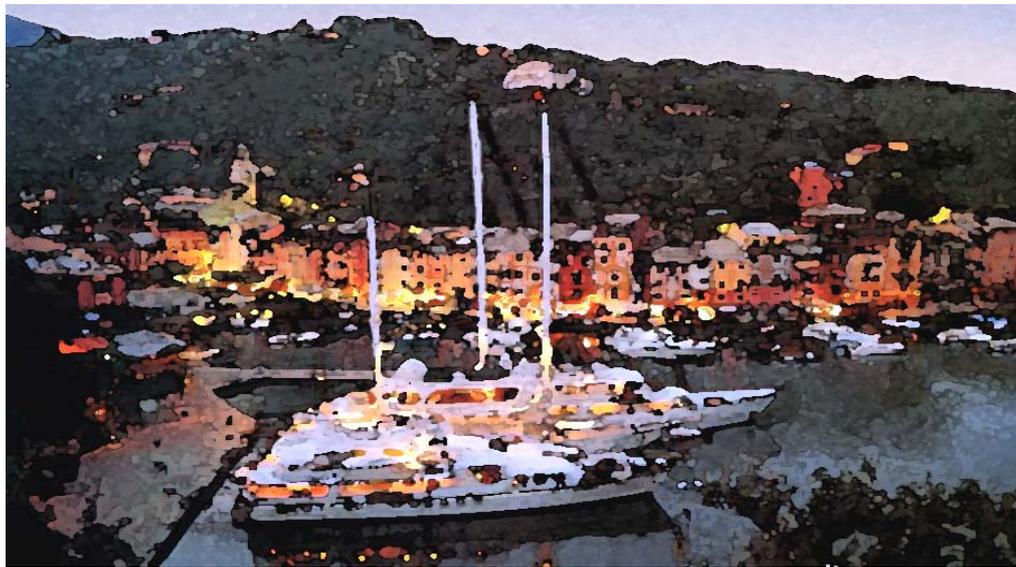


# Sparci Notizie

## Agenti e Rappresentanti di commercio



### Si conclude il mandato del consiglio in carica Bilancio di quattro anni di lavoro

Con la prossima Assemblea dei Soci, che sarà elettiva, avrà termine il mandato dell'attuale Consiglio Direttivo in carica. Mi sembra doveroso fare il punto su quanto si è fatto. Prima mi sia consentito un sincero ringraziamento a tutti i componenti del Consiglio e a tutti coloro che hanno prestato la loro opera, il loro impegno ed il loro tempo alla causa del Sindacato. Voglio ricordare che solo un Sindacato unito e convinto delle proprie potenzialità, quale è il nostro, può raggiungere obiettivi importanti per tutta la categoria. Obiettivi che mirano al miglioramento delle condizioni di lavoro e di vita in generale degli Agenti di Commercio.

Quando questo Consiglio ha assunto le redini del Sindacato, si è reso immediatamente conto che il lavoro da fare era veramente molto. Probabilmente, analizzando la situazione

(segue a pag. 10)

Edizione speciale  
Assemblea  
30 gennaio 2006

### In questo numero

**pag. 1 La parola al presidente**

Si conclude il mandato del consiglio in carica

**pag. 3 Convocazione Assemblea**

**pag. 4, 5 e 6 Il notiziario**

Azienda+Prodotto+Agente di commercio = Vendita

Il Presidente Enasarco querela Federagenti

Il declino dell'Italia

Abbiamo il "Tutor"

**pag. 7 Previdenza**

Contribuzione Enasarco

**pag. 9 Contrattuale**

Il Monomandato

Indennità suppletiva di clientela

**pag. 11 Formazione**

Tax planning

**pag. 12 e 13 Fiscalità**

Fattura ricevuta scontrino

Detrazione IVA sui pedaggi autostradali

Scadenziario fiscale per il 2006

**pag. 14 Notiziario locale**

Sessant'anni di Sparci Genova

Aree blu genovesi

**pag. 15 I servizi**

I servizi Usarci Sparci

Consulenza Enasarco

**pag. 17, 18 Le rubriche**

Spulciando in libreria

La nostra storia: quarta puntata

Due monovolume a confronto:

Touran e Sharan

Notiziario del Sindacato  
Usarci - Sparci - Genova

## **FONDO PENSIONE COMPLEMENTARE AGENTI DI COMMERCIO**

La previdenza integrativa sta muovendo passi da gigante. Questi ultimi anni hanno visto una radicale modifica delle regole fiscali che regolamentano gli strumenti specifici per la previdenza complementare. Anche il governo in questi ultimi mesi sta portando a termine il riordino dalla TFR per la categoria dei dipendenti, per destinarla ai fondi pensione.

Oggi, ogni Agente di commercio, può affrontare l'argomento

### **FONDO INTEGRATIVO PENSIONISTICO (FIP)**

con innumerevoli vantaggi:

*Deduzione fiscale fino al 12% dell'imponibile con un massimo di 5.164,00 (con un risparmio di tasse fino a circa 2.200,00);*

*Agevolazione cumulabile con piani di risparmio in corso a cui viene applicata la detrazione fiscale del 19%;*

*Possibilità di ritiro del capitale a scadenza fino ad un massimo del 50%;*

*Versamenti variabili flessibili per tutta la durata.*

*Possibilità di richiesta di anticipi di capitale per l'acquisto della prima casa o per gravi motivi di salute.*

*Copertura in caso di morte su tutti i versamenti a tutela dei beneficiari;*

*Pensione di invalidità su infortuni gravi.*

Il nostro consulente assicurativo Sig Stefano Sandrelli potrà, inoltre, illustrarVi come ottenere lo sconto del 20% sulla responsabilità Civile Auto, il 30% su furto incendio, atti vandalici ed eventi atmosferici, e come cautelarsi in caso di sospensione della patente di guida.

**Per ogni chiarimento presso la nostra sede o al vostro domicilio su appuntamento.**

**Tel. 010/594110-593603-561351 E-mail:ag2922@axa-agenzie.it**

## **CONVOCAZIONE ASSEMBLEA ORDINARIA 2006**

L'Usarci-Sparci di Genova ha il piacere di invitarvi all'Assemblea annuale ordinaria dei soci che si terrà Lunedì 30 Gennaio 2006 in Genova Palazzo del Governo Provincia di Genova, presso la sala del Consiglio, Largo Lanfranco 1, alle ore 12,30 in prima convocazione e alle ore 14,30 in seconda convocazione.

**L'assemblea 2006 è anche elettiva, avendo, il Consiglio direttivo attualmente in carica, esaurito il mandato.**

### **L'ordine del giorno è il seguente:**

Saluto del Presidente ai partecipanti

Nomina del Presidente e del segretario dell'assemblea

Relazione del tesoriere e approvazione del bilancio consuntivo 2005 e preventivo 2006

Nomina della commissione elettorale

Apertura delle candidature per il rinnovo degli organi

ENASARCO: gestione del patrimonio immobiliare e nuovo Statuto

*(intervento del Direttore Generale dell'Enasarco C.A. Maggi.)*

Proposta di Legge per il Comparto dell'intermediazione - certificazione obbligatoria –

*(intervento del Segretario Nazionale Usarci A. Marzolla)*

Relazioni dei candidati

Chiusura delle candidature per il rinnovo degli organi

Votazione

Rinnovo Accordi Economici Collettivi - la piattaforma proposta dall'Usarci, stato delle trattative.

*(intervento del Presidente della Commissione AEC usarci G. Di Pietro.)*

Convenzioni tra Comune di Genova, AMI e Usarci-Sparci per la sosta nelle aree blu.

