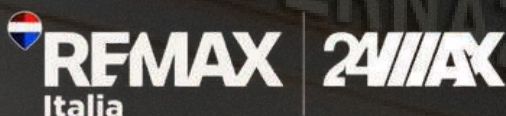


BOLLETTINO INFORMATIVO

Questo bollettino non rappresenta una testata giornalistica in quanto viene aggiornato senza alcuna periodicità. Non può pertanto considerarsi un prodotto editoriale ai sensi della legge n° 62 del 7.03.2001

Numero 36 / 37 MARZO - APRILE 2026



Convention Nazionale REMAX Italia

MERAVIGLIA

MARVELOUS

**PALAZZO DEL CINEMA E DEL CASINÒ
LIDO DI VENEZIA**



GOLD SPONSOR

Servizi Assicurativi

Analisi Utenze

Gas e Luce

Cessioni e Prestiti

Noleggio

Auto

Efficientamento Energetico

Ristrutturazioni

Edili

**Servizi web
Comunicazione
& Marketing**

**Malasanità e
Servizi legali**

**SOS
Reclami**

**Telefonia
Internet**



C'È TUTTO UN MONDO INTORNO



NUMERO VERDE

800 323 443



23.000 CLIENTI GESTITI OGNI ANNO

SOS
utenze&servizi®

SOS UTENZE LANCIA LA SUA NUOVA APP: UNA RIVOLUZIONE PER GESTIRE LE TUE ESIGENZE



Il 22 gennaio scorso è stata lanciata la nuova App di **SOS UTENZE & SERVIZI**. Questa innovativa applicazione, disponibile gratuitamente per **iOS e Android**, semplifica la gestione di tutte le utenze domestiche, dal gas, all'energia elettrica, fino alla telefonia. Inoltre contiene tutti i servizi offerti da SOS UTENZE & SERVIZI: **noleggior a lungo termine, efficientamento energetico, reddito energetico, mutui, prestiti e cessioni, malasanità e servizi legali**, etc... oltre a contenere una sezione per le ultime novità per ogni settore. Grazie all'intuitiva interfaccia, gli utenti potranno semplificare le proprie esigenze e confrontare le offerte dei diversi fornitori e scegliere quella più conveniente.

L'app lanciata oggi è in **continuo aggiornamento** e contiene soluzioni personalizzate per ogni servizio incluso. Inoltre l'utente ha la possibilità di ricevere novità, offerte e aggiornamenti direttamente sul proprio smartphone.



CLICCA E SCARICA





Perché scegliere l'app di SOS Utenze?

Semplicità: L'app è stata progettata per essere facile da usare, anche per chi non è molto pratico con la tecnologia.

Sicurezza: Tutti i tuoi dati sono protetti e trattati con la massima riservatezza.

Trasparenza: Ti offriamo informazioni chiare e complete su tutte le offerte e i servizi.

Assistenza: Il nostro team è sempre pronto ad aiutarti.



CHI NON SIAMO

Non siamo un call center.
Non siamo un gestore di luce e gas.

www.sosutenzeservizi.it



SOS è un progetto che nasce
più di 10 anni fa.

La nostra missione è **assistere i
privati e le imprese** a scegliere
consapevolmente i fornitori delle
utenze e delle telecomunicazioni
in base alle proprie esigenze.



**Operiamo con più di 14 gestori di
energia e tutti i principali gestori di
telefonia, questo ci permette di non
fare nessuna forzatura con il cliente
finale.**



L'ECO DELLA "MERAVIGLIA": IL SUCCESSO DI SOS UTENZE E SERVIZI ALLA XXIX CONVENTION RE/MAX

Il Palazzo del Cinema del Lido di Venezia, tempio mondiale dell'arte e del racconto, è stato lo scenario di un capitolo decisivo per il real estate italiano: la XXIX Convention Nazionale di RE/MAX Italia e 24MAX. In quella cornice di intramontabile bellezza, dove la laguna ha riflesso la luce dell'innovazione, si sono celebrati i trent'anni di una visione che ha trasformato il mercato immobiliare in una rete di persone ed eccellenze. In questo contesto leggendario, SOS Utenze e Servizi ha confermato il proprio ruolo di protagonista assoluto, partecipando in veste di Gold Sponsor.



Non si è trattata solo di una partnership commerciale, ma di una sinergia profonda: mentre RE/MAX onorava tre decenni di sogni realizzati, SOS si è presentata come il custode del benessere quotidiano, capace di rendere ogni dimora efficiente, sicura e connessa. A testimoniare l'importanza di questo legame la rappresentanza sos capitanata dal Presidente Santo Vanzanella che ha guidato con carisma una delegazione d'eccellenza composta da:



**SANTO
VANZANELLA**



**ANTONELLA
IACOMINO**



**CRISTINA
PRISCO**



**MILENA
CASU**



**SIMONE
LO VENTO**



**PIETRO
GAGLIARDI**

Antonella Iacomino, Milena Casu, Cristina Prisco, Simone Lo Vento e Pietro Gagliardi. La loro presenza ha sottolineato la volontà di SOS di essere fisicamente vicina ai partner, condividendo strategie e successi in un confronto diretto e di inestimabile valore.



Il culmine dell'emozione è stato raggiunto all'interno della storica sala che ospita la Mostra del Cinema, dove è stato proiettato il nuovo spot di SOS Utenze e Servizi. È stato un tributo alla trasparenza e all'efficienza energetica, presentato davanti a una platea di oltre 1500 agenti immobiliari.



Consegnati i riconoscimenti **SOS Elite Award** dedicati alle agenzie del network che hanno saputo integrare con maestria i servizi SOS nel proprio modello di business. Tra i premiati hanno brillato: **RE/MAX Class, System, Ideale, Centro Immobiliare, Infinity, Punto Case, Etica, Lion, Immobiliari Uniti e Partners.**

Il sipario è calato sulla Convention "Meraviglia", ma l'eco di quelle giornate risuona ancora tra i canali della Laguna. L'evento ha sancito un legame indissolubile: quando la consulenza immobiliare di alto livello incontra il supporto strategico di SOS, nasce una sinergia che guarda con forza al futuro. Tra serate di gala e visioni condivise, Venezia non ha celebrato solo dei numeri, ma una squadra unita dal valore sacro dell'affidabilità.

