



PARTNER PROGRAM 2016

REGOLAMENTO DI ADESIONE

1) OGGETTO

Nel quadro delle attività realizzate in favore dello sviluppo delle relazioni e degli scambi con l'estero, Promos – Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano ha inteso promuovere il Partner Program che rappresenta una delle iniziative rientranti nel più ampio quadro delle attività legate al progetto Invest in Lombardy (di seguito abbreviato in ILL), consistente in un programma di azioni a favore di società di servizi e di professionisti lombardi che assistono le imprese estere che investono in Lombardia.

Nell'ottica di incentivare la competitività del territorio lombardo, il Partner Program nasce con l'obiettivo di aumentare l'efficacia delle società di servizi lombarde nell'attrazione e assistenza di investitori provenienti dall'estero, fornendo loro una riconosciuta qualificazione delle competenze, una maggiore visibilità internazionale, opportunità di scambio e condivisione di informazioni aggiornate e occasioni di networking.

In particolare, l'adesione al Partner Program di società di servizi e professionisti, anche associati, con specifiche e qualificate competenze in tema di internazionalizzazione, consente loro di beneficiare di una serie di servizi, meglio dettagliati nel prosieguo del presente Regolamento, e di entrare in contatto con i possibili investitori esteri che richiedano servizi di natura giuridica, economica, tributaria e/o finanziaria, di consulenza e supporto, per sviluppare progetti di internazionalizzazione in Lombardia.

Con il presente Regolamento è disciplinata l'adesione al Progetto da parte di società di servizi e di professionisti, anche associati, aventi sede in Lombardia (nel prosieguo, i **Partner**) che siano in possesso dei requisiti previsti dal presente Regolamento.

2) I PARTNER – REQUISITI

2.1 – Possono aderire al Progetto in qualità di Partner società di servizi e professionisti, anche in forma associata, che prestino servizi di consulenza giuridica, tributaria, finanziaria ed in qualsiasi altro ambito sia funzionale all'attrazione degli investimenti dall'estero e che abbiano almeno una sede in Lombardia. Nell'allegato A al presente regolamento sono contenute nel dettaglio tutte le categorie previste per l'edizione 2016 del Partner Program, suddivise in categoria A (categorie pre-esistenti) e categoria B (nuove categorie introdotte per la prima volta con l'edizione 2016). Le società/i professionisti non appartenenti ad una specifica categoria hanno facoltà di partecipare al Partner Program 2016 all'interno della categoria "altro", previa valutazione, da parte di Promos, della pertinenza delle sue attività/competenze rispetto alle finalità del presente Partner Program.

2.2 – Il legale rappresentante della società di servizi, nonché ogni amministratore della stessa munito di poteri di rappresentanza, ed il professionista singolo, nonché ciascun professionista associato dello studio professionale associato, dovrà essere in possesso dei seguenti requisiti:

a) non trovarsi in stato di fallimento, di liquidazione coatta, di concordato preventivo, salvo il caso di cui all'art. 186-bis del regio decreto 16 marzo 1942, n. 267, o non essere in corso nei propri confronti un procedimento per la dichiarazione di una di tali situazioni;



- b) non essere pendente nei propri confronti procedimento per l'applicazione di una delle misure di prevenzione di cui all'art. 3 della legge 27 dicembre 1956, n. 1423 (ora art. 6 del decreto legislativo n. 159 del 2011) o di una delle cause ostative previste dall'art. 10 della legge 31 maggio 1965 n. 575 (ora art. 67 del decreto legislativo n. 159 del 2011);
- c) non essere stata pronunciata nei propri confronti sentenza passata in giudicato, o emesso decreto penale di condanna divenuto irrevocabile, oppure sentenza di applicazione della pena su richiesta, ai sensi dell'art. 444 del codice di procedura penale, per reati gravi in danno dello Stato o della Comunità che incidono sulla moralità professionale;
- d) non aver commesso gravi infrazioni debitamente accertate alle norme in materia di sicurezza e ad ogni altro obbligo derivante dai rapporti di lavoro;
- e) non avere commesso violazioni gravi, definitivamente accertate, alle norme in materia di contributi previdenziali e assistenziali, secondo la legislazione italiana o dello Stato in cui sono stabiliti;
- f) non essere stata applicata nei propri confronti la sanzione interdittiva di cui all'art. 9, comma 2, lettera c), del decreto legislativo dell'8 giugno 2001 n. 231 o altra sanzione che comporta il divieto di contrarre con la pubblica amministrazione.

