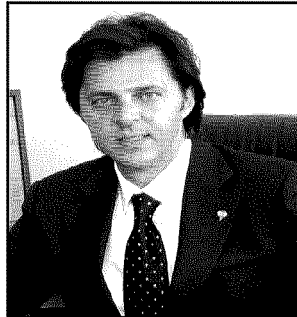


INCONTRI

WORK WEEK RE/MAX
2011



Dario Castiglia

Dopo il successo dell'edizione 2010, torna l'appuntamento con la WORK WEEK RE/MAX. Dal 13 al 20 giugno, i 1500 consulenti immobiliari affiliati al network RE/MAX potranno coinvolgere i loro figli durante una loro giornata lavorativa tipo, e mostrarsi in azione nel loro ambiente di lavoro, facendo vivere anche a loro la professione che esercitano. L'iniziativa giunta quest'anno alla seconda edizione, testimonia l'attenzione e la sensibilità di RE/MAX Italia alla dimensione 'Famiglia' e sottolinea come il network interpreti puntualmente le esigenze che nascono proprio quando, con la chiusura dell'anno scolastico, i ragazzi sono in vacanza. "Lavoriamo per costruire un ambiente di lavoro solido, stimolante e al contempo attento alle esigenze dei nostri consulenti immobiliari. - afferma Dario Castiglia, Presidente RE/MAX Italia - Con l'iniziativa Work Week intendiamo creare un'opportunità per i nostri consulenti di misurarsi in famiglia con la dimensione lavorativa che ognuno di noi vive quotidianamente".

www.ecostampa.it

3 - 14 giugno 2011 Industria e Finanza

ACCORDI
CASARTIGIANI: PROTOCOLLO D'INTESA
SIGLATO PER COMBATTERE L'USURA

Il fenomeno è in aumento in Veneto dove la categoria più esposta ai rischi è la piccola e media impresa. Il presidente della Casartigiani, Giancarlo Casartigiani, ha firmato un protocollo d'intesa con il Tribunale di Montebelluna per combattere l'usura. Il protocollo prevede che il Tribunale si occuperà di individuare i casi di usura e di avviare le procedure per la sanatoria dei mutui. Casartigiani ha sottolineato che il fenomeno dell'usura è in aumento in Veneto, dove la categoria più esposta ai rischi è la piccola e media impresa. Il protocollo d'intesa prevede che il Tribunale si occuperà di individuare i casi di usura e di avviare le procedure per la sanatoria dei mutui.

BILANCI PRIMO QUADRIMESTRE 2011
MASIERO: FATTURATO IN CRESCITA

Cresce al contempo delle vendite nel mercato nazionale (+24,85%) e all'apertura di nuovi mercati esteri (+56,15%). Il gruppo Masiero ha registrato un fatturato di 1.100 milioni nel primo trimestre 2011, in crescita del 24,85% rispetto al primo trimestre 2010. Il fatturato è cresciuto in tutti e tre i mercati principali: Italia (+24,85%), Europa (+15,5%) e America (+56,15%).

040189