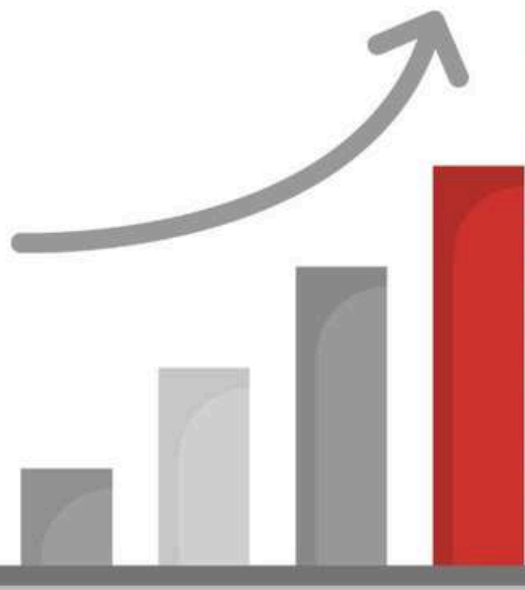


L'Unione, la forza della nostra **Energia**

UNION
gas e luce



+ 20.6%



SOS UTENZE & SERVIZI: UN PRIMO TRIMESTRE DA RECORD + 20.6%

Nella dinamica e spesso complessa arena del mercato dei servizi italiano, esiste un momento in cui i numeri smettono di essere fredde statistiche e diventano il racconto di un'impresa straordinaria. Oggi, **SOS Utenze & Servizi** annuncia un risultato che va oltre ogni previsione: un incredibile **+20,6%** di crescita nel primo trimestre 2026 rispetto allo stesso periodo del 2025.

Questo traguardo non è il frutto del caso, ma il coronamento di una visione coraggiosa che ha saputo anteporre il valore dell'uomo alle logiche del profitto seriale. In un mondo che corre verso la quantità indiscriminata, SOS Utenze & Servizi ha scelto la strada più difficile, ma la più nobile: la qualità assoluta.

Il Trionfo dell'Umanesimo Aziendale

"Senza di voi sarei il nulla", ha dichiarato in un post su Facebook il presidente **Santo Vanzanella**, dopo la quarta riunione programmatica dell'anno. È in questa profonda gratitudine che risiede il segreto del successo. La crescita a doppia cifra è la firma di una squadra che mette l'amore e l'etica in ogni singola pratica, trasformando l'assistenza in un atto di cura verso il territorio.

Protagonisti del Mercato Italiano

Con il vento in poppa e una solidità strutturale invidiabile, il gruppo si affaccia al secondo trimestre del 2026 con l'autorevolezza di chi non vuole solo esserci, ma vuole guidare il cambiamento. Essere protagonisti nel mercato dei servizi significa oggi saper ascoltare, risolvere e assicurare.

SOS Utenze & Servizi ha dimostrato che la coerenza paga. Il futuro appartiene a chi, con solerzia e rispetto, costruisce ogni giorno ponti di fiducia con i propri utenti. La scalata è appena iniziata, e la vetta non è mai stata così vicina.

BOLLETTE PAZZE? STOP AI CONGUAGLI ERRATI!

LA GUIDA PRATICA PER DIFENDERSI



Bollette Pazze: la guida pratica per difendersi dai conguagli errati

Ricevere una busta (o una mail) dal proprio fornitore di energia e trovarci dentro una cifra a tre o quattro zeri può togliere il fiato. È il fenomeno delle cosiddette “bollette pazze”: maxi-conguagli che spesso arrivano dopo mesi, se non anni, di silenzio.

Tuttavia, il consumatore non è inerte. Tra nuove tutele legislative e procedure di conciliazione, ecco la guida completa su come contestare un importo anomalo e far valere i propri diritti.

1. IDENTIFICARE L'ANOMALIA: È DAVVERO UN ERRORE?

Prima di procedere con la contestazione, è fondamentale capire l'origine del debito. Le cause più comuni sono:

- Consumi stimati vs reali: Il fornitore ha fatturato basandosi su stime al ribasso per mesi e ora richiede la differenza basata su una lettura reale.
- Malfunzionamento del contatore: Un guasto tecnico che registra prelievi mai effettuati.
- Errori di fatturazione: Doppia fatturazione dello stesso periodo o applicazione di tariffe diverse da quelle contrattuali.

Consiglio: Controllate sempre la data dell'ultima autolettura inviata. Se il contatore è accessibile, confrontate il numero sul display con quello riportato in bolletta sotto la voce “Lettura Finale”.



2. La prescrizione biennale: l'arma del consumatore

Dal 2020, per le bollette di luce, gas e acqua, vige la prescrizione breve di 2 anni. Se ricevete un conguaglio che si riferisce a consumi avvenuti più di 24 mesi fa, avete il diritto di non pagare quella quota.

Cosa fare: I fornitori sono obbligati a evidenziare in fattura la presenza di importi prescrivibili. Per eccepire la prescrizione, è necessario inviare una comunicazione formale (raccomandata A/R o PEC) utilizzando i moduli spesso messi a disposizione dagli stessi gestori.

3. Come inviare un reclamo formale

Se l'importo è errato, la prima mossa ufficiale è il Reclamo Scritto. Non limitatevi a chiamare il call center: le parole volano, i documenti restano.

I passaggi per un reclamo efficace:

1. Dati identificativi: Inserite codice POD (luce) o PDR (gas), codice cliente e numero della fattura contestata.
2. Motivazione: Spiegate chiaramente perché ritenete l'importo errato (es. "consumi prescritti" o "autolettura non considerata").
3. Canale d'invio: Usate esclusivamente la PEC o la Raccomandata A/R. Il fornitore ha l'obbligo di rispondere entro 30 giorni solari.

4. Cosa fare se il reclamo viene respinto: Il servizio di conciliazione



Se il fornitore non risponde entro i termini o invia una risposta insoddisfacente, non è ancora il momento di andare in tribunale.

Esiste il Servizio di Conciliazione dell'ARERA (Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente). Si tratta di una procedura gratuita, online, che permette di incontrare un mediatore e un rappresentante dell'azienda per trovare un accordo.

- **Obbligatorietà:** Per legge, non si può citare in giudizio un fornitore senza aver prima tentato la conciliazione.
- **Efficacia:** La maggior parte delle controversie (oltre l'80%) si risolve positivamente in questa sede con rimborsi o ricalcoli.

