

Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio
Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova



Nel 2015 Sparci compie 70 anni di vita

Cosa è successo in tutti questi anni?
Come è cambiato il modo di vivere?
Come è cambiato il mercato, il nostro lavoro, i prodotti che vendiamo, le nostre mandanti, il nostro operare? Se ci soffermiamo a pensare a cosa è successo non da 70 anni, ma solo da 25 anni a questa parte, ci rendiamo conto che i cambiamenti sono stati epocali. (leggere l'articolo a pagina 4)



SOMMARIO

- Pag. 4 Sono passati 70 anni!!
- Pag. 5 Privacy
- Pag. 6 Curriculum vitae
- Pag. 7 Vi racconto una storia
- Pag. 8 Assemblea ordinaria 2015
- Pag. 12 Vita d'agente
- Pag. 13 Agenti & Clienti
- Pag. 14 Gli acconti provvigionali
- Pag. 16 Cosa pensano le mandanti degli agenti

SPARCI NOTIZIE

Direttore Responsabile:

Davide Caropreso

Comitato di redazione:

Angelo Mondini
Donatella Franchin
Massimo Pesare

Coordinatore Editoriale:

Davide Caropreso

Progetto grafico e impaginazione:

Matteo Caropreso

Collaborano a questo numero:

Andrea Mortara
Mauro Spagnoli
Maurizio Garbero

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:

P.zza Brignole 3/7 V° piano
16122 Genova

Orario segreteria:

mattina dal Martedì al Sabato dalle ore 9 alle 12 (Lunedì chiuso)

Pomeriggio Martedì, Mercoledì, Giovedì e Venerdì dalle ore 14 alle 16

Nel pomeriggio gli incontri si effettuano solo su appuntamento

Tel. 010-5954838

Fax. 010-5848095

e-mail: info@usarci-sparci.it

sito: www.usarci-sparci.it

Autorizzazione del Tribunale di Genova N° 38/84 del 12 settembre 1984



**Se smetti di imparare
Cominci ad invecchiare**



I NOSTRI SERVIZI

Essere iscritto Usarci-Sparci significa avere al proprio fianco un'associazione in grado di consigliarti, assisterti e tutelarti con servizi professionali mirati.

CAAF - Servizio di contabilità fiscale l'unico centro specializzato di assistenza fiscale per gli agenti di commercio.

Consulenza normativa interpretazione e verifica mandati;

Assistenza e tutela legale nelle controversie con le Case Mandanti;

Consulenza Enasarco controllo dei versamenti, calcolo versamenti mancanti per la pensione; Estratto conto contributi; domanda di pensione; contributi volontari; richiesta FIRR; recupero contributi; Richiesta assegni parto, interventi sanitari; Mutui immobiliari Enasarco; Borse di studio; assegni spese funerarie; assegni per nascita; assegni per pensionati ospiti in case di riposo; Soggiorni in località termali o climatiche;

Assistenza previdenziale INPS calcolo pensione, compilazione e presentazione delle domande di pensione anzianità, e vecchiaia, invalidità, superstiti.

Calcoli indennità suppletiva di clientela, indennità meritocratica, indennità per

patto di non concorrenza, firr, indennità sostitutiva per mancato preavviso, Indennità europea.

Servizio per ottenere, dalla Camere di Commercio certificati, visure, bilanci e protesti.

Informazioni con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune. Pubblicazione bimestrale del notiziario "Sparci Notizie".

Corsi di formazione propedeutica alla certificazione "agenzia di qualità"; di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale, di informatica.

Assistenza legale in campo penale in materia di reati al codice della strada.

Consulenza informatica assistenza tecnica (anche a domicilio), formazione personalizzata, risoluzione problemi.

Consulenza assicurativa assistenza per pratiche automobilistiche.

E' IN SCADENZA LA QUOTA ASSOCIATIVA 2015

Ricordiamo gli importi delle quote da saldare:
€ 175,00 per gli agenti operanti in forma individuale
€ 175,00 per l'amministratore delle Società più
€ 30,00 per ogni socio componente la società
La quota associativa per i pensionati è di € 50,00.
Gli orari della segreteria coprono 5 mattinate della settimana:

dal martedì al sabato delle 9,00 alle 12,00

e quattro pomeriggi la settimana:

martedì, mercoledì, giovedì e venerdì dalle 14 alle 16.

Il pomeriggio, per razionalizzare i tempi, gli incontri si effettueranno, solo su appuntamento.

E' possibile provvedere al saldo della quota associativa 2014 o direttamente in segreteria Usarci-

Sparci in Piazza Brignole, 3/7

o con bonifico alla

Banca Carige Spa

filiale n°10 Via Galata Genova

Coordinate IBAN

IT 08 S 06175 0141 0000001566880

E' più facile gestire la tua agenzia.

L'Usarci-Sparci di Genova ha attivato il servizio di collegamento in diretta con il ***Registro delle Imprese della Camere di Commercio.***

Questo servizio ti permette di ottenere, attraverso la nostra segreteria, certificati, visure, bilanci e protesti di tuo interesse.

Rivolgiti ai ns. uffici, risolverai il tuo problema in un baleno.

Sono passati 70 anni!!

Cosa gli agenti di commercio hanno rappresentato e rappresentano nel contesto nazionale e nel contesto regionale

I 70 anni dell' Usarci-Sparci, rappresentano l'importanza che molti agenti, di oggi e del passato, hanno voluto dare alla nostra associazione perché hanno compreso che:

“nessuno è così capace, forte e fortunato da poter deliberatamente rinunciare ai vantaggi che solo l'azione collettiva consente”. Questo principio è oggi ancora più valido che in passato.