Varie ed eventuali

Relazione del Presidente dell'assemblea sull'esito delle votazioni.

N.B. copia del bilancio consuntivo 2005 e copia del bilancio preventivo 2006, sono visibili presso la sede Usarci-Sparci di Genova, negli orari di ufficio fino alle ore 13,00 del 28 Gennaio 2006.

## Gli auguri di Natale pieni di ottimismo

Credo sia giusto divulgare gli auguri di Natale che mi sono stati inviati da un mio collega e caro amico. Desidero che il testo così pieno di entusiasmante ottimismo sia letto perché se ne possano trarre spunti di riflessione.

Davide Caropreso

**A**  
**chi**  
**ama**  
**dormire**  
**ma si sveglia**  
**sempre di buon**  
**umore, a chi saluta**  
**ancora con un bacio, a**  
**chi lavora molto e si diverte di**  
**più, a chi va in fretta in auto ma**  
**non suona ai semafori, a chi arriva**  
**in ritardo ma non cerca scuse, a chi spegne**  
**la televisione per fare due chiacchiere, a chi è**  
**felice il doppio quando fa a metà, a chi si alza presto**  
**per aiutare un amico, a chi ha l'entusiasmo di un bambino**  
**e pensieri da uomo, a chi vede nero solo quando è buio**  
**a chi non aspetta Natale**  
**per essere**  
**migliore**

## Buon Natale

**AZIENDA+PRODOTTO+AGENTE DI COMMERCIO = VENDITA**  
 L'equazione che le case mandanti non conoscono o non vogliono conoscere

**L'**equazione Azienda più prodotto più agente di commercio uguale vendita è ormai universalmente risaputa. Almeno credevo. Fino a poco tempo fa pensavo che le aziende avessero, nella maggior parte dei casi, finalmente capito che la rete di vendita per ottenere i risultati auspicati ha necessità di essere supportata da una buona organizzazione aziendale e da un prodotto di qualità. Cosa significa buona organizzazione

aziendale e qualità del prodotto; non può essere definito in quattro parole ma implica tante e complesse componenti che vanno da una sana gestione amministrativa a una seria volontà di motivare la rete di vendita con compensi soddisfacenti, a una buona politica di marketing a una politica del prezzo che abbia un giusto rapporto con la qualità.

Qualche settimana fa su Economy un articolo sul futuro degli assetti societari della Fiat esordisce:

*“Obiettivo numero uno: dare finalmente una sveglia alle rete commerciale, non solo in Italia.*

*Sono queste le parole d'ordine strategiche con cui l'amministratore delegato della Fiat guarda al futuro prossimo dell'azienda.”*

Non finisce qui l'addebito delle responsabilità alla rete di vendita perché la conclusione dell'articolo si esprime in questi termini:



*“...Se ora davvero Marchionne riuscirà a risvegliare la rete commerciale, addormentata da sempre”, conclude uno dei top manager del Lingotto “avrà veramente fatto il miracolo. Quello della rete fiacca resta un nodo difficile da sciogliere: forse è la vera chiave di volta per un successo duraturo”.*

Come agente di commercio mi sento offeso ed indignato per certe affermazioni. Come professionista della vendita mi convinco sempre più della pochezza di molte, moltissime aziende italiane nei confronti di tutto ciò che è marketing. Ho già avuto modo di affermare da queste pagine come l'organizzazione commerciale più abile e agguerrita non potrà mai, solo con le sue forze modificare le tendenze del mercato o modificare situazioni di macro economia e ribadisco fortemente questo principio.

Purtroppo devo constatare che anche ai massimi livelli industriali si pensa che la rete commerciale possa fare i miracoli.

Esaminiamo nel dettaglio le affermazioni sopra riportate:

*“dare finalmente un sveglia alla rete commerciale”* Il Sig. Marchionne che è lautamente stipendiato evidentemente non sa che la rete commerciale se dorme non guadagna e se non guadagna non è in grado di gestire il quotidiano.

Forse il Sig. Marchionne crede che gli uomini di vendita siano tutti ricchi di famiglia e possano dormire per essere svegliati da lui?

*Se ora davvero Marchionne riuscirà a risvegliare la rete commerciale, addormentata da sempre”, “avrà veramente fatto il miracolo.*

Quel *“top manager del Lingotto”* che auspica questa svegliata ma che però reputa quasi un miracolo io nella mia agenzia non assumerei neppure per lavare per terra.

Se la più grande industria privata italiana ha dei manager che auspicano i miracoli per rimettere in moto le reti di vendita vuol dire che siamo proprio caduti in basso.

Come quasi tutti gli agenti italiani ho avuto la sventura di rappresentare aziende che fino a qualche tempo fa erano tra le prime della classe ma nel volgere di pochi anni sono precipitate nel baratro della nullità aziendale. Ho rappresentato un'azienda italiana produttrice di rubinetti che negli anni novanta era tra le prime cinque in Italia, su circa 400 concorrenti, oggi credo sia oltre la sessantesima posizione.

La storia è facile da sintetizzare.

Forte dell'immagine non ha innovato la produzione. Nonostante fosse un'a-

zienda molto ben strutturata e bene organizzata sia sotto l'aspetto produttivo che gestionale non ha più offerto al mercato, che nel frattempo si è evoluto nella domanda, i prodotti in tendenza nello specifico settore.

Il titolare, di fronte a una contrazione delle vendite ha addebitato, alla *“ormai vecchia rete di vendita”*, la debacle commerciale decretando il cambiamento di TUTTI gli agenti in Italia.

Nel giro di quattro anni credo che le vendite nazionali si siano ridotte di oltre il 60%. In quattro anni la rete di vendita è stata *“ristrutturata”* due volte ma il risultato è sempre negativo.

Mi risulta che oggi il titolare dell'azienda in questione stia addebitando ai cinesi e al governo italiano che non fa nulla contro l'invasione dall'estremo oriente, la responsabilità delle sue difficoltà. Quando basterebbe guardare con buon senso, attenzione e intelligenza aziendale quanto avviene in casa propria.

Forse sono ottimista perché è risaputo che il buon senso e l'intelligenza aziendale, in Italia sono merci molto difficili da trovare.

**Davide Caropreso**

# ETIPOLOGRAFIA Europa

di R. Zacconi & B. Bernardi

16148 Genova  
Via Romana della Castagna, 8a  
Tel./Fax 010.39.90.714

**Grafica - Consulenza - Stampati commerciali -Depliant e opuscoli**

## IL PRESIDENTE ENASARCO QUERELA LA FEDERAGENTI

Il Presidente della Fondazione Enasarco, Donato Porreca ha dato incarico allo studio dell'Avv. Giulia Bongiorno, di avviare un'azione legale nei confronti del Segretario Generale della Federagenti-Cisal Fulvio De Gregorio nonché di altri esponenti della Federagenti-Cisal a seguito di una persistente campagna deni-

gratoria attuata a mezzo stampa. Tale azione si è resa necessaria per tutelare la onorabilità del Presidente, dei Componenti del Consiglio di Amministrazione, nonché delle Parti Sociali che esprimono i propri rappresentanti negli Organi di Governo della Fondazione e, dunque, sono anch'esse parti attive nei processi decisionali e nella gestione della Fonda-

zione. Il ricorso alle vie legali si è reso necessario, peraltro, per sottolineare in modo inequivocabile il carattere diffamatorio delle persistenti e gravi insinuazioni contenute nella generalità degli interventi a mezzo stampa degli esponenti della Federagenti.