5. Quando rivolgersi allo Sportello per il Consumatore

Lo Sportello per il consumatore Energia e Ambiente è il punto di riferimento per ottenere informazioni sui propri diritti e per segnalare comportamenti scorretti sistematici dei venditori. È particolarmente utile in caso di:

- Mancata risposta ai reclami.
- Procedure di distacco della fornitura avviate nonostante il reclamo pendente.

BOLLETTE PAZZE: COME DIFENDERSI DAI MAXI-CONGUAGLI



ANALISI DELLA BOLLETTA ANOMALA

- Verificare i consumi effettivi vs stimati
- Controllare il periodo di fatturazione
- Identificare conguagli di vecchia data

CONOSCERE I PROPRI DIRITTI E TUTELE LEGISLATIVE

- Prescrizione breve (2 anni per luce e gas)
- Limitazione maxi-conguagli non imputabili all'utente
- Regolamentazioni ARERA



PRESENTARE RECLAMO SCRITTO AL FORNITORE

- Inviare PEC o Raccomandata A/R
- Specificare i motivi della contestazione
- Allegare prove e autolettura aggiornata

ATTIVARE LE PROCEDURE DI CONCILIAZIONE

(Se il reclamo non è respinto o è senza risposta)

- Rivolgersi allo "Sportello per il consumatore" di ARERA
- Rivolgersi ad enti di categoria o piattaforme di conciliazione on line



RISOLUZIONE E ACCORDO

- Ricalcolo corretto degli importi
- Possibilità di rateizzazione
- Riconoscimento dei diritti del consumatore



LE SCHEDE DI LAMPADINO

La mascotte di



SOS
utenze&servizi®

WWW.SOSUTENZESERVIZI.IT



NUMERO VERDE
800 323 443

SOS

utenze&servizi®

HAI CAMBIATO CASA?



LUCE



GAS



FIBRA



- CLIMATIZZATORI
- CALDAIE
- IMPIANTI FOTOVOLTAICI

NUMERO VERDE

800 323 443



LUCE - GAS - TELEFONIA - EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

REMAX

Gestim

sos
utenze & servizi®

MyBrokerage.ai

onOffice

www.sosutenzeservizi.it

NUMERO VERDE

800 323 443



GET IT ON
Google Play



Download on the
App Store

IL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO È PRONTO PER LA DIGITALIZZAZIONE.

Ne parla **Mattia Schirru**, CEO di **onOffice Italia**

Il mercato immobiliare cambia, e chi non si adegua resta indietro.

onOffice parte da un'idea semplice: dare agli agenti gli strumenti per lavorare meglio, non di più.

onOffice è presente in sei paesi europei. Come si inserisce nel contesto italiano e quali sono le specificità di questo mercato?

Il mercato immobiliare italiano è uno dei più dinamici d'Europa. Secondo rilevazioni dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate, sono oltre **700.000 le compravendite e 1,5 milioni le locazioni ogni anno**. Un volume enorme, con un potenziale ancora in gran parte inespresso, perché il settore resta profondamente legato a processi analogici.

È in questo scenario che si inserisce la nostra storia: **onOffice** nasce in Germania nel 2001 e in oltre vent'anni abbiamo costruito una piattaforma usata da migliaia di agenzie in tutta Europa.

Nel 2020 abbiamo aperto il mercato italiano, convinti che fosse il momento giusto. L'obiettivo non era stravolgere il modo di lavorare degli agenti, ma bensì affiancarlo con strumenti che tolgano dalle spalle le attività a basso valore aggiunto. **La sfida più grande non è tecnologica: è culturale e noi la stiamo affrontando ogni giorno!**

Cosa significa concretamente usare onOffice per un'agenzia immobiliare?

onOffice è un software CRM che aiuta gli agenti immobiliari a gestire clienti e portafoglio immobiliare in modo strutturato. Tradotto in pratica: lo storico completo di ogni contatto sempre a portata di mano, reminder automatici per non perdere nessuna relazione, pubblicazione degli immobili sui principali portali in pochi click, monitoraggio di ogni fase del processo dall'acquisizione alla vendita fino alla fidelizzazione.

A questo si aggiunge l'intelligenza artificiale integrata, che lavora al fianco degli agenti compilando automaticamente le schede degli immobili, ottimizzando la qualità delle foto e creando descrizioni efficaci.

Tutte queste funzionalità riducono drasticamente il tempo che l'agente passa davanti allo schermo invece che davanti alle persone.

Il risultato concreto è semplice: **meno tempo sulle attività burocratiche, più tempo per produrre**. E nel settore immobiliare, il tempo è l'unica risorsa che non si può moltiplicare.



Mattia Schirru
CEO di **onOffice Italia**

Digitalizzazione fa spesso rima con "meno contatto umano". Come conciliate automazione e relazione personale?

È la domanda che ci sentiamo fare più spesso, e capisco perché. Ma la risposta è netta: **onOffice** non sostituisce il consulente, lo potenzia. Le automazioni servono a liberare la mente da tutto ciò che non richiede creatività o giudizio umano: ricordare una scadenza, inviare un aggiornamento, monitorare un contatto silente. Questo libera l'agente per fare ciò che solo lui può fare: costruire fiducia, leggere le esigenze del cliente, chiudere un'attesa. Il software è lo strumento, la persona resta la chiave del successo.

Perché avete scelto di collaborare con SOS Utenze & Servizi?

Perché condividiamo la stessa visione: semplificare la vita delle persone in momenti complessi. Chi compra o affitta casa non ha bisogno solo di trovare l'immobile giusto, ha bisogno di un ecosistema di servizi che lo accompagni dopo la firma. **SOS Utenze & Servizi** fa esattamente questo per tutto ciò che riguarda le forniture, le volture, i servizi domestici. È una sinergia naturale: noi digitalizziamo il lavoro dell'agente, loro completano l'esperienza del cliente finale. Insieme offriamo qualcosa che va ben oltre la singola transazione.

*Per maggiori informazioni su **onOffice** puoi scrivere a contatti@onOffice.com oppure visitare il sito it.onoffice.com*



SOS Utenze e Servizi è il nuovo partner della Next Gen Castelli Volley

Una nuova energia scende in campo a Villa Castelli (BR). La sede nazionale di SOS Utenze e Servizi, in una sinergica collaborazione con la sede locale, ha ufficializzato un importante accordo di partnership con la Next Gen Castelli Volley. Questa unione segna l'inizio di un capitolo ambizioso per la pallavolo locale, unendo l'eccellenza della consulenza aziendale ai valori formativi dello sport di squadra.