Il possesso di tali requisiti dovrà permanere, a pena di esclusione del Partner dal Partner Program, per tutta la durata del Partner Program stesso. L'eventuale sopravvenuta perdita o modifica di uno o più dei predetti requisiti dovrà essere comunicata tempestivamente dal Partner a Promos e comporterà l'esclusione del Partner dal Partner Program.

2.3 – In aggiunta ai requisiti di cui al punto 2.2 che precede, i Partner dovranno essere in possesso di almeno uno dei requisiti di seguito indicati:

- a) capacità di prestare i propri servizi e di lavorare correntemente in una seconda lingua straniera, oltre all'inglese (che si considera obbligatorio) tra: arabo, cinese, francese, giapponese, portoghese, russo, spagnolo, tedesco, turco;
- b) presenza di almeno 5 investitori esteri assistiti nel proprio *track record*;
- c) esperienza almeno quinquennale nel settore di appartenenza;
- d) presenza di una o più sedi all'estero e/o appartenenza ad un network internazionale attraverso il quale interagire con uno o più mercati esteri

3) SERVIZI – QUOTA DI ADESIONE AL PARTNER PROGRAM

3.1 – L'adesione al Partner Program consente ai soggetti di cui al punto 2 di beneficiare di differenti servizi, optando per una delle tipologie di seguito riportate:

A. PARTNER PROGRAM STANDARD (o tipologia base)

L'adesione a tale tipologia consente al Partner di ricevere i seguenti servizi:

- ✓ **Qualificazione internazionale:** Iscrizione nel database dei partecipanti, con mappatura delle competenze e delle esperienze pregresse; iscrizione nella lista dei Partner qualificati, distribuita su richiesta alle imprese estere che si rivolgono all'area attrazione investimenti di Promos; inserimento del nominativo e del logo del partner in brochure promozionali diffuse ad aziende potenziali investitori tramite gli uffici esteri di Promos, durante eventi all'estero e in Italia e in altre occasioni di networking da parte di Invest in Lombardy; pubblicazione di articoli dei partner in lingua inglese sulla newsletter di Invest in Lombardy diffusa sui canali



nazionali/internazionali raggiunti dal progetto (database diffusi di aziende estere, istituzioni, etc.)