Ripensando al tempo trascorso sorge spontanea una domanda: “cosa è successo in tutti questi anni? Come è cambiato il modo di vivere? Come è cambiato il mercato, il nostro lavoro, i prodotti che vendiamo, le nostre mandanti, il nostro operare? Se ci soffermiamo a pensare a cosa è successo non da 70 anni, ma solo da 25 anni a questa parte, ci rendiamo conto che i cambiamenti sono stati epocali.

Questa è una occasione per ricordare ciò che la categoria degli agenti di commercio rappresenta, ed ha rappresentato, nel contesto nazionale e nel contesto regionale.

Non dobbiamo dimenticare che gli agenti di commercio garantiscono alle proprie rappresentate l'introduzione su tutto il mercato con l'acquisizione di clientela, distribuita sul territorio. Gli Agenti e rappresentanti di commercio sono stati, e sono ancor oggi, fondamentali allo sviluppo delle piccole e medie imprese e indispensabili a quelle grandi.

Il luogo, dove gli Agenti di Commercio operano, producono profitto per le aziende che rappresentano e per la crescita economica nazionale, è il mercato.

Non dobbiamo dimenticare che, senza l'opera degli Agenti di Commercio italiani il terziario avanzato non sarebbe mai esistito, la piccola impresa non avrebbe avuto uno sbocco commerciale, la grande industria non si sarebbe sviluppata e quindi il mercato, inteso come oggi lo conosciamo, non esisterebbe.

Anche in Liguria che, come tutti sappiamo rappresenta solo il 2,5% del

mercato nazionale la presenza di agenti di commercio è rilevante, infatti le Agenzie Commerciali sono quasi 10.000 con migliaia di addetti. Una categoria che produce ricchezza ma è anche una categoria che contribuisce ai consumi e quindi dell'economia del territorio

E' una categoria di professionisti che sale in auto e percorre di media 200 Km. al giorno,

Che consuma 85.000/90.000 litri tra benzina e gasolio, al giorno, che acquista, nella sola provincia di Genova, 2.300/2.500 auto nuove all'anno per un giro di affari che supera i 60.000.000 (sessanta milioni) di euro, che acquista computer, fax, stampanti, telefoni cellulari per oltre 2.000.000 (due milioni) di euro, all'anno; che fa affluire in zona personale delle mandanti che frequentano alberghi in Liguria per oltre 20.000 presenze all'anno, che consuma da 120.000 a 140.000 pasti fuori casa all'anno, che acquista polizze assicurative per circa 5 milioni di euro all'anno e movimentata merci e servizi, nella sola provincia di Genova, per un totale tra i 3,5 e i 4 miliardi di euro all'anno.

Una categoria che abbassa la testa e lavora duramente 6 giorni la settimana, non fa scioperi, magari mugugna, ma non chiede nulla.

Una categoria molto importante per la Liguria e per tutto il territorio italiano, che non può essere solo una mucca da mungere, e che paga oltre il 68% del proprio reddito tra imposte, tasse, contributi previdenziali e gabelle varie. Se l'imposizione dovesse mantenersi sui livelli attuali, gli agenti di commercio si accorgono che stanno lavorando per lo Stato, ma senza paga. Forse perché è una categoria di persone educate, forse perché è una categoria che non conosce bene i propri costi, forse perché è una categoria che spera sempre di poter migliorare e non si rende conto che sta cadendo in un “buconero”. Sta di fatto che sono in molti, già oggi, che non arrivano a fine trimestre. Sono in molti che non riev-



scono a pagare le imposte e l'INPS, sono in molti che non possono permettersi di cambiare l'auto che ha, magari, più di 200.000 Km. Ma sono in pochi, anzi pochissimi, quelli che si lamentano e che chiedono siano riviste certe posizioni, che portano la categoria all'estinzione per esaurimento. Per cultura gli agenti di commercio non sono portati a dimostrare in strada. Per egoismo gli agenti di commercio pensano a se stessi senza rendersi conto che da soli si può solo affogare. In Italia, purtroppo, solo chi grida e interrompe il traffico viene ascoltato e accontentato. Gli agenti e rappresentanti di commercio in Italia sono quasi 300.000 ma non hanno nessun peso. Per fare un solo esempio, i taxisti che sono meno di 20.000, quindici volte meno numerosi della categoria degli agenti di commercio, nessuno si azzarda a toccarli, perché non appena si annuncia un provvedimento che va contro i loro interessi l'Italia si paralizza. 20.000 persone paralizzano l'intera paese e il mondo politico fa subito retromarcia. Nel 2012, tutte le sigle sindacali che rappresentano gli agenti di commercio, hanno chiesto un incontro con il governo, non solo non sono stati ricevuti, ma non è stata data loro neppure risposta alla richiesta di incontro. I politici sanno che gli agenti di commercio non daranno fastidi e quindi non li prendono in nessuna considerazione.

Se la categoria continua ad accettare tutto questo senza reagire continuando a pagare, sopportando sacrifici personali che nessuna altra categoria immagina, ebbene allora è vero ciò che si prevede che si sarà **“condannati all'indigenza”**

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarci-sparci.it

Privacy



Gestione e trattamento dei dati

E' **importante** regolarizzare la posizione delle agenzie nel rispetto delle regole relative al trattamento dei dati di clienti, mandanti e fornitori.

Le sanzioni per chi non è in regola sono pesantissime.

E' consigliato prendere **immediato** contatto con la segreteria al 010 5954838 per maggiori informazioni.