UN PROGETTO PER TUTTE LE GENERAZIONI

La Next Gen Castelli Volley si distingue nel panorama sportivo pugliese come una scuola di pallavolo inclusiva e dinamica. Situata a Villa Castelli, l'associazione accoglie atleti di ogni fascia d'età:

- Minivolley: dove i più piccoli scoprono il gioco e la coordinazione.
- Settore Giovanile: il vivaio dove crescono i talenti del futuro.
- Adulti e Amatori: per chi vive la pallavolo come passione e benessere sociale.

L'ingresso di SOS Utenze e Servizi come sponsor è una condivisione di intenti. Entrambe le realtà pongono al centro il servizio alla comunità: se SOS semplifica la gestione quotidiana di luce, gas e pratiche burocratiche, la Next Gen costruisce cittadini più forti attraverso i valori della disciplina e del rispetto.





PERCHÉ QUESTA PARTNERSHIP È FONDAMENTALE PER VILLA CASTELLI

In un'epoca in cui lo sport rappresenta un pilastro essenziale, il supporto garantisce stabilità e visione a lungo termine: “Sostenere la Next Gen Castelli Volley significa investire nel capitale umano del nostro territorio”, ha commentato Domenico D’Urso responsabile della sede locale di SOS Utenze. Mentre il Presidente nazionale Santo Vanzanella, ha dichiarato. “Vogliamo che ogni atleta, dal bambino al veterano, senta di avere alle spalle una squadra solida, non solo sul campo ma anche nel tessuto sociale”.

Grazie a questa sponsorizzazione, la società sportiva di Villa Castelli punta a potenziare l’offerta formativa e a migliorare l’esperienza dei tesserati. La partnership promette di portare nuove iniziative, eventi dedicati alle famiglie e un supporto costante alle attività agonistiche.

SOS Utenze e Servizi e Next Gen Castelli Volley dimostrano che quando le eccellenze locali si uniscono, il risultato è sempre un “punto” a favore del futuro. La sfida è lanciata: la stagione del riscatto e della crescita inizia ora.



**ANCHE QUESTO
SERVIZIO**

LO TROVI



NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

UNA FLOTTA AUTO CHE NON TEME CONFRONTI



**SULLA NOSTRA
APP**



SCARICA SUBITO



SOS Utenze & Servizi al 5° Convegno Itamil a Palermo

Il capoluogo siciliano è stato il palcoscenico per il dibattito nazionale sulla tutela dei diritti dei militari. Il 28 marzo, Palermo ha ospitato il quinto convegno nazionale **ITAMIL** (*Organizzazione Sindacale Italiana dei Militari*), un appuntamento di rilievo istituzionale che vedrà la partecipazione di vertici sindacali e figure chiave del panorama politico italiano ed europeo. In questa cornice di prestigio, **SOS Utenze & Servizi** avuto la sua presenza ufficiale, confermando il proprio impegno nel supporto concreto a chi serve il Paese. Oltre al Presidente **Santo Vanzanella** sino stati presenti: **Antonella Iacomino, Rosita Ricobono, Giampietro Messuti, Pino Severino**.



UN PARTERRE ISTITUZIONALE DI ALTO LIVELLO

L'evento, guidato dal Presidente Nazionale ITAMIL, Sandro Frattalemi, ha visto un confronto serrato tra le istituzioni. Tra le presenze: On. Nino Minardo (Presidente della Commissione Difesa della Camera), l'On. Leoluca Orlando e l'On. Giuseppe Antocci, entrambi Parlamentari europei. La presenza dei Senatori Maurizio Gasparri e Dolores Bevilacqua, insieme ai Deputati regionali On. Marco Intravaia e On. Ismaele La Vardera.

SOS UTENZE & SERVIZI: SOLUZIONI CONCRETE PER GLI ASSOCIATI ITAMIL

In un momento storico caratterizzato dalla complessità dei mercati energetici e della burocrazia, SOS Utenze & Servizi scende in campo come partner strategico. Durante il convegno, sono stati presentati in esclusiva tutti i servizi dedicati agli associati. L'obiettivo è chiaro: offrire ai militari e alle loro famiglie strumenti reali per il risparmio e la gestione efficiente di luce, gas e servizi essenziali.

“Essere presenti a Palermo con Itamil è stato dare risposte certe a chi ogni giorno si dedica alla sicurezza nazionale”, commenta Santo Vanzanella Presidente di SOS Utenze & Servizi.

“Vogliamo che ogni iscritto al sindacato possa contare su una consulenza trasparente che alleggerisca il peso delle spese domestiche e aziendali”.



VERSO UNA NUOVA TUTELA SOCIALE

Il connubio tra la forza sindacale di ITAMIL e la competenza tecnica di SOS Utenze & Servizi rappresenta un nuovo modello di welfare. Non più solo assistenza legale e professionale, ma un supporto a 360 gradi che tocca la quotidianità della vita familiare.

L'appuntamento di Palermo ha segnato dunque una tappa fondamentale per il futuro dei servizi ai militari, unendo politica, sindacato e impresa in un unico grande progetto di valorizzazione del personale del comparto Difesa.



APRI UN PUNTO SOS

SODDISFA LE ESIGENZE DEI TUOI CLIENTI

IN MENO DI 7 GIORNI
SARAI OPERATIVO

IN PIÙ

**ENERGIA & GAS
CAMBI GESTORE
SUBENTRI
VOLTURE
NUOVI ALLACCI
TELEFONIA
FOTOVOLTAICO
NOLEGGIO A LUNGO TERMINE**

- **ZERO INVESTIMENTI**
- **FORMAZIONE GRATUITA**
- **3 MODALITÀ OPERATIVE**
- **BACK OFFICE DEDICATO**
- **CONSULENTE DEDICATO**



DOMENICO DENTAMARO

Evoluzione e Sinergia: Il Futuro con SOS UTENZE & SERVIZI

Abbiamo incontrato Domenico Dentamaro, il quale ci racconta il suo ecosistema.