- ✓ **Informazione e formazione:** Ricezione di informazioni sull'andamento degli investimenti in Italia (Osservatorio degli investimenti esteri di IIL/Promos, analisi e ricerche); ricezione della newsletter finalizzata ad aggiornare i Partner sulle attività svolte, le notizie di rilievo e gli eventi organizzati da Invest in Lombardy, seminari, tavole rotonde; accesso a tutti i contenuti del sito Invest in Lombardy e rassegna stampa periodica; possibilità di accedere alla piattaforma M&A di Invest in Lombardy contribuendo al matching sell-buy sides tramite la fornitura di *Blind profile* di potenziali aziende interessate (italiane ed estere); possibilità di ottenere singoli contatti diretti di aziende estere se presenti nel database di Invest in Lombardy, previa condivisione da parte di Promos; accesso al Master e tutti i corsi di NIBI (Nuovo Istituto di Business Internazionale di Promos/CCIAA Milano) a tariffe agevolate (sconto del 15% sul listino) <http://www.nibi-milano.it/>
- ✓ **Visibilità:** inserimento del nominativo e del logo del Partner in homepage del sito www.investinlombardy.com; inserimento nella lista dei partner divisi e specificati sul sito per categoria; creazione di una pagina sul sito con qualifiche e contatti del partner o collegamento al sito aziendale del partner; inserimento di un video del Partner all'interno del canale youtube di Invest in Lombardy, previa valutazione del contenuto degli stessi e consenso da parte di Promos; facoltà di pubblicare sul blog (<http://www.investinlombardyblog.com/>) gli articoli o i working paper redatti dal Partner su tematiche inerenti il tema degli investimenti, previa valutazione del contenuto degli stessi e consenso da parte di Promos (i contenuti potranno inoltre essere ulteriormente promossi tramite i canali Twitter e LinkedIn di IIL); visibilità del profilo del partner sui siti collegati a Invest in Lombardy, come ad esempio lo stesso blog www.investinlombardyblog.com
- ✓ **Networking:** possibilità di partecipare, in qualità di ospiti, ad eventi di networking promossi da Invest in Lombardy con aziende e rappresentanze estere in Lombardia, con delegazioni istituzionali e business estere in visita, con potenziali investitori (con la possibilità di coinvolgere propri clienti italiani) e tra partner del Partner Program, al fine di facilitare e favorire i contatti tra le aziende associate e sviluppare/approfondire tematiche relative all'attività di assistenza degli investitori esteri; possibilità di ricevere inviti ed informazioni su altri eventi selezionati (es. con specifiche delegazioni settoriali estere) organizzati da Promos; possibilità di partecipare, in qualità di relatori, a seminari via web (webinar) su tematiche di competenza rivolti ad aziende e istituzioni estere ed italiane; possibilità di partecipare a tavole rotonde con investitori (per singoli paesi) già insediati sul territorio, organizzate da Invest in Lombardy in collaborazione con le rappresentanza consolari a Milano, previa verifica sui profili di partner più adatti da parte di Promos; possibilità di partecipare in qualità di relatori in occasione di eventi in Italia o all'estero organizzati da Invest in Lombardy/Promos (priorità ai partner Premium).



B. PARTNER PROGRAM (PREMIUM)

L'adesione a tale tipologia consente al Partner di ricevere i seguenti servizi:

- ✓ Servizi compresi nel Partner Program Standard;
- ✓ Facoltà di organizzare un evento dedicato all'estero o in Italia:
 - Nel caso dell'evento in Italia (presso le strutture della Camera di Commercio di Milano es. Palazzo Giureconsulti) Promos garantirà:
 - Noleggio sala e supporto tecnico; Assistenza organizzativa (invito ai database Invest in Lombardy e Promos, coinvolgimento degli ospiti, segreteria organizzativa);
 - Nel caso dell'evento all'estero, verrà definita caso per caso una compartecipazione in occasione di una o più iniziative organizzate da Invest in Lombardy, col coinvolgimento del Partner in veste di speaker/relatore, con precedenza ai partner in possesso di propria rappresentanza nel paese individuato disposti ad attivarla per l'evento.
L'individuazione e l'affitto della location saranno gestiti da Promos. Il resto del budget dell'iniziativa verrà definito e condiviso tra i Partner coinvolti ed Invest in Lombardy. Promos si riserva di valutare l'opportunità di coinvolgere più di un Partner Premium per ogni evento all'estero, secondo una logica di complementarità di categoria e/o competenze-esperienze dei diversi Partner sui singoli paesi.
Le tematiche degli eventi dovranno essere di volta in volta concordate dal Partner con Promos.

Gli eventi potranno essere organizzati entro e non oltre il 31/12/2016, se la richiesta verrà formulata con un preavviso di almeno 2 mesi rispetto alla data di realizzazione, a fini organizzativi. Promos si riserva di valutare la fattibilità di eventi la cui richiesta venisse formulata con un preavviso inferiore ai 2 mesi.