I principali adempimenti da espletare sono:

Comunicare a clienti, mandanti, fornitori ed eventuali dipendenti, che il loro dati sono trattati dall'agenzia;

Organizzare nell' agenzia le figure ed i compiti previsti dalle

norme vigenti (anche per chi opera come ditta individuale ed in assenza di collaboratori);

Mantenere aggiornati, in relazione alle norme vigenti, i computer e le loro dotazioni (es.: antivirus, il sistema di protezione elettrica, il sistema di salvataggio dati, il sistema di identificazione, ecc.) e le scritture, usati per il trattamento dei dati;

USARCI-SPARCI ha organizzato incontri SINGOLI con un esperto del settore che, su appuntamento, è a disposizione per analizzare ogni posizione.

La consulenza è gratuita e servirà per esaminare quali sono le incombenze che competono ad ogni singola agenzia.

Le certificazioni delle ritenute

Attenzione all'anno di competenza delle provvigioni incassate

L'agenzia delle Entrate ha elaborato un nuovo modello che i sostituti di imposta dovranno rilasciare a coloro che hanno percepito nel 2014 somme e valori soggetti a ritenuta. Tale aspetto avrà dei riflessi importanti per gli agenti di commercio, **le certificazione delle ritenute andrà a considerare l'anno di competenza - di maturazione - mentre il loro versamento rimane legato al momento del pagamento delle provvigioni.**

La sezione riservata agli agenti di commercio richiede, fra gli altri dati, il totale delle somme corrisposte, l'importo non soggetto a ritenuta, le spese rimborsate, l'imponibile e le ritenute di anni precedenti, i contributi previdenziali sia a carico del sostituto che del sostituito.

Pertanto l'Agenzia delle Entrate avrà uno strumento per verificare la competenza delle provvigioni sia per gli agenti che per le società mandanti senza effettuare accessi presso la ditta.

Diventa indispensabile ai fini di una corretta compilazione della dichiarazione dei redditi, una attentissima conservazione dei nuovi modelli CU ed una indicazione precisa al proprio consulente delle provvigioni pagate nell'anno successivo a quello del periodo d'imposta in cui sono maturate e per il quale si va ad effettuare la dichiarazione dei redditi.

Curriculum vitae

All'agente di commercio il curriculum vitae non dovrebbe essere chiesto



Ci troviamo di fronte ad aziende mandanti che chiedono, in sede di trattativa per la sottoscrizione di un nuovo mandato di agenzia, il curriculum vitae dell'agente di commercio. In primis non ci si deve dimenticare che l'agente di commercio è un imprenditore, tale e quale l'azienda mandante, pertanto il curriculum vitae non dovrebbe essere richiesto. La mandante potrebbe chiedere le informazioni commer-

ciali attraverso i consueti canali come si fa con i clienti e/o i fornitori. L'agenzia per la mandante è fornitrice di un servizio ed è comprensibile che vengano richieste informazioni sull'affidabilità e professionalità di un fornitore importante come è l'agente di commercio. Ma di curriculum vitae non si deve parlare. Purtroppo molte aziende, e di solito le meno qualificate, o mandanti di certi comparti più sfortunati, chie-

dono ai potenziali agenti questo tipo di documento. Di fronte a un aut o si accetta quanto richiesto o non si è presi in considerazione. L'agente si gioca una carta importante, quindi nella sua compilazione non bisogna commettere errori. La tabella che segue è il fax-simile di un curriculum vitae, in formato europeo, il più usato e il più conciso, senz'altro il più adatto per un agente di commercio.

Curriculum Vitae	
FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE	Inserire eventuale foto
INFORMAZIONI PERSONALI	
Nome	
Indirizzo	
Telefono	
Fax	
E-mail	
Data di nascita	
ESPERIENZA PROFESSIONALE	
• Date (da - a)	
• Aziende rappresentate	
• Settore, se di altro comparto	
ISTRUZIONE E FORMAZIONE	
• titolo accademico	
• Nome e tipo di formazioni	
• Principali materie / abilità professionali	
• Qualifica conseguita	
CAPACITA' E COMPETENZE PROFESSIONALI	
<i>Acquisite nel corso della vita e della carriera</i>	
MADRELINGUA	
<i>Eventuali</i>	
ALTRE LINGUE	
• Capacità di lettura	
• Capacità di scrittura	
• Capacità di espressione orale	
CAPACITA' E COMPETENZE RELAZIONALI	
<i>Ad esempio: Vivere e lavorare con altre persone., Tenere conferenze e parlare in pubblico. Comunicare con i clienti ecc. .</i>	
CAPACITA' E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	
<i>Ad es. progetti di marketing., Bilanci</i>	

<i>di agenzia. Redazione business Plan. Gestione statistiche ecc..</i>	
CAPACITA' E COMPETENZE TECNICHE	
<i>Specifiche del settore. Capacità di utilizzare PC, Tablet ecc.</i>	
ALTRE CAPACITA' E COMPETENZE	
<i>Competenze non precedentemente indicate</i>	
PATENTE O PATENTI	
ULTERIORI INFORMAZIONI	
Eventuali ALLEGATI	

DATA _____

FIRMA _____

Se questo documento si deve proprio redigere, bisogna evitare di fare errori;

/Se desiderate allegare una foto deve essere seria e professionale, da evitare selfie e foto strampalate;

/Il curriculum non deve superare le due pagine. Se troppo corposo non verrà neppure letto.

/Ricordate che le aziende controllano i

social network, quindi i profili su LinkedIn e su Facebook devono essere coerenti.

/Indicare chiaramente le competenze logiche con quanto l'azienda richiede.