A. M.

## IL DECLINO DELL'ITALIA

### Gli inglesi sentenziano che l'Italia potrebbe fare la fine dell'Argentina

Abbiamo seguito le aspre polemiche poche settimane fa, relativamente alle affermazioni di un giornalista del "The Economist" che vede nero nel futuro dell'Italia decretando che ormai l'Italia è al tappeto. Una schiera di politici e tanti industriali si sono rivoltati con fierezza contro queste affermazioni che non contengono nulla di vero perché l'Italia è un paese pieno di potenzialità e di creatività e gli inglesi non si devono permettere di criticarci.

Tutte le pubblicazioni più prestigiose contengono commenti ed interviste a manager e politici intono al caso "The Economist". Tutta la "crema" economica italiana ha sostenuto che le descrizioni del nostro paese sono esagerate e non aderenti alla realtà per quanto riguarda il sistema industriale italiano. Qualche giornalista è andato al contrattacco esaminando le posizioni inglesi e decretando

il declino dell'Inghilterra e non dell'Italia.

The Economist individua il declino nella piccola dimensione delle imprese italiane. Dai sostenitori del "piccolo è bello" viene ribadito che l'ingegnosità e l'operosità dei nostri imprenditori è la forza delle Piccole e medie industrie italiane.

Le accuse che giungono al sistema industriale italiano dal giornalista di "The Economist" come il maggior elemento di debolezza del sistema industriale, a mio avviso, centra il vero problema.

Si dice che "piccolo è bello" perché è elastico, veloce nelle decisioni, prontissimo ai cambiamenti, rapido nelle virate di bordo, non ha gli orpelli del grosso gruppo che prima di prendere una decisione, anche di poca importanza, deve riunire il Consiglio di Amministrazione, poi deve sentire tutte le varie direzioni interessate, poi deve vagliare tutti i contro del caso

ecc. L'iniziativa in questione, se tutto va bene partirà tra un anno e mezzo. La piccola impresa in pochi mesi è in grado di rivoluzionare tutta la produzione e senza traumi. Tutto questo in via teorica, .... perché ciò possa accadere, al timone dell'azienda dobbiamo avere un industriale illuminato.

Da queste colonne propongo un sondaggio tra i colleghi agenti di commercio, che sono i più vicini alla categoria dei piccoli e medi imprenditori italiani, e che intimamente sono i più profondi conoscitori delle segrete cose delle Piccole e medie industrie; ma esistono questi imprenditori italiani illuminati????

Sono certo che ne sentiremo delle belle !!!!!

Davide Caropreso

## ABBIAMO IL "TUTOR"

### Il controllore della nostra velocità

E' in funzione un nuovo sistema automatico, messo a punto dalla società Autostrade, per il rilevamento della velocità degli autoveicoli, denominato "Tutor".

Il sistema è in grado di monitorare lunghi tratti autostradali attraverso sensori e telecamere ed è in grado di determinare la velocità media di un veicolo in autostrada, in un tratto di lunghezza variabile.

Il funzionamento si basa su una prima stazione che registra l'ora di passaggio e la targa del veicolo ed una seconda stazione che registra nuovamente i dati; utilizzando i dati registrati, viene calcolata la velocità media di percorrenza del veicolo nel tratto indagato e, se essa supera il limite di velocità previsto in quel tratto (maggiorato del 5% di tolleranza previsto), i dati di transito ed il numero della targa vengono automaticamente inviati alla Polizia

che farà scattare la contravvenzione.

Sono già state installate stazioni di rilevamento sulla A13 Bologna-Padova (zona Occhiobello), sulla A14 (zona Forlì), sulla A4 Milano-Brescia (in avvicinamento a Milano), e le stesse sono preavvisate agli automobilisti da appositi cartelli segnaletici di colore giallo.

M.P.

## ENASARCO

### Il nostro Ente di Previdenza ha imboccato la strada giusta

**P**er molto tempo ci siamo preoccupati per le sorti dell'Enasarco. In molti hanno avuto dubbi sulla salute economica-finanziaria della Fondazione.

Alcune Associazioni di Agenti di Commercio, non firmatari degli Accordi Economici Collettivi, hanno buttato benzina sul fuoco delle preoccupazioni sul conferimento del patrimonio immobiliare dell'Enasarco a fondi specializzati, senza evidenziare quali saranno i vantaggi al nostro Ente visto che con questo conferimento si aumenterà il rendimento del patrimonio immobiliare che fino ad oggi ben poco ha reso. E' stata fatta un'operazione di terrorismo intorno all'Ente da parte di qualche personaggio per mire non certo edificanti.

Il Presidente Nazionale Usarci, Ciano Donadon in un articolo recentemente pubblicato sul sito della nostra Organizzazione ha messo un freno alle voci incontrollate ed allarmistiche nei confronti della Fondazione Enasarco e soprattutto verso l'opera di discredito dei suoi amministratori. Donadon, Presidente dell'unica organizzazione autonoma di soli Agenti e

Rappresentanti di Commercio in Italia, descrive con un'attenta disamina i fatti succedutisi negli ultimi mesi e chiarisce le mille voci sugli immobili della Fondazione, sulla gestione del patrimonio, sulle gare e sulla sua Organizzazione. Una lettura interessante, senza troppi giri di parole, che darà soddisfazione a molti. Si può prendere visione del testo completo sul sito [www.usarci.it](http://www.usarci.it)

Noi abbiamo verificato personalmente quanto è successo in questi ultimi tempi alla Fondazione:

Il pagamento del Firr avviene in tempi brevi e tutto l'arretrato è stato saldato.

La registrazione on-line degli agenti avviene in tempi brevi e le posizioni contributive sono aggiornate quasi in tempo reale.

L'operatività dell'Ente ha avuto un impulso positivo molto significativo e è riprova anche il fatto che le aziende mandanti registrate al sito Enasarco.it sono in costante ascesa con i pagamenti per via informatica che hanno raggiunto l'80% del complessivo per l'anno 2005.

L'informatica la sta facendo da padrone e tra poco tempo si potrà chiedere, tramite le associazioni di categoria, Usarci-Sparci in prima linea, le liquidazioni Firr per via telematica.

La Fondazione da una parte ha operato tagliando le spese, negli ultimi anni l'Enasarco ha "perso" circa quattrocento dipendenti, e dall'altra ha aumentato le aliquote contributive, e innalzato l'età pensionabile. Operazioni che non hanno ottenuto un generale consenso ma che sono state indispensabili all'attuale Consiglio di Amministrazione per raggiungere il pareggio tecnico (i contributi incassati sono pari alle pensioni pagate).

Tutto questo mirato ad assicurare un servizio valido ed il pagamento oggi e nel futuro delle pensioni agli agenti e rappresentanti di commercio.

Siamo certi che la strada imboccata è quella giusta e ci auguriamo che la presidenza e il Consiglio di Amministrazione proseguano in questa direzione.

**Giuseppe Gasparri**

## CONTRIBUZIONE ENASARCO

### Nuova Aliquota contributiva a decorrere da 1° Gennaio 2006

**A** decorrere dal 1° Gennaio 2006 è in vigore, la nuova aliquota contributiva Enasarco.

L'Art. 4, primo comma, del Regolamento delle Attività Istituzionali della Fondazione ENASARCO, approvato dai Ministeri Competenti in data 23 dicembre 2003 e dal Consiglio di Amministrazione del suddetto Ente in data 13/12/2003, prevede che a partire dal 1/1/2006 l'aliquota contributiva passerà dal 13% al 13,5% così ripartita:

6,75% a carico dell'agente;

6,75% a carico del preponente.