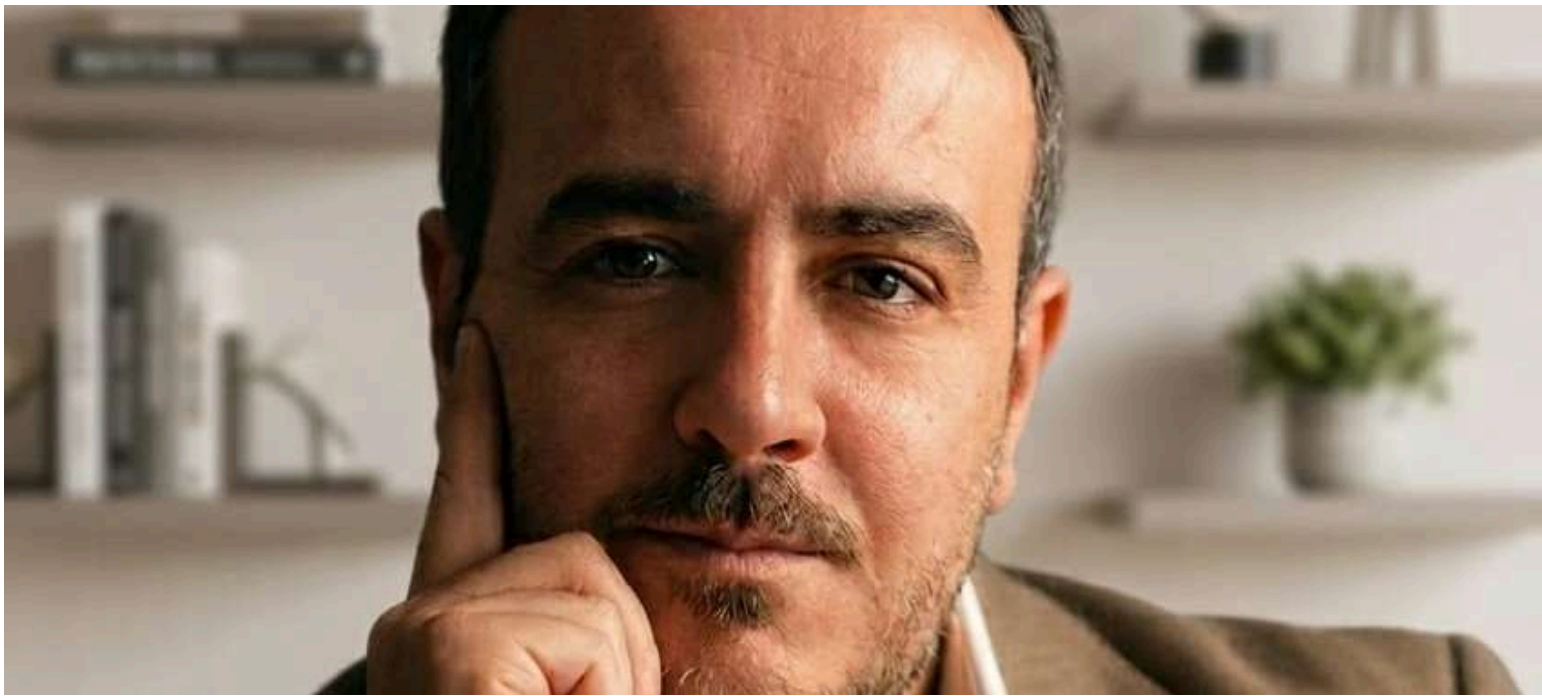
Come nasce l'idea di creare un ecosistema così articolato e perché hai sentito l'esigenza di superare il concetto di "singolo sito" per dare vita a tre poli distinti come 2D Sviluppo Immobiliare, Visioni Immobiliari e Materia Prima?

L'idea nasce dalla necessità di dare una struttura logica e trasparente alla complessità del mercato immobiliare. Abbiamo creato tre poli distinti che comunicano tra loro seguendo il mio Metodo FILO: un approccio che lega Fattibilità, Identità, Logica e Obiettivo. 2D Sviluppo Immobiliare rappresenta l'operatività, Visioni Immobiliari la narrazione del territorio e dei suoli, e Materia Prima l'approfondimento tecnico. È un sistema integrato che accompagna l'investitore dalla valutazione del terreno grezzo fino alla definizione del progetto finito.

Partiamo dal "cuore": in che modo la tua visione personale e il tuo metodo di lavoro si riflettono nell'identità di 2D Sviluppo Immobiliare? Qual è l'elemento differenziante del tuo approccio?

Il mio metodo si riflette in una visione che mette al centro il suolo e la sua trasformazione. L'elemento differenziante di 2D Sviluppo Immobiliare è la capacità di analizzare le potenzialità edificatorie dei terreni prima ancora che diventino cantiere. Non vendiamo solo volumi, ma soluzioni immobiliari nate da uno studio rigoroso delle normative e del mercato. La mia identità professionale è la garanzia che ogni operazione abbia una base solida e una fattibilità reale.





Con "Visioni Immobiliari" offri una finestra reale su cantieri, progetti e ZES. Quanto è importante oggi, nel tuo settore, mostrare la "trasformazione" concreta del territorio per generare fiducia negli investitori e nei partner?

Con Visioni Immobiliari abbiamo aperto una finestra reale sulla trasformazione del territorio. Mostrare cosa accade nei cantieri e come si evolvono i progetti è fondamentale per generare fiducia. La trasparenza visiva non è solo marketing, è un atto di onestà: investitori e partner possono vedere la logica dietro ogni metamorfosi urbana. È il nostro modo di dare certezze in un settore che spesso vive di troppe astrazioni.

Parlando di opportunità territoriali, il portale cita spesso le ZES (Zone Economiche Speciali). In che modo queste realtà stanno ridisegnando la tua interpretazione dello sviluppo immobiliare moderno?

Le ZES sono acceleratori di futuro. Stanno ridisegnando la mia interpretazione dello sviluppo perché rendono i territori dei poli di attrazione internazionali. Integrare queste opportunità normative nei nostri progetti ci permette di creare interventi che non sono solo immobili, ma asset strategici ad alta redditività, perfettamente allineati con le dinamiche economiche più attuali.

Passiamo a "Materia Prima". Perché hai scelto di dedicare uno spazio specifico all'approfondimento editoriale su materiali, tecnologie e normative? È una sfida culturale o una necessità professionale?