/Evitare bugie e false informazioni. Con Internet è facile sbugiardare.

/Evitare nel modo più assoluto errori grammaticali e ortografici.

/Non indicare interessi al di fuori della

professione, (ad esempio sportivi, culturali, ecc.).

In ogni caso, meglio non dare troppe informazioni della propria vita privata e professionale alle mandanti. Non si deve dimenticare mai che l'agente di commercio è un imprenditore.

D. C.



VI RACCONTO UNA STORIA

Da alcuni mesi sul nostro notiziario "Sparci Notizie" viene pubblicata "una storia" che racconta di agenti di commercio e alcuni episodi della loro vita. Questa iniziativa ha avuto successo e desideriamo continuare, in tutti i prossimi numeri, a pubblicare "una storia" che racconta di agenti di commercio.

Il successo è da ricercare nel fatto che quello che viene raccontato coinvolge un po' tutti gli agenti di commercio. Sono episodi che in qualche modo abbiamo tutti vissuto. E' un esplosione delle nostre attività.

Chi ha da raccontarsi o raccontare episodi significativi, della propria vita lavorativa, è pregato inviare una e-mail al seguente indirizzo:

redazione.sparcinotizie@usarciliguria.it

esprimendo il desiderio di essere intervistato.

Le interviste, con foto, saranno pubblicate sui prossimi numeri di Sparci Notizie.

Assemblea Ordinaria 2015 del 28/02/2014

Estratto verbale

Oggi 28/02/2014

alle ore 09:30 in Genova presso l'Hotel Best Western Premier CHC Airport Via Albareto 15 Genova Sestri Ponente, si è tenuta l'assemblea ordinaria dei soci come deliberato dal Consiglio Direttivo dell'Usarci-Sparci, indetta con regolare avviso spedito "per posta prioritaria" e/o a mezzo e-mail a tutti i soci effettivi.

E' presente il Presidente Nazionale Usarci Umberto Mirizzi

ORDINE DEL GIORNO

Benvenuto del Presidente ai partecipanti, presentazione degli ospiti, breve relazione del realizzato 2014 e i programmi 2015 – Festeggiamenti 70° anniversario Usarci-Sparci.

- Nomina del presidente e del segretario dell'Assemblea;
- Relazione del Tesoriere e approvazione dei bilanci (si rammenta, che i bilanci sono a disposizione e consultabili dai soci e aventi diritto, dal 25 Gennaio 2015, presso la sede sociale).
- L'esperto Enasarco illustrerà l'importanza di avere la propria posizione Enasarco aggiornata.
- Presentazione nuovo sito WEB usarciliguria.it
- Il Dott. Rodolfo Gillana intratterrà su: "spesometro 2015"
- L'Avv. Andrea Mortara farà il resoconto delle attività di consulenza legale del sindacato e attività giudiziale a favore degli associati.
- L'Avv. Federico Repetti interverrà sui nuovi Accordi Economici Collettivi (AEC) settore industria
- L'Avv. Lara Steccone interverrà sull'orientamento del Tribunale di Genova relativamente all'art.1751 del Codice Civile
- Consegna "Certificato di appartenenza Usarci-Sparci" ai nuovi associati che si sono iscritti nel corso del 2014 - 2015
- Varie ed eventuali e proposte degli intervenuti su iniziative di carattere sindacale da intraprendere
- Al termine viene offerto un lunch a tutti i partecipanti.

Lo Studio Baroni - pratiche auto e assicurazioni - Via A. Cecchi, 41r Genova ha sponsorizzato la manifestazione

SVOLGIMENTO DELL'ASSEMBLEA

Il Presidente Nazionale Umberto Mirizzi relaziona circa le iniziative della Federazione ed esprime alcune considerazioni sulla Fondazione Enasarco che afferma, come stabilisce la legge, abbia una sopravvivenza garantita di almeno 50 anni e risponde ad alcuni associati che hanno fatto domande circa la solvibilità dell'Ente.

Il Presidente Davide Caropreso da il benvenuto ai partecipanti e coglie l'occasione per relazionare circa l'importanza della categoria degli agenti di commercio nell'ambito nazionale e locale. Lamenta però la poca attenzione che le istituzioni danno agli agenti di commercio che sono tartassati da imposte e tasse esageratamente pesanti e che rischiano di comprometterne le attività.

E' presente all'assemblea il Dott. Stefano Balleari Vice Presidente del Consiglio Comunale di Genova che interviene assicurando il suo interessamento affinché venga affrontato, almeno a livello comunale, lo spinoso argomento del parcheggio a pagamento, delle auto degli agenti di commercio

Il Sig. Stefano Baroni, titolare dello Studio Baroni, sponsor della manifestazione, prende la parola e illustra alla platea i servizi che la sua organizzazione è in grado di offrire agli agenti di commercio. Dall'assistenza per quanto riguarda tutte le pratiche automobilistiche (rinnovo patente con visita medica anche presso la nostra sede, passaggi di proprietà, collaudi, recupero punti patente ecc.) alla possibilità di ottenere polizza assicurativa a condizioni estremamente favorevoli.

Vengono nominati, dall'assemblea, Presidente dell'Assemblea il sig. Mauro Spagnoli, segretario il sig. Clelio Vellosi

Il Tesoriere Angelo Mondini relaziona sulle singole voci di bilancio, dando lettura della relazione di accompagnamento al bilancio. L'assemblea approva all'unanimità, sia il bilancio consultivo che quello preventivo.

Giuseppe Gasparri intrattiene sull'importanza, per la futura pensione, di controllare la propria posizione contributiva presso la Fondazione Enasarco.