Si sottolinea peraltro che, ai sensi e per gli effetti del terzo comma del medesimo articolo, i contributi relativi all'ali-

quota dell'1% continueranno ad essere permanentemente destinati al Fondo di Previdenza a titolo di solidarietà.

I minimali contributivi restano come stabilito:

€ 350,00 per ogni preponente dell'agente plurimandatario;

€ 700,00 per l'agente monomandatario.

I massimali provvigionali annui non subiscono variazioni, nel rispetto a quanto disposto dal quinto comma dell'Art. 4 del Regolamento.

Gli importi corrispondenti ai massimali provvigionali annui cui si è fatto cenno sono quelli di seguito specificati e rappresentano il limite inderogabile

oltre il quale l'agente interessato non subirà trattenute:

€ 14.027,00 per ogni preponente dell'agente plurimandatario;

€ 24.548,00 per l'agente monomandatario.

Il nostro Sindacato rimane a disposizione degli iscritti per esaminare la corretta applicazione delle variazioni su indicate, inoltre si ricorda che presso la sede di Piazza Brignole, previa appuntamento, potrà essere chiesta la propria posizione contributiva nei confronti dell'ENASARCO..

**M.G.**



**Occhiali da vista su misura**

C.so B. Aires, 73r ingresso lato sinistro - Tel. 010 362.30.53 GENOVA

**Centro Lenti a Contatto personalizzate**

Via Casaregis, 36a - Tel. 010 56.23.40 GENOVA

**Occhiali Sole e Sport benessere visivo**

C.so B. Aires, 73r ingresso lato destro - Tel. 010 36.26.300 GENOVA

**Centro Servizi Ottico-Optometrici Vista Sole Sport**

Via Palestro, 9/11r - Tel. 010 83.15.182 GENOVA

**Centro Servizi Ottico-Optometrici Vista Sole Sport**

Lungomare Bettolo, 43/45 - Tel. 0185 73.07.09 RECCO (GE)

e-mail: [info@isolani.com](mailto:info@isolani.com) - [www.isolani.com](http://www.isolani.com)

## Il monomandato

### Un argomento che torna spesso alla ribalta

L'agente monomandatario sottoscrive un contratto che lo lega a una sola mandante e per conseguenza opera, finché il contratto non viene disdetto, per una sola azienda.

In un articolo di qualche tempo fa mettevamo in risalto il fatto che il monomandato è una scaltrezza tutta italiana inventata per eludere le forti componenti di costo che le aziende dovrebbero sostenere se avessero un dipendente addetto alle vendite invece che un agente monomandatario che svolge l'attività da dipendente mascherata da un contratto di agenzia.

Nell'articolo "Il monomandato - Un'invenzione tutta italiana" apparso su Sparsi Notizie 2° trimestre 2005 si sono prese in considerazione le componenti negative relativamente all'operatività degli agenti assoggettati a questo tipo di contratto.

Oggi desidero evidenziare le conseguenze, a medio lungo termine, che gli agenti monomandatari dovranno affrontare.

Con l'avvento del nuovo regolamento Enasarco la pensione agli agenti verrà calcolata su base contributiva, vale a dire che come base di calcolo verrà preso l'importo globale dei versamenti fatti all'Ente in tutta la vita lavorativa di ogni

agente. Un agente monomandatario che oggi ha 35 anni di età, come massimo contribuisce, ai valori attuali, con un versamento annuo di poco superiore ai 3.000 euro, e avrà, al compimento dei 65 anni, una pensione Enasarco risibile. Un agente plurimandatario avrà, invece, versamenti per ogni mandato e potrà arrivare a vedersi accreditati sul conto previdenziale personale, migliaia di Euro all'anno che andranno a incrementare il monte dei versamenti sui quali si calcolerà la futura pensione, che a seconda del numero delle case rappresentate ne aumenterà la consistenza.

Nella malaugurata ipotesi di perdita del mandato in età ormai avanzata la posizione del monomandatario diventerà molto pesante. In questa circostanza, che ultimamente si verifica con preoccupante intensità, il quarantacinquenne o il cinquantenne difficilmente troverà un altro mandato per l'isolamento professionale in cui si è inserito. L'operare per una sola mandante implica, professionalmente, l'assoluta solitudine e la mancanza di conoscenza del mercato. Chi si trova a dover cercare un nuovo mandato, dopo aver operato per una sola mandante, ha una sola componente positiva, quello della buona conoscenza dei prodotti trattati e della concorrenza. La conoscenza della clientela è limitata ai

clienti acquirenti della casa mandante rappresentata, la conoscenza di altri agenti è limitata ai colleghi anch'essi solo rappresentanti di quella stessa azienda, quindi poche o nessuna possibilità di ottenere introduzioni o presentazioni, come accade molto di frequente, da parte di colleghi amici agenti plurimandatari.

L'agente monomandatario si rende conto di essere un "isolato" nel mercato soprattutto quando deve affrontare la difficile situazione della ricerca di un nuovo o meglio di nuovi mandati.

Il cerchio è chiuso intorno a una sola azienda e le vie d'uscita sono poche.

Il Sindacato è anche un punto di riferimento per queste situazioni. In Sindacato si possono incontrare colleghi con i quali scambiare opinioni, ricevere consigli o notizie, e trarre spunti per affrontare con più sicurezza momenti anche molto difficili.

Non ci auguriamo che nessun collega debba mai affrontare queste esperienze ma se ciò dovesse accadere vogliamo si sappia che in Sindacato troverà sempre chi può dare un appoggio.

Davide Caropreso

## INDENNITA' SUPPLETIVA DI CLIENTELA

### Criteri di calcolo

Rispondiamo alle richieste che quasi tutti i giorni colleghi rivolgono al nostro ufficio di consulenza contrattuale relativamente al criterio di calcolo dell'indennità suppletiva di clientela.

L'indennità in questione spetta tutte le volte che il contratto si scioglie per iniziativa della Casa Mandante e per fatti non imputabili all'agente-rappresentante. Qui di seguito sono indicati i criteri di calcolo dell'indennità di clientela relativamente alle date di inizio del rapporto di agenzia e alle diverse durate dello stesso.

Rapporti di agenzia instaurati entro il 31 Dicembre 1974:

3% sulle provvigioni di competenza tra il 1° Gennaio 1975 e il 31 Dicembre 1979.

3,5% sulle provvigioni di competenza

tra il 1° Gennaio 1980 e il 31 Dicembre 1988, fino ad un massimo di lire 36.000.000 annue e 3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti lire 36.000.000.

4% sulle provvigioni di competenza tra il 1° Gennaio 1989, fino ad un massimo di lire 72.000.000 annue e 3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti lire 72.000.000.

Rapporti di agenzia instaurati nel 1975 e nel 1976:

3% sulle provvigioni di competenza dall'inizio del rapporto fino al 31 Dicembre 1979.

3,5% sulle provvigioni di competenza tra il 1° Gennaio 1980 e il 31 Dicembre 1988, fino ad un massimo di lire 36.000.000 annue e 3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti lire 36.000.000.

4% sulle provvigioni di competenza tra il 1° Gennaio 1989, fino ad un massimo di lire 72.000.000 annue e 3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti lire 72.000.000.