"Materia Prima è la nostra sfida più ambiziosa. Abbiamo scelto di dedicare uno spazio all'approfondimento editoriale perché sentivamo il bisogno di un polo che analizzasse l'intero sistema edile: dalla gestione alla rivalutazione di tutto l'inerte. È una necessità professionale per restare competitivi, ma anche una sfida culturale: vogliamo che i nostri partner comprendano il valore della 'materia' e delle normative che definiscono la qualità di un edificio.

Nel blog "Materia Prima" si percepisce una forte attenzione all'edilizia del futuro. Quali sono, secondo te, le tecnologie o i materiali che non possono mancare in un progetto di sviluppo immobiliare che voglia definirsi davvero contemporaneo?

"Un progetto contemporaneo non può prescindere dalla sostenibilità integrata e dalla durabilità dei materiali. In Materia Prima esploriamo tecnologie che rendono gli edifici efficienti e intelligenti. Se devo indicare cosa non può mancare, direi l'integrazione tra materiali naturali ad altissima resa e sistemi costruttivi che riducano l'impatto ambientale senza rinunciare alla solidità strutturale

Identità, Divulgazione e Cultura: questi tre elementi comunicano costantemente tra loro. Puoi spiegarci come questo "sistema unico" ti aiuta concretamente nella gestione quotidiana dei tuoi progetti e nelle relazioni con i tuoi stakeholder?

L'interconnessione tra Identità, Divulgazione e Cultura ci permette di gestire i progetti con una marcia in più. Questo 'sistema unico' facilita la relazione con gli stakeholder perché parliamo linguaggi diversi ma coordinati: portiamo i numeri della fattibilità, la trasparenza dei cantieri e la garanzia della competenza tecnica. Riduce i tempi di comprensione e aumenta esponenzialmente l'affidabilità di ogni nostra iniziativa.

Guardando avanti, come immagini l'evoluzione di questo ecosistema? C'è un nuovo ambito o una nuova sfida che vorresti integrare in questa narrazione dello sviluppo immobiliare?

"Immagino l'evoluzione di questo ecosistema come un cerchio che si chiude. La sfida più grande è l'innovazione costante della gestione. Stiamo già tracciando una nuova frontiera con i progetti Spazio Zero e Spazio Zero Landing, rami in fase embrionale che ridefiniranno la valorizzazione degli immobili, sia nell'usato che nei nuovi cantieri, portando la nostra visione oltre i confini del costruire tradizionale.



Hai parlato di un "cerchio che si chiude" grazie alla collaborazione con Santo Vanzanella e S.O.S. Utenze e Servizi. In che modo l'unione tra la genesi dell'immobile e la gestione strategica di utenze e mutui trasforma concretamente l'acquisto di una casa in un'esperienza "chiavi in mano" e priva di stress?

Trasformare l'acquisto in un'esperienza priva di stress significa eliminare il 'rumore' burocratico. Grazie alla sinergia con Santo Vanzanella e S.O.S. Utenze e Servizi, io mi occupo della genesi e della costruzione dell'immobile, mentre il suo team interviene per renderlo immediatamente funzionale, gestendo utenze e, in prospettiva, l'accesso al credito. Il cliente trova un ecosistema che ha già pensato a tutto: è il passaggio dal consegnare mura al consegnare una vita serena.

Guardando al futuro, hai menzionato i progetti "Spazio Zero" e "Spazio Zero Landing" come nuove frontiere. Puoi anticiparci come questi rami ridefiniranno la valorizzazione degli immobili?

Spazio Zero e Spazio Zero Landing sono la nostra prossima evoluzione. Senza svelare troppo, posso dire che questi rami giocheranno un ruolo cruciale nella valorizzazione degli asset. L'obiettivo è ridefinire il concetto di gestione immobiliare, portando una logica di ottimizzazione e di narrazione dell'immobile che oggi manca sul mercato. È il pezzo del puzzle che ci permetterà di presidiare il valore di un edificio ben oltre la sua consegna.

Al di là dell'integrazione tecnica, hai descritto questa sinergia come nata da un'amicizia. Quanto contano la fiducia e la condivisione di valori umani nel costruire una partnership che sia realmente percepita come "senza stress" per il cliente?

"In un settore spesso percepito come freddo, io credo che la fiducia sia la vera moneta di scambio. La partnership con Santo Vanzanella è nata su una condivisione profonda di valori umani. Siamo amici, e questo significa trasparenza totale. Quando la base è l'amicizia, ci si prende cura insieme di un progetto. Il cliente sa che dietro i servizi e i mattoni ci sono due persone che si fidano l'una dell'altra: è questo calore umano a rendere l'esperienza realmente 'senza stress'.



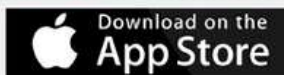
SEMPRE PIÙ UTENTI
SCELGONO
SOS UTENZE & SERVIZI

MANAGER: ROCCO IANNICIELLO

MARIA ASSUNTA

»»» Cicciano (NA)

WWW.SOSUTENZESERVIZI.IT



NUMERO VERDE
800 323 443

Pompa di calore e Fotovoltaico: La strategia della "Batteria Termica" per scaldare casa



Nel contesto della transizione energetica, il binomio pompa di calore (PdC) e fotovoltaico (FV) non è più solo una scelta ecologica, ma una necessità economica. Tuttavia, installare i macchinari non basta: la vera differenza la fa una strategia di gestione intelligente che trasforma l'abitazione in una sorta di "batteria termica".

LA STRATEGIA DEL "PRE-RISCALDAMENTO SOLARE"

Di norma, siamo abituati a scaldare casa la sera, quando rientriamo dal lavoro. Con una pompa di calore, questa abitudine è inefficiente.

La strategia vincente consiste nel massimizzare l'autoconsumo nelle ore centrali della giornata. Invece di lasciare l'impianto al minimo, si sfrutta il picco di produzione del fotovoltaico (tra le 11:00 e le 15:00) per alzare il set-point della temperatura interna di 1-2°C rispetto al desiderato. In questo modo, l'energia "gratuita" del sole viene immagazzinata sotto forma di calore nelle masse dell'edificio (pareti e pavimenti).

PERCHÉ FUNZIONA?