Marco Parodi laureando in informatica che ha svolto un tirocinio di tre mesi presso la nostra associazione, realizzando il nuovo sito www.usarciliguria.it ha illustrato le peculiarità di questo importante strumento, che è una importante fonte di notizie per la categoria degli agenti di commercio,

Il previsto intervento del Dott. Gillana relativamente allo "Spesometro" non si è svolto per l'assenza del relatore, per motivi di indisposizione.

L'Avv. Andrea Mortara ha fatto il resoconto delle attività di consulenza legale del sindacato e attività giudiziale a favore degli associati, indicando numeri e percentuali molto interessanti.

L'Avv. Lara Steccone, con una relazione chiara e dettagliata ha informato sull'orientamento del Tribunale di Genova relativamente all'art.1751 del Codice Civile

L'Avv. Federico Repetti ha illustrato le peculiarità dei nuovi Accordi Economici Collettivi (AEC) settore industria

Al termine sono stati consegnati "Certificato di appartenenza Usarci-Sparci" ai nuovi associati che si sono iscritti nel corso del 2014 - 2015

Al termine è offerto un lunch a tutti i partecipanti.

Il Segretario
CLELIO VELLOSI

Il Presidente di Seduta
MAURO SPAGNOLI



Sportello



aperto tutti i giovedì

Per essere sempre più vicini degli agenti di commercio che chiedono interventi sulla loro posizione contributiva Enasarco, è stato istituito nei nostri uffici di piazza Brignole, 3/7 – Genova, lo

“Sportello Enasarco” in funzione il **giovedì** dalle ore 9,00 alle ore 12,00.

Un esperto sarà a disposizione per espletare tutte le pratiche relative alle varie problematiche che si possono incontrare con il nostro Ente previdenziale.

Gli incontri si svolgeranno **solo ed esclusivamente** per appuntamento chiamando la segreteria Usarci-Sparci al 010 595 48 38.

Sportello



E' stato sottoscritto uno stretto accordo di collaborazione con un patronato che assicura alla nostra associazione servizi di eccellenza per tutto ciò che compete all'INPS.

Tutti i mercoledì pomeriggio, presso la ns. sede, su appuntamento, sarà presente un consulente che potrà affrontare tutte le problematiche relative a:

Tutti i tipi di pensione: Invalidità, Vecchiaia, Anzianità, Superstiti.

Rilascio immediato del modello CUD (non più fornito dall'INPS)

Verifica importo della pensione in pagamento e conseguente domanda di ricostituzione e supplemento

Verifica posizione contributiva, conteggio pensione, calcolo della decorrenza

Invalidità Civile, Handicap e Indennità d'accompagnamento

Consulenza su Modelli ISEE e RED

Tutti i servizi erogati sono gratuiti

Maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838

FENYCI COOPERATIVA AUTO

Agenti di commercio uniti per l'acquisto delle auto

L'obiettivo della Fenyci Cooperativa Auto è fornire un tangibile aiuto agli agenti di commercio ad avere sempre a disposizione un'auto affidabile e sicura. Con le migliori formule di acquisto, noleggio a lungo termine e leasing, gli agenti potranno sostituire l'auto di 3-4 anni di vita con una nuova a condizioni estremamente interessanti

Cosa serve per iscriviti alla cooperativa.

Se sei Agente di commercio puoi diventare socio versando, una tantum, la **quota sociale di 50 euro**, vitalizia e trasmissibile agli eredi. Una volta diventato socio potrai acquistare con la Cooperativa non più di un'automobile ogni anno. Per farlo dovrai richiedere il voucher d'acquisto, che ti garantisca la scontistica riservata ai soci. Il voucher è utilizzabile per l'acquisto di una sola auto e costa 30 euro IVA inclusa.



Per iscriverti alla Cooperativa potrai inviare via fax – al numero: 011591493 – oppure via mail – all'indirizzo cooperativa@fenyci.it – la scheda di richiesta di iscrizione. Più siamo e più risparmiamo, in pratica più è alto il numero di iscritti e più si potranno ottenere sconti sull'acquisto o sul noleggio

Potrai anche utilizzare un sistema on line progettato ad hoc e disponibile sul sito. Sul portale della Cooperativa auto potrai consultare liberamente le automobili disponibili, le formule d'acquisto e l'intera gamma dei servizi proposti. Saranno continuamente aggiornate offerte e scontistiche e sarà disponibile un'area riservata alle occasioni.

**LA COOPERATIVA FENYCI È
PATROCINATA DALL'USARCI**



il sito

www.usarciliguria.it

è in perfetta efficienza ed è costantemente aggiornato.

Lo scopo era quello di creare uno strumento di lavoro, di informazione e consultazione per gli agenti di commercio.

Crediamo di esserci riusciti.

Inserite l'indirizzo del sito nei preferiti e consultatelo abitualmente, sarete aggiornati ed informati su quanto interessa alla categoria.

Vita da agente

Questa nuova “storia” ci porta nel mondo del vino e dei liquori

Con questa nuova “storia” della vita di un agente di commercio sono entrato nel mondo del vino e dei liquori. Comparto che io pensavo fosse in crisi ma che invece, mi viene raccontato, in evoluzione per nuovi sistemi distributivi che hanno, nei fatti, evitato che il comparto cadesse in una depressione peggiore di quanto sia avvenuto realmente.