Rapporti di agenzia instaurati nel 1977 e nel 1982:

3% sulle provvigioni di competenza per i primi tre anni di durata del rapporto;

3,5% sulle provvigioni maturate negli anni successivi ai primi tre e sino al 31 Dicembre 1988, fino ad un massimo di lire 36.000.000 per ciascun annue e 3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti lire 36.000.000. 4% sulle provvigioni di competenza tra il 1° Gennaio 1989, fino ad un massimo di lire 72.000.000 annue e 3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti lire 72.000.000.

(segue a pag. 10)

## CONTRATTUALE

(continua da pag. 9) Rapporti di agenzia instaurati nel 1983 e nel 1985:

3% sulle provvigioni di competenza per i primi tre anni di durata del rapporto;  
3,5% sulle provvigioni maturate nel quarto, quinto e sesto anno di durata del rapporto, fino ad un massimo di lire 36.000.000 annue sino al 31 Dicembre 1988 e di lire 72.000.000 dal 1° Gennaio 1989;  
3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti.

4% sulle provvigioni di maturate dopo il sesto anno compiuto nel limite massimo di lire 72.000.000 annue e 3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti lire 72.000.000.

Rapporti di agenzia instaurati dal 1° Gennaio 1986 i poi:

3% sulle provvigioni di competenza per i primi tre anni di durata del rapporto;  
3,5% sulle provvigioni maturate nel quarto, quinto e sesto anno massimo di lire 72.000.000 per ciascun anno e 3%

sulle provvigioni eccedenti lire 72.000.000;

4% sulle provvigioni di maturate negli anni successivi al sesto anno limite massimo di lire 72.000.000 annue e 3% sulla quota di provvigioni annue eccedenti lire 72.000.000.

I massimali indicati sono validi solo per l'industria. Il commercio non ha massimali.

F.M.

## PAROLA AL PRESIDENTE

(continua da pag. 1) trovata, ognuno di noi ha pensato che il tempo che avrebbe dovuto dedicare al Sindacato era di gran lunga superiore a quello immaginato, con conseguente discapito per l'attività lavorativa. Nonostante questo nessuno ha "gettato la spugna". Abbiamo preparato un programma molto impegnativo imperniato su quattro punti fondamentali:

Il risanamento economico

La qualificazione dei servizi

L'avvio di nuove attività

Il rilancio dell'attività sindacale esterna

Visti gli obiettivi posti credo fermamente che il Consiglio abbia ben lavorato. Dopo tanti anni di chiusura in rosso, il bilancio 2005 è stato chiuso in pareggio. Abbiamo riqualificato i servizi sindacali, in particolare abbiamo:

Qualificato il servizio di Segreteria

Raddoppiato il personale addetto all'assistenza contrattuale

Abbiamo raggiunto un accordo con l'ex direttore regionale Enasarco per le consulenze presso la ns. sede.

Abbiamo istituito un nuovo servizio di consulenza assicurativa

Abbiamo istituito un nuovo servizio di consulenza notarile

Abbiamo portato presso la ns. sede gli uffici del consulente contabilità per rendere sempre disponibile ai Soci una risposta immediata

Abbiamo aderito al circuito nazionale CAAF Usarci, che è l'unico centro di

tenuta contabilità specializzato per Agenti di Commercio, a disposizione di tutti i Soci.

Abbiamo riqualificato il servizio PATRONATO, a disposizione il Giovedì mattina, su appuntamento, presso la ns. sede.

Abbiamo rivisto e migliorato tutte le convenzioni in essere, con l'obiettivo di rendere gratuita l'iscrizione al Sindacato grazie al ritorno dovuto al risparmio sugli acquisti.

Da sottolineare anche il trasferimento della sede, dai vecchi uffici di Via Rodi, assolutamente inadatti al programma di sviluppo che ci siamo posti, alla nuova sede di Piazza Brignole. Molto più funzionale della precedente.

E' doveroso poi sottolineare l'aver ripreso la pubblicazione del ns. periodico Sparci Notizie, importantissimo strumento di comunicazione, dai contenuti molto importanti ed interessanti per la nostra attività di Agenti di Commercio, che fornisce informazioni sindacali, culturali e si pone anche l'obiettivo molto impegnativo di fare formazione.

Già quanto sopra descritto è stato molto gravoso, soprattutto alla luce del fatto che ognuno di noi ha anche la propria attività lavorativa da portare avanti. Nonostante ciò, sono state gettate le basi per altre attività. In particolare è previsto:

per metà anno l'inizio dei corsi di riqualificazione e di avvio all'attività di Agente di Commercio.

Per la seconda metà dell'anno la costituzione del Consorzio Acquisti Usarci.

L'avvio di una serie di convegni su argomenti importanti quali la Legge sulla Privacy ed il contratto d'Agenzia internazionale.

La costituzione di un "gruppo Agenti donne" che si porrà l'obiettivo di individuare, analizzare e risolvere le problematiche incontrate dalle donne nello svolgimento della propria attività.

La costituzione di un gruppo per ogni settore importante (alimentare, abbigliamento ecc.) che si porranno l'obiettivo di individuare, analizzare e risolvere le problematiche dei singoli settori.

La costituzione di un gruppo sportivo Usarci che contribuisca a "fare gruppo" tra noi.

La costituzione di un CRAL Usarci che si pone l'obiettivo di fornire servizi ai Soci in ambito di solidarietà, turismo e cultura.

Il lavoro da fare è ancora molto, perciò spero che siano molti anche i colleghi che vorranno confermarci la loro disponibilità a collaborare per raggiungere tutti gli obiettivi che ci siamo posti. A tal proposito vi ricordo che è sufficiente telefonarmi al n. 335 7216249 e con piacere Vi ascolterò dire "vorrei dare una mano al ns. sindacato".

Alessio Moresi

Il Vice Presidente Vicario Usarci Genova  
Consigliere Nazionale Usarci



**delfino** S.R.L.

### ARREDAMENTI PER NEGOZI E MAGAZZINI

**Garantisce una competenza del 5% per le segnalazioni a buon fine**

Per segnalazioni contattare il n. 335 6155167 Sig.ra Turchi

## Tax planning

### La no tax area

**E'** già stata evidenziata, in precedenti articoli, l'importanza di prevedere le imposte e tasse che si andranno a pagare nei prossimi esercizi. Nel calcolo di quanto si dovrà versare all'erario deve essere inserita la "no tax area" che è una parte del reddito assolutamente esente da tasse.

Come tutti sanno il reddito imponibile è determinato dal reddito complessivo, che è la differenza tra le provvigioni e le spese detraibili, meno gli oneri deducibili, che sono i contributi Enasarco e Inps.

La "no tax area" è un'ulteriore deduzione che abbatte il reddito complessivo.

La "no tax area" è, per tutti i contribuenti di € 3.000,00, vengono inoltre assegnate ulteriori deduzioni a seconda se il contribuente è dipendente, pensionato ecc. Per i professionisti e gli imprenditori individuali l'ulteriore abbattimento è di € 1.500,00. La somma di tali importi (€ 3.000,00 + € 1.500,00) costituisce la "no tax area" teorica, in quanto la effettiva deduzione spettante viene determinata in base al seguente calcolo:

€ 26.000,00 +  
€ 4.500,00 +  
oneri deducibili –  
reddito complessivo

il risultato totale deve essere diviso per € 26.000,00

A questo punto il risultato indica in quale misura spetta la "no tax area":

se il risultato di tale operazione è < a 0 la no tax area non spetta;

se il risultato di tale operazione è > a 1 la no tax area spetta interamente;

se il risultato di tale operazione è compreso tra 0 e 1 la no tax area è determinata in base al coefficiente ottenuto troncato al quarto decimale;

Dal 1° Gennaio 2005 sono in vigore le seguenti aliquote Irpef:

classe di reddito	Aliquota Irpef
Fino a € 26.000,00	23%
Da € 26.001,00 a € 33.500,00	33%
Oltre € 33.501,00 fino a € 100.000,00	39%
Oltre 100.000,00	43%

Come al solito al semplicità è latitante. Proviamo egualmente a proporre una tabella con esempi di reddito imponibile ipotizzabile nello svolgimento dell'attività di Agente di commercio.