- ✓ Facoltà di organizzare un secondo evento a Milano presso le strutture della Camera di Commercio con gratuità su costi di affitto (esclusi servizi tecnici), purché inerente a temi di interesse del progetto IIL.
- ✓ Possibilità di essere invitati da IIL a partecipare ad altre iniziative all'estero come speaker in via prioritaria rispetto ai partner base, fatta salva la facoltà di IIL di selezionare il profilo più opportuno per le singole occasioni.
- ✓ Possibilità di realizzare un proprio articolo-insero in caso di realizzazione da parte di Invest in Lombardy di una guida agli investimenti o contribuire ad Overview Paese periodiche da sviluppare in collaborazione con Invest in Lombardy, con cui dare visibilità e promuovere il proprio marchio e le proprie attività nei confronti degli investitori.
- ✓ Possibilità di identificare sino ad un massimo di 2 «Invest in Lombardy Ambassadors», professionisti e/o soci della società, che potranno essere coinvolti in attività ed iniziative all'estero, per la promozione di Invest in Lombardy e dello stesso Partner, fatto salva la valutazione da parte di Promos sulla selezione e scelta del singolo professionista proposto dal Partner e senza alcun obbligo da parte di Promos.



3.2 – La quota di adesione al Partner Program è annuale e varia a seconda della tipologia scelta dal Partner tra quelle elencate al punto 3.1 che precede.

In particolare:

- per l'adesione al **PARTNER PROGRAM STANDARD** (tipologia base) la quota annuale di adesione è pari ad € 4.000,00 (oltre Iva) per i nuovi Partner, ridotta ad € 3.000,00 (oltre Iva) per i Partner aderenti alle precedenti edizioni del Partner Program;
- per l'adesione al **PARTNER PROGRAM PREMIUM**, la quota annuale di adesione è pari ad € 6.000,00 (oltre Iva) per i nuovi Partner, ridotta ad € 5.000,00 (oltre Iva) per i Partner aderenti alle precedenti edizioni del Partner Program;
- per le sole categorie B (nuove categorie introdotte per la prima volta con la presente edizione 2016, si vedano i dettagli nell'allegato A al presente regolamento), così come per la categoria "altro", la quota di adesione al Partner Program Standard è pari ad € 2.000,00 (oltre Iva). La quota di adesione al Partner Program Premium è invece pari ad € 6.000,00 (oltre Iva).

4) DURATA DEL PARTNER PROGRAM

Il Partner Program 2016 ha durata dal 01.01.2016 al 31.12.2016.

5) MODALITÀ DI ADESIONE AL PARTNER PROGRAM

5.1 – Per aderire al Partner Program, i soggetti in possesso dei requisiti di cui all'art. 2 che precede, dovranno trasmettere a Promos esclusivamente a mezzo e-mail, il modulo di adesione al Partner Program (**All. B**). La e-mail dovrà recare il seguente oggetto "Partner Program – Richiesta di Adesione" e la documentazione dovrà essere trasmessa in formato PDF.

5.2 – Il possesso dei requisiti di cui all'art. 2 dovrà essere attestato dal legale rappresentante della società di servizi, nonché da ogni amministratore della stessa munito di poteri di rappresentanza, dal professionista singolo nonché da ciascun professionista associato dello studio professionale associato mediante dichiarazione sostitutiva di certificazione a norma del D.p.r. n. 445/2000 e s.m. e i. contenuta nel modulo di adesione di cui all'All. B, sottoscritta e corredata di copia fotostatica del documento d'identità del dichiarante in corso di validità.

In caso di dichiarazioni mendaci, ferme le responsabilità civili e penali, i dichiaranti saranno responsabili per i danni, anche non patrimoniali, eventualmente arrecati a Promos.

5.3 – Al modulo di adesione al Partner Program, i Partner dovranno allegare il proprio logo societario in alta definizione, formato vettoriale eps o jpg.