Ho incontrato l'amico Carlo Curti, che conosco da circa 15 anni, qualche giorno fa in segreteria del Sindacato e chiacchierando sono venuto a scoprire interessanti visioni di come sono cambiate tante cose in questi ultimi tempi. In un comparto che pensavo statico, si sono evidenziati forti cambiamenti. E' cambiata la distribuzione, i prodotti e la clientela. Quello che poteva sembrare consolidato, come “il cliente e “il prodotto” si è modificato profondamente. La vendita dei vini ai ristoranti ha subito una forte contrazione nei consumi, dovuta anche al codice della strada che prevede pesanti ripercussioni contro chi si mette alla guida con un tasso alcolemico sopra il consentito. Certi tipi di liquori sono spariti perché il gusto del consumatore è cambiato; il vermut, gli amari, ad esempio, sono consumati molto raramente. Certe abitudini come l'acquisto della damigiana per poi imbottigliare in proprio è quasi solo un ricordo. In compenso sono rinati certi sistemi distributivi che sembravano un retaggio del passato, come la vendita del vino sfuso. Se il consumo nei ristoranti è calato sensibilmente, è invece ripreso il consumo a casa, quindi il bilancio, in qualche modo riesce a reggere. E' evidente che i fatturati che si facevano 20 o 30 anni fa sono solo un bel ricordo. Però se le abitudini sono cambiate, pur essendo diminuito il

consumo pro capite, si è creato una nuova abitudine che è momento di socializzazione nel trovarsi, riuniti per l'aperitivo. Carlo, profondo conoscitore del mercato si rammarica che ormai diventa difficile, con i clienti parlare di prodotto, di confrontarsi su come si abbinano certi tipi di vino con certi alimenti o di come sarebbe meglio organizzare la cantina, perché la maggior parte del tempo che trascorre presso i clienti, è dedicato agli incassi. Gli insoliti hanno raggiunto livelli inimmaginabili, quindi non si riesce più a svolgere il lavoro come si dovrebbe. Tutto questo non scoraggia Carlo che dimostra grande entusiasmo, nonostante le oggettive difficoltà che deve affrontare. Il nostro incontro è stato anche l'occasione per ripercorrere la sua carriera da venditore. Dopo il diploma il papà di Carlo aveva il desiderio che trovasse un posto fisso, possibilmente in banca. Carlo era invece uno spirito libero e dietro una scrivania non ambiva andare. Prima di entrare nel mondo della vendita ha svolto molti lavori, anche il casellante per autostrade, ma fino a 26 anni non aveva ancora deciso cosa fare da grande. Fu un suo amico barista che lo informò che un'importante azienda dell'astigiano cercava un rappresentante giovane e senza esperienza da inserire nell'organico, visto che il vecchio rappresentate stava andando in pensione. L'azienda cercava un giovane da formare e Carlo fu scelto tra molti candidati. Furono quasi 20 anni di successi che permisero a Carlo di



Carlo Curti

entrare a pieno titolo nel mondo dei vini e dei liquori. Come tutto finisce anche il rapporto con questa importante mandante finì, perché non più in linea con i prodotti che il mercato chiedeva. Poi vennero altri importati brand che permisero a Carlo di riprendersi dopo la perdita della sua prima mandante. Oggi, con le attuali mandanti, mantiene la sua presenza nel mercato ligure faticando, ma con la grinta che lo contraddistingue, e non mollando mai. Il futuro non si presenta agevole, ma con la consapevolezza di conoscere intimamente il mercato, i gusti della clientela e le modificazioni in atto continuerà, con serietà e perseveranza nella sua attività per molto tempo ancora.

D. C.

Agenti & Clienti

La soddisfazione dei clienti

La soddisfazione del cliente è un obiettivo che deve essere perseguito con sempre maggiore attenzione. I clienti sono bersagliati in mille modi e la fidelizzazione si raggiunge solo se la soddisfazione per il prodotto, l'azienda e per l'agente di commercio è completa e le aspettative sono esaudite

In passato è stata fatta un'indagine presso quattro responsabili degli acquisti di aziende distributrici di quattro settori diversi, circa le aspettative dei clienti nei confronti degli agenti di commercio. A distanza di quattro anni abbiamo rivolto le stesse dieci domande a 5 responsabili degli acquisti di 5 aziende distributrici in vari comparti e ci è sembrato che poco sia cambiato in questo lasso di tempo

Le aspettative dei cliente nei confronti degli agenti non sembrano soddisfatte a pieno.

Abbiamo rivolto ai responsabili degli acquisti di aziende distributrici di settori diversi queste 10 domande:

1. quanti sono gli agenti di commercio che hanno con la sua azienda rapporti costanti e continuativi?
2. Un nuovo agente cosa deve dimostrare per essere accettato come fornitore, a parte la qualità dei prodotti offerti?
3. Quale il servizio più importante che chiede alle agenzie?
4. La sua azienda è più fedele all'agente o alla ditta rappresentata?
5. Le informazioni che riceve dalle agenzie, in linea di massima, le ritiene tempestive, opportune, o inutili perché tardive?
6. La conoscenza dei prodotti, da parte dell'agente è per Lei importante?
7. L'affidabilità è una delle caratteristiche che distinguono gli agenti con i quali ha maggiori rapporti?
8. Il post vendita è fattore importante nel rapporto con le agenzie sue

fornitrici?

9. Quali sono gli errori più grossolani che gli agenti commettono nei rapporti con la Sua azienda

Quali sono le caratteristiche operative che lei apprezza di più in una agenzia?