Questa tecnica sfrutta due vantaggi:

1

Efficienza termica: Durante il giorno, l'aria esterna è più calda, rendendo il lavoro della pompa di calore meno gravoso (maggiore COP)

2

Inerzia termica: Di sera, con il calare del sole, la casa rilascerà lentamente il calore accumulato, permettendo alla pompa di calore di lavorare al minimo o restare spenta durante le ore in cui l'elettricità costerebbe di più.

IL RUOLO DELL'ACCUMULO

Per chi vuole spingersi oltre, l'integrazione di un puffer (accumulo tecnico di acqua calda) permette di stoccare l'energia solare eccedente non solo per il riscaldamento, ma anche per l'acqua sanitaria, garantendo docce calde serali a costo zero.

In conclusione, il segreto non è più solo quanto l'impianto sia potente, ma quanto sia capace di "seguire il sole". Passare da una gestione reattiva a una proattiva è la chiave per abbattere le bollette e vivere in una casa davvero smart.

CONSULENZA MULTISERVIZI SU MISURA DI SOS UTENZE & SERVIZI

Dalla gestione delle utenze all'efficiamento energetico, fino alle comunità rinnovabili: una rete in crescita che unisce tecnologia e presenza sul territorio

SOS UtENZE & SERVIZI nasce da un'esperienza consolidata nel campo di servizi ad alto contenuto tecnologico e umano. È un punto di incontro per famiglie e imprese in grado di offrire servizi su misura per ogni esigenza. Da questa competenza nasce un progetto che offre un supporto reale e concreto. SOS UtENZE & SERVIZI è un servizio che si occupa di consulenza, servizi strategici, fino a un servizio vero e proprio che si occupa di gestione, manutenzione e monitoraggio di impianti. Il nostro impegno è sempre lì, in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia. La nostra competenza è in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia.



Efficienza e risparmio sempre sempre associati a un servizio umano e preciso.

Refe in espansione: un punto di crescita notevole

Nei ultimi mesi, la rete di SOS UtENZE & SERVIZI si è ampliata in modo significativo. Questo grazie al nostro impegno nel fornire servizi su misura per ogni esigenza. La nostra competenza è in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia.

Efficienza, risparmio e valore umano

I vantaggi concreti di questa collaborazione sono molteplici e tangibili per chi sceglie di affidarsi a noi. La nostra competenza è in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia.

Tra tecnologia, autonomia energetica e nuove sfide del futuro

Il nostro impegno è sempre lì, in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia.



Contatti

Numero verde 800 32442
Email: info@consorzioenergia.it
Web: www.consorzioenergia.it

SOS UTENZE L'AGGRESSORE

Il nostro impegno è sempre lì, in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia.

Speciale AZIENDE

A CURA DELLA A. MANZONI & C.

CENTRO COMMERCIALI DEL SERVIZIO - UNA CONVERGENZA DI SPECIALIZZAZIONI IN UN UNICO FORNITORE

SOS UtENZE e la Visione Rivoluzionaria: Verso i Centri Commerciali del Servizio Integrato



IL PRIMO VERO CENTRO COMMERCIALE SERVIZI NELLA TUA CITTÀ

Il concetto di "Servizi Integrati" non rappresenta una semplice evoluzione del servizio, ma un nuovo modo di concepire il servizio. La nostra competenza è in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia.

LA CONCRETEZZA FISICA: IL PRIMO DEL CITTADINO

Il nostro impegno è sempre lì, in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia.

IL RISPARDIO DI TEMPO: LA NUOVA VALUTA DEL CONSUMATORE

Il nostro impegno è sempre lì, in grado di intervenire in qualsiasi momento. La nostra presenza è garantita da un team di esperti che opera in tutta Italia.

Il mercato riconosce in SOS UtENZE e Servizi un punto di riferimento sicuro, un approdo dove la tecnologia incontra l'assistenza umana.

Questo traguardo non è un punto di arrivo, ma una spinta a fare ancora meglio. Continueremo a lavorare con lo stesso rigore che ha attirato l'attenzione dei media nazionali, garantendo ai nostri clienti che, con noi, la trasparenza è sempre "in prima pagina".



BANDO AGRISOLARE 2026: UNA NUOVA ALBA PER L'AGRICOLTURA SOSTENIBILE

Il 2026 si apre con una conferma attesa dal settore primario: il lancio del nuovo Bando Agrisolare. Inserito nella cornice del PNRR, l'incentivo punta a trasformare le aziende agricole in veri e propri hub energetici, finanziando l'installazione di pannelli fotovoltaici esclusivamente sui tetti di fabbricati strumentali, stalle e magazzini.

PERCHÉ PARTECIPARE?

L'obiettivo è duplice: ridurre drasticamente i costi operativi delle aziende e preservare il suolo agricolo, evitando il consumo di terra fertile. Il bando 2026 introduce criteri di priorità per le imprese che integrano sistemi di accumulo e colonnine di ricarica per mezzi elettrici agricoli, spingendo verso un'autosufficienza energetica totale.

LE NOVITÀ DEL 2026

Rispetto alle edizioni precedenti, il nuovo decreto potenzia la percentuale di contributo a fondo perduto, rendendo l'investimento accessibile anche alle piccole realtà rurali. Oltre al fotovoltaico, sono ammessi interventi complementari come la rimozione dell'amianto, l'isolamento termico dei tetti e il potenziamento della ventilazione nelle stalle, migliorando così anche il benessere animale. In un mercato energetico ancora instabile, il Bando Agrisolare rappresenta la strategia definitiva per rendere l'agricoltura italiana competitiva e a impatto zero. Le domande potranno essere presentate tramite il portale GSE; è fondamentale preparare per tempo diagnosi energetiche e relazioni tecniche per non perdere questa occasione irripetibile.