6) CONFERMA DELL'ADESIONE AL PARTNER PROGRAM – MODALITÀ E TERMINI DI PAGAMENTO DELLA QUOTA

6.1 – L'adesione al Partner Program dei Partner che avranno dichiarato il possesso dei requisiti di cui all'art. 2 si perfezionerà con l'invio a mezzo e-mail al Partner di una formale comunicazione ed il conseguente pagamento da parte di quest'ultimo della quota di adesione prevista per la tipologia di servizi scelta ai sensi dell'art. 3.2.



6.2 – Il pagamento della quota di adesione dovrà avvenire nel termine di 5 giorni dal ricevimento della comunicazione di cui al comma 6.1 a mezzo bonifico bancario su c/c n. 000065000X43 presso BANCA POPOLARE DI SONDRIO intestato a Promos Azienda Speciale CCIAA di Milano – SWIFT: POSOIT22 – IBAN: **IT33 H 05696 01600 000065000X43** trasmettendo contestualmente a Promos l’attestazione di avvenuto pagamento della quota di adesione.

6.3 – Il mancato pagamento della quota di adesione nel termine e con le modalità indicate al punto 6.2 che precede, comporterà il mancato perfezionamento dell’adesione al Partner Program e, conseguentemente, il Partner non avrà diritto a ricevere alcuno dei servizi oggetto del presente Regolamento.

6.4 – A seguito del pagamento sarà trasmessa al Partner regolare fattura, il Partner sarà iscritto nella lista di Partner qualificati di cui all’art. 3.1 lett. A e potrà iniziare a beneficiare dei servizi oggetto della tipologia prescelta tra quelle di cui all’art. 3.

6.5 – Promos si riserva la facoltà di richiedere ai Partner, in qualunque momento, la documentazione volta a dimostrare il possesso dei requisiti di cui all’art. 2 e/o chiarimenti, approfondimenti e delucidazioni in merito agli stessi.

Qualora il Partner non dovesse fornire la documentazione richiesta da Promos entro il termine che sarà indicato, Promos si riserva la facoltà di non consentire al Partner l’adesione al Partner Program o di escluderlo dallo stesso ai sensi del successivo art. 96.6 – Il Partner può aderire al Partner Program in qualunque momento nel corso della durata di cui all’art. 4. Indipendentemente dal momento in cui interverrà l’adesione al Partner Program, il Partner sarà tenuto a versare a Promos l’intera quota di adesione prevista dall’art. 3.2 per la tipologia di servizi scelta.

7) UTILIZZO DEI SEGNI DISTINTIVI DEL PARTNER

7.1 – L’adesione del Partner al Partner Program conferisce a Promos il diritto di usare – affiancandolo al proprio, a quello di altri soggetti direttamente o indirettamente coinvolti nella gestione del Progetto ed a quello di altri Partner – il nome, marchio o altro segno distintivo del Partner per scopi pubblicitari o per qualsiasi altra attività promozionale del Partner Program e/o in qualunque modo correlata a quanto contenuto nel presente Regolamento.

7.2 – L’utilizzo dei segni distintivi del Partner da parte di Promos avverrà con gli strumenti e le modalità da quest’ultima ritenute più efficaci alla divulgazione del Partner Program e alla prestazione in favore del Partner dei servizi di cui all’art. 3.

8) PUBBLICITA’ DEL PARTNER PROGRAM

8.1 – Il Partner Program sarà pubblicizzato da Promos nelle forme e con le modalità da quest’ultima ritenute opportune a favorire la conoscenza e la più ampia diffusione del medesimo, sia in Italia che all’estero.

In particolare, il sito www.investinlombardy.com, i relativi canali social e la newsletter costituiranno gli strumenti principali nelle fasi sia di promozione che di gestione del Partner Program.

8.2 – Promos, pur garantendo la massima attenzione e cura, non risponde di errori ed omissioni che dovessero verificarsi nelle diverse forme di comunicazione-pubblicità realizzate ai sensi del presente Regolamento, e comunque inerenti ed in qualunque modo connesse all’attuazione di quest’ultimo.