La sintesi delle risposte dei clienti è stata:

1. il numero di agenti che hanno rapporti continuativi con le aziende è sempre in diminuzione, vuoi per la scelta di ridurre al minimo il numero di fornitori, vuoi per il fatto che le aziende desiderano avere rapporti solo con interlocutori affidabili.
2. A un nuovo agente i clienti chiedono che rappresenti una mandante di spicco, in seconda battuta vorranno coerenza, chiarezza, disponibilità, capacità nel risolvere i problemi.
3. Il servizio più richiesto alle agenzie è la precisione e la serietà nei rapporti.
4. Il cliente in linea di massima, se ha rapporti intensi con l'agenzia è fedele a questa, piuttosto che alla mandante, ad esclusione dei marchi leader che hanno la preferenza sull'agente.
5. A questa domanda gli interpellati hanno risposto che le informazioni ricevute dagli agenti, con i quali sono in rapporti, di solito sono tardive o inutili.
6. Alla sesta domanda circa la conoscenza dei prodotti, che i clienti considerano fondamentale, viene aggiunto che pochi sono gli agenti con le competenze specifiche relative ai prodotti venduti.
7. L'affidabilità è una caratteristica che deve avere l'agente perché nel rapporto commerciale è determinante sapere di potersi fidare dell'interlocutore.
8. Il post-vendita è decisivo ma non sempre le agenzie sono sensibili a questo importante servizio.



9. L'elenco degli errori commessi dagli agenti sarebbe lungo, però le manchevolezze più rilevanti sono da cercarsi nelle "promesse non mantenute", nell'incapacità di risolvere i problemi derivanti da errori e/o mancanze, nella scarsa considerazione che viene data al post-vendita.

L'ultima domanda è forse quella che ha messo in evidenza le maggiori manchevolezze delle agenzie, infatti i clienti concordano che le caratteristiche operative dell'agenzia si possono sintetizzare in una sola parola "organizzazione", ma pochi sono gli agenti organizzati e strutturati e si possono vedere le conseguenze nella mancanza di precisione nella trasmissione negli ordini, nella irreperibilità, nella gestione delle controversie, nella pochezza nei collegamenti con le case mandanti.

Come già detto le risultanze sono simili a quelle di 4 anni fa. Ciò dimostra che la maggior parte degli agenti non ha ancora dato importanza alla formazione e continua ad operare con le vecchie logiche. Ciò che è cambiato è l'atteggiamento dei clienti, se quattro anni fa la clientela poteva dimostrare una certa benevolenza e tolleranza di fronte ad alcune mancanze degli agenti, oggi non è più perdonato nulla. Con le difficoltà di mercato con la crisi incombente, la clientela deve affrontare problematiche che la impegnano su tutti i fronti. Anche volendo non può più tollerare la poca professionalità, che è vista con fastidio. Non sono più perdonate manchevolezze o approssimazione. L'agente che non dimostra professionalità, alla prima occasione sarà sostituito da un concorrente.

Ogni agente dovrebbe fermarsi e farsi degli intensi e oggettivi esami di coscienza e auto-valutare la propria agenzia. Se questo non sarà fatto non si dovrà stupire se sempre più clienti preferiranno i concorrenti.

D. C.

Gli acconti provvigionali

Il conguaglio a debito dell'agente

Ormai è una figura diffusa nella pratica il riconoscimento da parte delle mandanti ai propri agenti di acconti e/o anticipi provvigionali a cadenza mensile.

La questione peraltro è “all’ordine del giorno” in quanto – specialmente negli ultimi tempi – l’erogazione degli acconti è divenuta uno dei maggiori motivi di contenzioso promosso dalle mandanti nei confronti degli agenti.

Senza voler sempre “criminalizzare” le aziende mandanti, occorre onestamente affermare che, in alcuni casi, l’acconto provvigionale viene effettivamente concesso al fine di “aiutare” l’agente nella fase iniziale del mandato o in zone non particolarmente produttive.

In molti casi però la realtà dei fatti non è proprio questa e conseguentemente l’acconto provvigionale diventa un arma molto forte in mano alle aziende.

Occorre, in tal senso, fare una grande attenzione alla terminologia con cui – in sede contrattuale - viene riconosciuto l’acconto o anticipo provvigionale.

Laddove lo stesso è espressamente qualificato come “fisso minimo garantito”, l’agente può dormire sonni tranquilli.

Quanto erogato, infatti, non è soggetto a conguagli a debito nel caso l’agente produca affari in misura inferiore a quanto percepito a titolo, appunto, di “fisso minimo garantito”.

In tutti gli altri casi, invece, l’acconto è sempre soggetto a conguaglio, sia che l’agente si trovi in situazioni di “credito” sia che si trovi in situazioni di “debito”.

Più precisamente, l’agente sarà costretto a restituire alla propria mandante le somme in eccedenza, o meglio, la differenza tra quanto percepito e quanto effettivamente maturato. Il rischio in alcuni casi è enorme. Ho esperienza di agenti che si sono tro-

vati a dover restituire somme davvero notevoli alle proprie ex case mandanti perdendo, di fatto, la possibilità di percepire le proprie indennità di fine rapporto, che si sono andate a “compensare” con i debiti provvigionali maturati.

Altri agenti si sono trovati poi “ostaggio” di mandanti dalle quali non ci si poteva “liberare” stante il debito maturato.

La “strategia” utilizzata dalle aziende, infatti, in molti casi è la seguente: erogare acconti provvigionali “importanti” per tutta la durata del rapporto tanto da “accumulare” un ingente credito provvigionale nei confronti del proprio agente, per poi risolvere il apporto (magari in tronco senza preavviso). Alla legittima richiesta di vedersi riconosciute le indennità di fine rapporto, l’azienda risponde...presentando il conto e, quindi, compensando quanto dovuto a titolo di indennità con il proprio “credito maturato per differenze provvigionali”.