Efficientamento Energetico
& Green Mobility

BANDO AGRISOLARE

2026

IMPIANTO FOTOVOLTAICO PER LA TUA
AZIENDA AGRICOLA

FINO ALL' **80%**

A FONDO PERDUTO


utenze&servizi®

NUMERO VERDE

800 323 443

WWW.SOSUTENZESERVIZI.IT

GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store

FONDO REDDITO ENERGETICO



IMPIANTO FOTOVOLTAICO GRATUITO PER



FAMIGLIE CON ISEE FINO A 15 MILA EURO
FAMIGLIE CON ISEE FINO A 30 MILA EURO E 4 FIGLI

WWW.SOSUTENZESERVIZI.IT



NUMERO VERDE

800 323 443

SOSTENIAMO LA TUA **ATTIVITÀ**

DIVENTA PARTNER
Agenzie immobiliari
Caf - Poste Private
Tabacchi - Edicole

- ✓ Point luce e gas
- ✓ Fibra e Telefonia
- ✓ Noleggio
- ✓ Fotovoltaico



zero **investimenti**

FORMAZIONE GRATUITA - 3 MODALITÀ OPERATIVE
BACK OFFICE DEDICATO - CONSULENTE DEDICATO



Siamo la società con esperienza ultra decennale,
con più di 1300 partner in Italia

ARBITRO ASSICURATIVO: PIÙ TUTELA PER GLI ASSICURATI

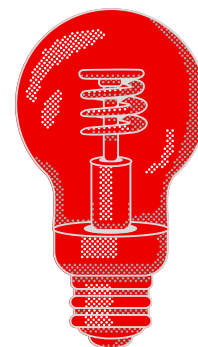
Nel complesso mondo delle assicurazioni, l'Arbitro Assicurativo offre un modo più semplice ed economico per risolvere dispute con le compagnie, alternativo alle vie legali. È un organismo indipendente gestito dall'IVASS, pensato per garantire equilibrio e tutelare i diritti degli assicurati in caso di incomprensioni sui contratti o sui risarcimenti.

Il ricorso all'Arbitro è volontario e gratuito per l'assicurato e la procedura è generalmente più rapida di un processo giudiziario. Si possono sottoporre controversie su ogni tipo di contratto assicurativo (esclusi fondi pensione), riguardanti ad esempio mancati o insufficienti risarcimenti, interpretazioni contrattuali, problemi di liquidazione danni o comportamenti scorretti delle compagnie.

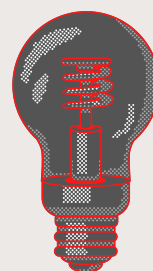
Esistono però dei limiti: generalmente, il valore della controversia non deve superare un certo importo (attualmente 30.000 euro) ed è necessario aver già presentato un reclamo alla compagnia ricevendo una risposta insoddisfacente o mancante.

L'Arbitro Assicurativo rappresenta quindi un'importante garanzia aggiuntiva per gli assicurati, rafforzando la fiducia nel sistema e promuovendo rapporti più trasparenti e corretti tra compagnie e clienti. Conoscere questo strumento e come accedervi è una risorsa preziosa per far valere i propri diritti in modo più agevole.





- **RITARDI ATTIVAZIONE**
 - **CONTRATTI NON RICHIESTI**
 - **MODIFICHE TARIFFE**
 - **RECUPERO CREDITO**
- **BLACK-OUT E SBALZI DI TENSIONE**
 - **CONGUAGLI**
 - **CMOR**
 - **VERIFICA CORRETTA FATTURAZIONE**





RISCHIO CLINICO

L'errore è umano, si dice. In ambito sanitario, però, le conseguenze possono essere drammatiche. Migliaia di persone ogni anno perdono la vita a causa di errori medici. È fondamentale, quindi, porre al centro dell'attenzione la sicurezza del paziente e adottare tutte le misure necessarie per prevenire incidenti evitabili.

L'errore umano è un fattore intrinseco all'attività sanitaria, ma non è una fatalità. Troppo spesso, infatti, gli errori medici hanno conseguenze gravi per i pazienti. Per questo motivo, la gestione del rischio clinico è diventata una **priorità assoluta** nel settore sanitario. Attraverso l'implementazione di protocolli rigorosi, la formazione continua del personale e l'analisi degli eventi avversi, è possibile **ridurre significativamente il rischio di errori e garantire la massima sicurezza ai pazienti.**



Un evento avverso è una ferita nella fiducia che riponiamo nel sistema sanitario. È un danno non voluto, causato da un errore medico, che può portare a conseguenze gravi, dal prolungamento dell'ospedalizzazione fino alla morte. Questi eventi, quando sono particolarmente gravi, vengono definiti 'sentinella', perché segnalano un problema più profondo nel sistema. Alcuni eventi avversi sono inevitabili, come le reazioni allergiche a un farmaco. Ma molti altri, come gli errori di somministrazione o le diagnosi sbagliate, potrebbero essere evitati con una maggiore attenzione e con l'adozione di protocolli più rigorosi.

La gestione del rischio clinico è un investimento fondamentale per la sicurezza dei pazienti. Grazie a protocolli rigorosi e a una cultura della prevenzione, è possibile ridurre drasticamente gli eventi avversi, ovvero quegli **errori medici** che possono avere conseguenze gravi per la salute dei pazienti. Come dimostrano numerose ricerche, una gestione efficace del rischio clinico può **prevenire fino al 50% degli incidenti evitabili**. La legge Gelli ha reso obbligatoria questa pratica, riconoscendo l'importanza della prevenzione per garantire la qualità delle cure.

“la sicurezza delle cure si realizza anche mediante l’insieme di tutte le attività finalizzate alla prevenzione e alla gestione del rischio connesso all’erogazione di prestazioni sanitarie”
(art. 1, comma 2 legge n. 24 del 2017)

*«**Tutto nella vita implica un rischio; quello che bisogna imparare, in realtà, è come riuscire ad affrontarlo.**»*

(Reid Hoffman)



Fonte: ABCSALUTE.IT



Malasanità & Servizi Legali



**DIRITTO AL GIUSTO
RISARCIMENTO**

COLPA MEDICA MALASANITÀ

Ritieni che tu o un tuo parente
siete stati vittima di una colpa
medica?

**OFFRIAMO CONSULENZA
LEGALE E MEDICO-LEGALE
IN TUTT'ITALIA**

Hai 10 anni di tempo per richiedere
il risarcimento

**ZERO ANTICIPO SPESE
PAGAMENTO SOLO DOPO
AVER INCASSATO**

Se non ottieni il risarcimento
nulla sarà dovuto



Invia un messaggio per una consulenza



Clicca

SOS utenze&servizi®



SEDE CENTRALE VIA DUOMO, 8 - 80035 NOLA (NA)



081 359 36 22



info@sosutenzeservizi.it

WhatsApp

350 901 10 33

WWW.SOSUTENZESERVIZI.IT



NUMERO VERDE
800 323 443

Divisione comunicazione

*Ideazione e progetto di Pio Pinto per SOS UTENZE & SERVIZI
su commissione di Santo Vanzanella*