Reddito imponibile	Quota irpef	Quota irap	Quota inps	Totale da pagare
5.000,00	134,90	0	2.241,00	2.375,90
8.000,00	944,33	0	2.241,00	3.185,33
11.000,00	1.753,75	127,50	2.241,00	4122,25
14.000,00	2.563,17	255,00	2.492,00	5310,17
17.000,00	3.372,60	382,50	3.026,00	6781,10
20.000,00	4.372,98	510,00	3.560,00	8.442,98
23.000,00	5.290,00	637,50	4.094,00	10.021,50
26.000,00	5.980,00	765,00	4.628,00	11.373,00
29.000,00	6.970,00	892,25	5.162,00	13.024,50
32.000,00	7.960,00	1.020,00	5.696,00	14676,00
35.000,00	9.040,00	1.147,50	6.230,00	16.417,50
38.000,00	10.210,00	1.275,00	6.784,00	18.269,00
41.000,00	11.380,00	1.402,50	7.348,00	20.130,50
44.000,00	12.550,00	1.530,00	7.912,00	21.992,00
47.000,00	13.720,00	1.657,50	8.476,00	23.853,50
50.000,00	14.890,00	1.785,00	9.040,00	25.715,00

La tabella di cui sopra è solo a titolo esplicativo e non tiene conto delle ritenute di acconto subite, oneri deducibili e detrazioni varie consentite. L'aliquota Irap considerata è del 4.5% con franchigia di € 8.000,00.

D.C.

## Fattura ricevuta scontrino

### Tutto quello che si deve sapere per salvaguardare la deducibilità

Serve la ricevuta? Fino a qualche tempo fa era la frase tipica del fine pasto. la poteva recitare il cameriere mentre serviva il caffè, con il malcelato intento di liberare più velocemente il tavolo, o dal cassiere che sperava di mettere la grana nel tiretto senza troppe formalità. Non si correvano rischi, bastava dire si grazie, intestare il documento, metterlo in contabilità, tutto qui. Da qualche tempo, grazie alla "semplificazione" il rischio di ricevere un documento non idoneo ad essere contabilizzato è decisamente alto, ed anche se espressamente richiesto è facile essere fraintesi, generando imbarazzo e discussioni.

Il DPR 21/12/96 n° 696 stabilisce che, in tutti i casi di cessioni o prestazione di servizi per i quali non sussiste l'obbligo di emissione della fattura, se non a richiesta del cliente, la certificazione dei corrispettivi può avvenire indifferentemente mediante rilascio di ricevuta o scontrino fiscale. La scelta del metodo di certificazione compete esclusivamente all'esercente essendo sancita l'assoluta equivalenza

provocatoria.

Ovviamente tutti sappiamo che, una qualsiasi ricevuta fiscale per essere deducibile, deve essere intestata, quindi il legislatore ha tenuto in qualche maniera presente l'aspetto introducendo con l'ART. 3 dello stesso decreto lo "scontrino descrittivo" o come definito in gergo "parlante". Si tratta di un documento stampato dallo stesso registratore di cassa/apparecchio misuratore fiscale con una disposizione degli elementi essenziali simile alla ricevuta fiscale, contenendo natura, qualità e quantità dei beni ceduti/ servizi erogati oltre che il codice fiscale/partita iva del cliente. A questo punto iniziano i problemi, non tutti i registratori di cassa hanno i requisiti tecnici o sono programmati per assolvere a questa funzione, molti esercenti ignorano questa possibilità, oltre al fatto che l'operazione richiede una certa attenzione, sia per l'inserimento da tastiera dei dati, che per la digitazione corretta delle voci che costituiscono il conto.

Quindi sempre più spesso quando chiediamo la ricevuta, ci vediamo consegnare un semplice scontrino, l'esercente sa di essere

in regola con il fisco, ma il più delle volte ignora l'esigenza di chi deve esporre in contabilità il documento rilasciato, a tutto svantaggio della nostra categoria che notoriamente spende per i pasti in trasferta.

documenti validi:

#### RICEVUTA FISCALE

Deve essere intestata con i dati del cliente, deve riportare natura qualità e quantità dei beni ceduti/ prestazioni effettuate- viene registrata come spesa deducibile  
SCONTRINO FISCALE AUTOCERTIFICANTE

Deve ricalcare il lay out della ricevuta e riportare stampato dalla stessa macchina (non a mano) il codice fiscale/partita iva del cliente- equivale alla ricevuta intestata FATTURA

essendo l'iva in deducibile, è contabilmente "ingombrante" dovendo registrare il documento come acquisto da fornitore.

Massimo Pesare

## Detrazione IVA sui pedaggi autostradali

### Alcuni chiarimenti

Si è molto parlato della detraibilità dell'IVA dai pedaggi autostradali, dopo che un nostro collega aveva posto il quesito all'Agenzia delle Entrate di Genova.

La risposta a questo interpello è giunta e può essere sintetizzata in:

*la presunzione di strumentalità dell'auto per l'agente di commercio è riconosciuta e pertanto, nei limiti della detraibilità per ciò che attiene all'auto, è consentito detrarre l'IVA sui pedaggi autostradali.*

Al fine di avere un parere vincolante è stata fatta pervenire la risposta fornita dall'Agenzia delle Entrate al Centro Tributario della Federazione Usarci.

Sempre in sintesi riportiamo la risposta del Centro Tributario interpellato:

*"La risposta dell'amministrazione interpellata ha efficacia solo nei confronti di chi abbia proposto l'istanza di interpello.*

*Il parere dell'Amministrazione*

*finanziaria non è definitivo e potrà dare all'interpellante, in periodi successivi alla prima risposta, risposte diverse da quelle già date."*

Già alla luce di quanto sopra, il Centro Tributario ritiene **non opportuno** orientare la categoria verso l'adozione generalizzata della deducibilità dell'IVA sui pedaggi autostradali. Inoltre, nella risposta fornita dall'Agenzia interpellata è presente qualche elemento che contribuisce a creare ulteriore incertezza con alcune contraddizioni.

Allo stato il Centro Tributario della Fe-

derazione ritiene: "opportuno utilizzare altre modalità di interpello", nello specifico "la consulenza giuridica per le associazioni sindacali e di categoria da presentare alla Direzione Centrale Normativa e Contenzioso dell'Agenzia delle Entrate la cui risposta potrà avere rilevanza per gli iscritti all'Usarci". In questo caso tutti gli uffici dell'Amministrazione finanziaria sarebbero vincolati ad attenersi a quanto stabilito nella risposta. Al momento è sconsigliato dedurre l'IVA dai pedaggi autostradali.

D.C.



## SCADENZIARIO FISCALE PER IL 2006

### Le scadenze che interessano gli agenti di commercio

Sono riportate le scadenze degli adempimenti che gli agenti e rappresentanti di commercio devono rispettare nell'anno 2006 relativamente allo svolgimento dell'attività.

Non sono indicate le scadenze che interessano la persona fisica come ad esempio l'ICI la tassa sui rifiuti soldi urbani ecc.