Occorre dunque fare una grande attenzione. Nel corso del mandato verificate sempre molto attentamente la Vostra situazione provvigionale specie in un momento di contrazione come quello attuale in cui si vende poco e, conseguentemente, si “produce” altrettanto poco. Peraltro nell’esperienza giurisprudenziale mi sono imbattuto in aziende che non si sono fatte grandi problemi a presentare ingiunzioni in Tribunale contro i propri ex agenti. Questo strumento infatti, recentemente ha avuto ampio spazio anche in considerazione del fatto che, alcuni Tribunali, emettono provvedimenti “immediatamente esecutivi” e, quindi, molto pericolosi per chi si deve difendere davanti al Giudice in quanto consentono ad un creditore veloce ed agguerrito di attaccare esecutivamente i beni del debitore a volte addirittura prima che questi possa presentare in Tribunale le proprie ragioni o controdeduzioni.



Venendo, poi, a questioni di “stretto diritto”, pare interessante evidenziare una teoria per la quale il riconoscimento del “fisso minimo garantito” non sarebbe legittima in un rapporto di agenzia, in quanto si snaturerebbe la caratteristica principale di questa tipologia di rapporto, ovvero il pagamento effettuato mediante pagamento “a provvigione”.

Detta radicale presa di posizione (confermata da pronunce di Cassazione) si fonda sul fatto che, riconoscendo un importo fisso non commisurato alla misura o quantità degli affari promossi verrebbe, altresì meno, il rischio di impresa che contraddistingue l’attività dell’agente di commercio.

Questa tesi non convince del tutto lo scrivente anche per due serie di motivazioni.

In primo luogo, perché la normativa comunitaria (cui il nostro sistema si deve adeguare) non preclude la possibilità di riconoscere una forma di retribuzione “fissa” nei rapporti di agenzia ed in secondo luogo perché la suddetta “prassi” è talmente radicata da aver reso questo sistema largamente utilizzato e, di fatto, “riconosciuto legittimo” da tutti gli operatori del settore.

Avv. Andrea Mortara
studio@studiolegalemortara.it
Centro Giuridico Nazionale Usarci

Nuovi indirizzi e-mail

La nostra Associazione ha cambiato gli indirizzi e-mail. Qui di seguito sono elencati i nuovi Indirizzi a cui potete inviare le Vostre istanze:

segreteria@usarciliguria.it

presidenza@usarciliguria.it

segretario@usarciliguria.it

vicepresidente@usarciliguria.it

redazione.sparcinotizie@usarciliguria.it

avvocato@usarciliguria.it

caaf.genova@usarciliguria.it

Chi è interessato è pregato di prendere buona nota di quanto sopra e di utilizzare, d'ora in poi, gli indirizzi indicati.

Il tuo **indirizzo di posta elettronica** e il tuo **numero di telefono cellulare** ci permetteranno di comunicare direttamente con te.

In caso di cambiamenti
mantienici sempre aggiornati!

Cosa pensano le mandanti degli agenti

Interessi

Quel che una mandante ha detto ad un agente che non aveva fatto i propri interessi

Mi è stato raccontato che un industriale emiliano, disse a un agente, che aveva garantito di persona il debito di un cliente moroso e aveva, poi, pagato di tasca propria il debito di questo cliente:

”Tu hai dimostrato, pagando il debito del cliente, che non meritava fiducia, che non sei capace di gestire la tua agenzia e non sai fare i tuoi interessi.”

”Devo pensare”, aggiunse l’industriale mandante, “che se non sei capace di gestire bene i tuoi affari, non sei neppure capace di gestire i miei”.

Dopo qualche giorno arrivò la disdetta al mandato.

Questo accadde qualche tempo fa ad un collega del comparto delle piastrelle, che sostenne a spada tratta un cliente insolvente, ma che lui considerava ancora degno di fiducia, sbagliando clamorosamente la valutazione, nonostante la mandante avesse più volte fatto osservare che, sia le informazioni commerciali che l’atteggiamento del cliente, non facevano pensare bene.

Purtroppo la conoscenza del cliente e una certa forma di confidenza, in

alcuni casi, non permettono di fare obiettive valutazioni delle situazioni e coinvolgono l’agente in certe posizioni che possono rivelarsi pericolose.

La professionalità deve insegnare che amicizia, conoscenza, o confidenza non possono condizionare i rapporti commerciali, che devono essere sempre spersonalizzati e analizzati con attenzione a prescindere da qualsiasi coinvolgimento di tipo amicale.

D. C.



I SERVIZI CAAF **USARCI**

E' sempre più difficile orientarsi tra le normative fiscali e tributarie. Affidarsi al CAAF-Usarci, l'unico centro specializzato di assistenza fiscale per gli agenti di commercio, garantisce i servizi essenziali per le agenzie commerciali.

Contabilità

Ordinaria e semplificata;

Gestione

Ditte individuali, S.n.c., S.a.s. S.r.l.

Rilevazioni delle ritenute secondo le competenze;

Dichiarazioni IVA

Dichiarazione dei redditi

Spesometro

Conteggio versamenti INPS

Conteggio IMU/TASI

Modello 770

Contenzioso tributario

Prima consulenza gratuita;
Gestione di tutti gli strumenti deflattivi del contenzioso tributario:

accertamento con adesione, Acquiescenza, Autotutela ecc.

Gestione del contraddittorio; assistenza in caso di verifica da parte dell'Agenzia delle Entrate o delle Guardia di Finanza.

Contenzioso in Commissione Tributaria Provinciale, Regionale e in Cassazione.

Consulenza Bancaria

Calcolo interessi