9) RECESSO ED ESCLUSIONE DEI PARTNER DAL PARTNER PROGRAM

9.1 – E' in facoltà del Partner recedere dal Partner Program mediante comunicazione da trasmettere a Promos a mezzo PEC, con preavviso di almeno 30 giorni. La PEC dovrà recare il seguente oggetto "Partner Program – Recesso Partner". In tal caso, il Partner non avrà diritto al rimborso, neppure parziale, della quota di adesione versata.

9.2 – Il Partner verrà escluso dal Partner Program, e dunque non potrà più beneficiare dei servizi previsti dall'adesione al medesimo, qualora:

- venga riscontrata in capo al Partner la perdita di uno o più dei requisiti previsti all'art. 2 il cui possesso sia stato dichiarato dal Partner al momento dell'adesione al Partner Program;
- Promos riceva reclami motivati da parte di terzi circa i servizi forniti dal Partner;
- ponga in essere comportamenti contrari alle previsioni del presente Regolamento ed ai principi sanciti dal Codice Etico di Promos.

Promos si riserva di escludere il Partner in merito al quale sia venuta a conoscenza del suo stato di imputato e di indagato per reati che inficino la sua affidabilità e correttezza commerciale e professionale.

In tali casi, Promos fornirà preventiva e formale informazione al Partner a mezzo e-mail ed il Partner non avrà diritto al rimborso, neppure parziale, della quota di adesione versata.

10) COMUNICAZIONI

10.1 – Tutte le comunicazioni destinate ai Partner saranno effettuate da Promos mediante pubblicazione sul sito www.investinlombardy.com nella sezione Partner Program e/o tramite e-mail secondo quanto previsto dalle disposizioni contenute nel presente Regolamento. Promos si riserva di individuare in ogni momento modalità differenti dalle predette per effettuare ai Partner le comunicazioni previste dal presente Regolamento e comunque inerenti a quest'ultimo.

10.2 – Tutte le comunicazioni previste dal presente Regolamento che i Partner devono effettuare a Promos, dovranno essere fatte ad uno dei seguenti recapiti secondo le specifiche previsioni del presente Regolamento:

- PEC: promos_cciaa@legalmail.it
- e-mail: info@investinlombardy.com

11) MODIFICHE E/O INTEGRAZIONI AL REGOLAMENTO

Promos si riserva il diritto di modificare e/o integrare, anche parzialmente ed in qualunque momento, il presente Regolamento dandone comunicazione ai Partner.

12) ESONERO DA RESPONSABILITA' E MANLEVA

12.1 – Promos resta estranea ad ogni rapporto che eventualmente potrà sorgere tra il Partner e l'investitore straniero con il quale il Partner sia entrato in contatto nell'ambito del Progetto. In nessun caso Promos potrà essere considerata responsabile per le prestazioni professionali eventualmente rese dal Partner all'investitore estero con il quale sia entrato in contatto nell'ambito del Progetto.



12.2 – Il Partner si impegna, pertanto, a manlevare Promos:

- a) da qualsivoglia responsabilità derivante dall'inadempimento contrattuale del Partner nei confronti di terzi in relazione a quanto sia direttamente e/o indirettamente connesso all'attuazione del presente Regolamento;
- b) da qualsiasi pretesa avanzata da terzi in relazione ai danni che dovessero subire in conseguenza di comportamenti tenuti dal Partner.

13) INFORMATIVA PRIVACY

Ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo n. 196/2003 "Codice per la protezione dei dati Personali", Promos informa che i dati personali forniti in relazione all'adesione al Partner Program in virtù del presente Regolamento saranno trattati da Promos, titolare del trattamento, secondo quanto previsto dalla propria [Privacy Policy](#), reperibile sul sito internet www.promos-milano.it.

14) SOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE - LEGGE APPLICABILE

14.1 – Tutte le controversie derivanti dal presente Regolamento o collegate ad esso – ivi comprese quelle relative alla sua interpretazione, validità, efficacia, esecuzione e risoluzione – saranno sottoposte al tentativo di mediazione secondo le disposizioni del regolamento del Servizio di conciliazione della Camera Arbitrale di Milano, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano, che il Partner espressamente dichiara di conoscere ed accettare integralmente.

14.2 – Nel caso in cui il predetto tentativo di conciliazione non abbia esito positivo, sarà competente in via esclusiva il Foro di Milano.

14.3 – Il presente Regolamento è regolato dalla legge italiana.

15) CODICE ETICO

Promos ha adottato il modello organizzativo ai sensi del D.lgs. 231/01 e nei rapporti con il Partner si atterrà a quanto previsto dal modello e dal relativo Codice Etico.

Il Partner è tenuto a rispettare, per le parti che rilevano ai fini di quanto contemplato dal presente Regolamento, il Codice Etico di Promos, pubblicato sul sito web www.promos-milano.it, che dichiara di conoscere. La violazione delle disposizioni del suddetto codice determinerà la facoltà di Promos di escludere il Partner dal Partner Program.



PROMOS



All. A

CATEGORIE DI PARTNER DEL PARTNER PROGRAM 2016

(ai sensi dell'art. 2 del Regolamento di adesione)

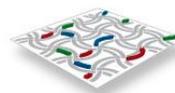
Si dettagliano di seguito le categorie previste dal Partner Program 2016.

Nella tabella qui di seguito sono contenute nel dettaglio tutte le categorie previste per l'edizione 2016 del Partner Program, suddivise in **macro-categoria A** (categorie pre-esistenti) e **macro-categoria B** (nuove categorie introdotte per la prima volta con l'edizione 2016).

Le società/i professionisti non appartenenti ad una specifica categoria hanno facoltà di partecipare al Partner Program 2016 all'interno della **categoria "altro"**, previa valutazione, da parte di Promos, della pertinenza delle sue attività/competenze rispetto alle finalità del presente Partner Program.



PROMOS

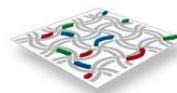


**INVEST IN
LOMBARDY**

CATEGORIA		Tipologia di PARTNERSHIP				CATEGORIE ESISTENTI	CATEGORIA A
		PARTNERSHIP STANDARD		PARTNERSHIP PREMIUM			
		Partner 2015	Nuovo Partner	Partner 2015	Nuovo Partner		
1	Legal services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
2	Labour Law	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
3	Immigration legal services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
4	Advisor M&A	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
5	Accounting services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
6	Payroll	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
7	Consultancy firms	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
8	Global Professional services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
9	Corporate finance	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
10	Banking and financial services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
11	Human Resources Agencies and recruitment services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
12	Temporary Management services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
13	Insurance services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
14	Real Estate Agencies	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
15	Properties Management services	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		
16	Business Centers	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 6.000,00		



PROMOS



INVEST IN
LOMBARDY

CATEGORIA		Tipologia di PARTNERSHIP				CATEGORIE NUOVE	CATEGORIA B
		PARTNERSHIP STANDARD		PARTNERSHIP PREMIUM			
		Partner 2015	Nuovo Partner	Partner 2015	Nuovo Partner		
17	Communication and PR agencies		€ 2.000,00		€ 6.000,00	CATEGORIE NUOVE	CATEGORIA B
18	Event agencies		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
19	Advertisement agencies		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
20	Interpreting agencies and cultural mediation		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
21	Educational and training services		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
22	Technical, Construction, Environmental due diligence services		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
23	Engineering, Architectural and Design firms		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
24	Logistics and transportation services		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
25	Relocation services		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
26	Market research, data systems and telemarketing services		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
27	European project financing services		€ 2.000,00		€ 6.000,00		
28	Other		€ 2.000,00		€ 6.000,00	ALTRO	ALTRO