<b>16 Febbraio</b>	Versamento bollettino INPS personale ultima quota 2005
<b>28 Febbraio</b>	Presentazione Dichiarazione IVA 2005
<b>16 Marzo</b>	Versamento saldo IVA 4° trimestre 2005
<b>16 Maggio</b>	Versamento bollettino INPS 1° quota 2006 Versamento IVA 1° trimestre 2006
<b>20 Giugno</b>	Versamento salo-acconto tasse. Versamento salo-acconto INPS
<b>20 Luglio</b>	Versamento salo-acconto IRPEF con maggiorazione del + 0.4% Versamento salo conguaglio INPS anno 2005 con maggiorazione del + 0.4% Versamento acconto INPS anno 2006 con maggiorazione del + 0.4% Versamento e acconto IRAP con maggiorazione del + 0.4% Versamento bollettino della Camera di Commercio
<b>31 Luglio</b>	Presentazione dichiarazione "Unico" (740-iva-770-IRAP)
<b>16 Agosto</b>	Versamento bollettino INPS 2° quota 2006 Versamento IVA 2° trimestre 2006
<b>16 Novembre</b>	Versamento bollettino INPS 3° quota 2006 Versamento IVA 3° trimestre 2006
<b>30 Novembre</b>	Versamento acconto IRPEF Versamento acconto IRAP
<b>27 Dicembre</b>	Versamento acconto IVA

Per coloro che effettuano i versamenti IVA mensili le scadenze Iva sono le seguenti:

<b>16 di ogni mese</b>	Versamento IVA del mese precedente
<b>31 Luglio</b>	Presentazione Dichiarazione Annuale Unico
<b>27 Dicembre</b>	Versamento acconto IVA



Lentamente muore  
chi non capovolge il tavolo,  
chi è infelice sul lavoro,  
chi non rischia la certezza  
per l'incertezza per inseguire un sogno,  
chi non si permette almeno una volta nella vita  
di fuggire ai consigli sensati.

*Da Pablo Neruda*

## Dicembre 1945 – Dicembre 2005 Sessant'anni di Sparci Genova

Abbiamo festeggiato, nel dicembre scorso, come già fatto da altri Enti ed Associazioni, il sessantesimo anniversario della costituzione del Sindacato Provinciale Sparci Genova.

Voglio rivolgere, per primo, un caro pensiero e ringraziamento agli amici che hanno nel tempo dato vita a questo glorioso Sindacato.

Il nostro Sindacato, che ho retto come presidente dal 1971 al 1998, è ancora,

dopo sessanta anni, politicamente indipendente e mai ha avuto tentazioni di scivolare verso correnti politiche; proprio per questa indipendenza è ancora oggi uno dei Sindacati di categoria più rappresentativi e prestigiosi.

I sessant'anni di sindacalismo di chi ci ha preceduto ha permesso all'Usarci-Sparci Genova di essere sempre un punto di riferimento importante per tutta la categoria.

Il Presidente e l'attuale Consiglio Direttivo, con impegno e perseveranza stanno realizzando un programma molto ambizioso che ha come obiettivo quello di essere sempre più vicini ai colleghi e non solo nei momenti di difficoltà.

Mi preme ricordare che le quote associative sono il sostentamento della nostra vita associativa e più sono le adesioni più l'Usarci-Sparci-Genova avrà potere contrattuale nei

confronti delle controparti e delle Istituzioni.

Quel motto "l'unione fa la forza" è sempre di moda.

Divulgate presso i colleghi non iscritti le attività svolte dalla nostra associazione sindacale e chiedete loro di visitare la nostra nuova sede in Piazza Brignole, 3/7 e di aderire con l'iscrizione all'Usarci-Sparci-Genova.

In occasione di questo anniversario sono stati rilasciati attestati di benemerenza a colleghi che hanno svolto, per almeno 5 lustri, l'attività come agenti e rappresentanti di commercio.

A conclusione dei festeggiamenti per l'anniversario, si è svolta presso l'Associazione Motonautica di corso Italia a Genova, la cena sociale che ha visto la partecipazione di un buon numero di associati.

In quell'occasione il Presidente e i consiglieri hanno fatto agli intervenuti gli auguri di Natale e hanno salutato tutti con un arrivederci alla prossima Assemblea.

**Francesco Melis**

Nella foto un momento delle celebrazioni.



## CONVENZIONE TRA USARCI GENOVA E AMI PER LE SOSTE NELLE AREE BLU GENOVESI

Nel comune di Genova, ha avuto inizio la fase sperimentale del nuovo piano di parcheggio a pagamento, che prevede per le zone della Foce, di Carignano e del Centro, l'eliminazione di tutte le aree di sosta gratuita. Tutto il territorio compreso nei quartieri citati sarà esclusivamente a pagamento, ad una tariffa di 0,20 € ogni 7 minuti, corrispondenti a 2,00 € l'ora.

Per i residenti è stato previsto un abbonamento di 25,00 € l'anno per la prima auto e di 300,00 € l'anno per ulteriori veicoli.

Ovviamente, come USARCI, già alle prime avvisaglie relative a tali intendimenti, ci siamo immediatamente posti il problema, di chi come noi utilizza l'auto come bene strumentale fondamentale per l'esercizio del proprio lavoro. Fatti due conti, un collega che opera esclusivamente nelle aree citate si sarebbe trovato a pagare circa 3.500,00 € l'anno di parcheggi!

Abbiamo immediatamente contattato il Comune per verificare la possibilità di trovare un accordo, una mediazione, che consentisse di operare sul territorio e quindi di esercitare il nostro costituzionale diritto al lavoro senza essere costretti ad

aprire un mutuo per pagare i parcheggi.

Nel periodo compreso tra il Settembre 2005 e fine anno, hanno avuto luogo molte riunioni tra l'amministrazione comunale, i presidenti dei Consigli di Circoscrizione, i rappresentanti dell'AMI, e le parti sociali, rappresentate dall'USARCI, dalla Confesercenti, dalla confartigianato, dalla Confcommercio, da Assindustria e dal CNA.

Abbiamo trovato non poche difficoltà, in quanto la controparte era preoccupata per l'elevato numero di imprese di Agenti di Commercio, che a loro dire avrebbero "invaso" le aree "protette" anche per shopping privati. Superata questa difficoltà si è presentato il problema delle tariffe. Innanzitutto abbiamo dovuto superare lo scoglio dell'obbligatorietà dell'abbonamento annuale, che siamo riusciti a limitare ad abbonamento mensile, in modo da non gravare di costi le nostre imprese nei periodi di non necessità (periodi di ferie o trascorsi in aree territoriali diverse). Ottenuto ciò abbiamo aperto la discussione sull'entità della richiesta. La cifra iniziale era di 80,00 € mensili per l'intera giornata e di 40,00 € mensili per la mezza giornata. Siamo riusciti ad ottenere un abbattimento

a 25,00 € mensili per la sosta dalle ore 08:00 alle ore 14:00 o dalle ore 14:00 alle ore 20:00 ed a 50,00 € mensili per l'intera giornata, ossia dalle 08:00 alle 20:00. Altro ostacolo da superare era l'area di validità, infatti c'era il rischio che venisse adottato lo stesso principio dei residenti, che possono sostare solo nell'area di residenza (foce, carignano o centro), e che quindi occorresse un permesso per ogni zona. Siamo riusciti a superare anche questo ostacolo ottenendo la validità del permesso per tutte le aree blu della città. Il rilascio degli abbonamenti avverrà esclusivamente a cura delle associazioni di categoria, pertanto gli Agenti e Rappresentanti di Commercio, interessati ad avere l'abbonamento, dovranno recarsi presso la nostra sede di Genova, in Piazza Brignole 3/7 (5° piano). Per il rilascio dell'abbonamento occorre compilare la relativa domanda che dovrà essere integrata con alcuni documenti. Per maggiori informazioni e per scaricare la modulistica necessaria potete fare riferimento al ns. sito internet [www.uarci-sparci-genova.it](http://www.uarci-sparci-genova.it)

**Alessio Moresi**

## I SERVIZI USARCI - SPARCI GENOVA

**Consulenza normativa**–interpretazione e verifica mandati;

**Assistenza e tutela** – 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 e altre prestazioni previste

**Calcoli indennità** - suppletiva di clientela, indennità meritocratica, indennità per patto di non concorrenza, firr, indennità sostitutiva per mancato preavviso.

