
  - Gestione collection interna per i Big Buyers;
  - Gestione collection alla Compagnia per tutti gli altri casi.
- Inserimento e approvazione **due assicuratori di secondo livello** per la gestione picchi di esposizioni i quali non erano colmabili con una sola compagnia di secondo livello.

**Il risultato è stato estremamente positivo infatti, oltre ad aver ottenuto un importante risparmio, lo stesso è stato utilizzato per attivare le due polizze di secondo livello a tutela dei rischi catastrofici che precedentemente non erano coperti adeguatamente.**





# CREDIT COUNCIL

SITUAZIONE PRE CERTIFICAZIONE 2022		SITUAZIONE POST CERTIFICAZIONE 2023		MIGLIORAMENTI
FATTURATO con Iva	80.000.000 €.	FATTURATO con Iva	105.000.000 €.	Incremento fatt.to
NUMERO CLIENTI circa	3.800	NUMERO CLIENTI circa	3.900	
% ACCOGLIMENTO FIDI	52,00%	% ACCOGLIMENTO FIDI	89%	miglioramento % fidi
<b>FATTURATO ASS.LE 65%</b>	<b>56.200.000</b>	<b>FATTURATO ASS.LE 89%</b>	<b>93.000.000</b>	aumento base ass.ta
TASSO DI POLIZZA	0,90%	TASSO DI POLIZZA	0,45%	
FIDI DISCREZIONALI	€. 15.000	FIDI DISCREZIONALI	€. 70.000	incrmto valore

Capogruppo - Certificazione ANNO 2023				
PREMI PAGATI LORDI		DDI PAGATI 2022	DDI PAGATI 2023	
1^ Rata	61.875,00	51.225,00	mar-22	9.695,00
2^ Rata	61.875,00	6.700,00	giu-22	25,00
3^ Rata	61.875,00	2.525,00	set-22	50,00
4^ Rata	61.875,00	6.875,00	dic-22	750,00
Conguaglio 2022	220.920,71			
<b>Totale premio lordo</b>	<b>468.420,71</b>	<b>67.325,00</b>		<b>10.520,00</b>
Premio netto	416.373,96			

Controllata - Certificazione ANNO 2023				
PREMI PAGATI LORDI		DDI PAGATI 2022	DDI PAGATI 2023	
1^ Rata	10.687,50	15.225,00	mar-22	375,00
2^ Rata	10.687,50	5.625,00	giu-22	75,00
3^ Rata	10.687,50	2.525,00	set-22	75,00
4^ Rata	10.687,50	3.575,00	dic-22	25,00
Conguaglio 2022	32.390,53			
<b>Totale premio lordo</b>	<b>75.140,53</b>	<b>26.950,00</b>		<b>550,00</b>
<b>premio netto</b>	<b>66.791,00</b>			
		<b>94.275,00</b>		<b>11.070,00</b>

# CREDIT COUNCIL

## STRATEGIE DI SVILUPPO DEL BUSINESS

Chi opera solo con una agenzia o un broker non specializzato, purtroppo non sarà in grado di verificare quali opportunità il mercato può garantire con il rischio di non poter accedere a soluzioni che ha il diritto di valutare.



## CONTATTI

## General Management

Pierluca Impronta  
Chairman and  
Chief Executive

Ivo Impronta  
Vice Chairman  
T. +39 06 85 30 65 1  
F. +39 06 85 30 65 65  
[roma@magitaliagroup.com](mailto:roma@magitaliagroup.com)

## UFFICI

## ROMA

*Registered Office*  
Via delle Tre Madonne, 12  
T. +39 068 53 06 551  
F. +39 068 53 06 565

## ALESSANDRIA

Piazza Filippo Turati, 5  
T. +39 013 12 32 171  
F. +39 013 14 12 04

## ANCONA

Via Martiri della  
Resistenza, 31

## AREZZO

Via Antonio Garbasso, 42  
T. +39 0575 047685  
F. +39 0575 047699

## BARI

Piazza Aldo Moro, 8  
T. +39 080 5529693  
F. +39 080 5910116

## BERGAMO

Via Pietro Paleocapa, 8  
T. +39 035 452 7111  
F. +39 035 313 551

## BOLOGNA

Vicolo dell'Orto 2  
T. +39 051 638 1311  
F. +39 051 638 1351

## CATANIA

Corso Italia, 85  
T. +39 095 59 38 235  
F. +39 095 59 38 245

## CASERTA

Corso Trieste, 156  
T. +39 082 31 49 15 81

## CIVITANOVA MARCHE

Via Einaudi, 410 - 62012

## FOLIGNO

Viale Firenze, 144/A

## LONDRA

1 Minster Court, Mincing  
Lane EC3R 7AA T. 44 207  
398 4010  
F. 44 207 398 4011

## LUCCA

Via Nazario Sauro 513  
T. +39 0583 95 6589

## MILANO

P.zza E. Duse, 2  
T. +39 026 27 11 711  
F. +39 026 27 11 777

## NAPOLI

Via F. Crispi, 74  
T. +39 081 761 97 11  
F. +39 081 761 97 97

## PADOVA

Via San Fermo, 26  
T. +39 049 82 34 912  
F. +39 049 82 34 922

## PESARO

Via degli Abeti, 80

## PORDENONE

Viale Cossetti, 9  
T. +39 043 42 08 013

## RAVENNA

Via Romolo Murri, 27

## TORINO

P.zza Statuto, 15  
T. +39 011 30 28 273  
F. +39 011 38 64 83

TORRI DI  
QUARTESOLO(VI)

Via Pola, 30  
T. +39 0498789864  
F. +39 049769861