**Informazioni** – periodiche agli associati con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune.

**Convenzioni** – locali e nazionali con Banche, Gestori telefonici ed altre realtà commerciali e di servizi riservate agli associati.

**Servizio di contabilità fiscale (CAAF)** - l'unico centro di assistenza fiscale autorizzato per gli agenti di commercio.

**Servizio di domiciliazione** –servizio volto a fornire agli associati una “segreteria” nell’ambito del Sindacato.

**Corsi di formazione** – di alfabetizzazione informatica, di gestione operativa e amministrativa dell’agenzia commerciale.

**Consulenza assicurativa** - RC auto, patente protetta, infortuni, incendio, ecc.

**Inserimento gratuito** - nel sito [www.usarci-sparci-genova.it](http://www.usarci-sparci-genova.it) per nuove opportunità di rappresentanze.

### Consulenza Enasarco

Continua con molto successo l’iniziativa di aver portato all’interno del sindacato il servizio **Consulenza ENASARCO**.

Lo Sparci di Genova offre agli agenti di commercio lo svolgimento delle pratiche Enasarco inerenti il nostro Ente di assistenza.

Il servizio viene fornito esclusivamente su appuntamento prenotando gli incontri alla nostra segreteria al n° 010 5954838.

In particolare si potranno avere informazioni su:

**Controllo dei versamenti effettuati dalle mandanti ai fini pensionistici;**

**Calcolo del periodo di versamenti mancanti al raggiungimento della pensione;**

**Estratto conto contributi assistenziali, previdenziali e FIRR;**

**Assistenza e formulazione della domanda di pensione.**

**Richiesta versamento contributi volontari;**

**Richiesta FIRR;**

**Segnalazione recupero contributi;**

**Richiesta assegni parto;**

**Richiesta rimborsi assicurativi per interventi sanitari;**

**Richiesta mutui immobiliari ENASARCO;**

**Richiesta borse di studio;**

**Richiesta assegno per spese funerarie;**

**Richiesta assegni per nascita o per adozione;**

**Richiesta assegni per pensionati ENASARCO ospiti in case di riposo;**

**Premi per tesi di laurea in materia di contratto di agenzia e di previdenza ENASARCO;**

**Soggiorni in località climatiche o termali;**

**Colonie estive marine e montane.**

Concessionaria  
**Autorighi**



**Chiavari Via Piacenza 532**  
**Tel. 0185 324522**

## SPULCIANDO IN LIBRERIA, TRA I TITOLI DEI LIBRI

**L**e agenzie attive "in rosa" della provincia di Genova sono oltre 850, un numero in assoluto rilevante, con una percentuale, sul totale delle agenzie operative nella provincia, notevolmente superiore alla media nazionale.

Abbiamo in provincia oltre 850 colleghe che tutti i giorni devono combattere tra casa e lavoro, senz'altro più impegnate dei colleghi maschi, visto che devono sostenere più ruoli.

Sono però le meno valorizzate professionalmente e forse le più facili "prede" di aziende che si accaparrano professionalità a poco prezzo certe, proprio per la specificità delle situazioni sociali di molte, di essere immuni da vertenze e diatribe.

L'Usarci-Sparci di Genova ha in programma la costituzione il gruppo "agenzie al femminile" che abbia come obiettivo oltre ad aggregare le varie agenzie per incontri periodici volti a scambio di idee ed esperienze, di valorizzare la professionalità e l'attività delle agenzie in "rosa" che come tutti sappiamo sono più impegnative delle agenzie in azzurro.

Proprio per valorizzare l'operatività delle nostre colleghe, ho spulciato tra le varie pubblicazioni alla ricerca di qualche testo specificatamente adatto. Dopo una ricerca, non semplicissima ho trovato "L'arte di vendere al femminile. Professione venditrice: dalla sopravvivenza al successo".

**Davide Caropreso**

**Autore:**

Carol Vipperman

**Codice Volume:** 1060.74

**Pagine:** 144

**Edizione:** 2ª 1996

**Euro:** € 12,91

**Codice ISBN:** 88-204-9650-X

**Presentazione del volume:**

Le donne hanno buone carte da giocare al tavolo delle vendite: empatia, intelligenza, motivazione e, di solito, maggiore abilità nei rapporti interpersonali.

I metodi tradizionali di vendita non sono più oggi molto efficaci, specie nei servizi. Per avere successo occorre anzitutto adottare un approccio "orientato al cliente": stabilire con lui un rapporto come persona, identificarne i bisogni e saperli soddisfare con il proprio prodotto o servizio. Con le tecniche di vendita "orientate al cliente" Eva può realizzare ottimi risultati in maniera perfettamente professionale.

Carol Vipperman è una consulente specializzata di personal contact marketing. E' presidente del Washington State Small Business Improvement Council ed è stata la prima donna presidente dell'associazione dirigenti vendite e marketing di Seattle. Svolge attività di formazione sia in aziende sia presso associazioni professionali e università. E' co-fondatrice della Women Business Owners di Seattle. E' coautrice di Selling Strategies for Service Business.

**Alcune voci dell'indice:**

*Vendere con successo: i vantaggi di essere donna*

*Perché le donne sono buone venditrici?*

*Il diagramma di flusso delle vendite*

*Individuare le necessità del cliente*

*Evitare l'eccesso d'informazione*

*Usare con moderazione il materiale illustrativo*

*Come superare le resistenze*

*L'arrivo all'appuntamento, l'abbigliamento*

*La donna che ha fatto carriera*

*Il cliente impaziente - Clienti ostinati e mal disposti*

*Quando la decisione d'acquistare spetta a più persone*

*L'assistenza post-vendita*

*La gestione del tempo e del territorio*

*L'ambiente di lavoro*

*L'importanza di essere assertive*

*Viaggi e tempo libero*

*Colazione o cena?*

*In trasferta, alberghi e pasti*

*I divertimenti*

*La solitudine*

*Il ritorno a casa*

*Combattere lo stress*

*La carta delle relazioni*

*L'inventario delle risorse*

*Le associazioni*

*Volersi bene*

*Festeggiare i propri successi*

*Lo stile personale*

*Lavoro e famiglia*

## La nostra storia Quarta puntata dal 1981 al 2001

**M**i accingo a continuare "La nostra Storia" per il ventennio che va dal 1981 al 2001

che è stato caratterizzato da notevoli avvenimenti sia per il nostro **Sparci** sia per la Federazione Nazionale **Usarci**.



Dopo un lungo periodo di presidenza del Cav. Renzo Rigetti di Torino succeduto ai genovesi Leone Alberti e Dott. E. Nicolini nel periodo in cui la Federazione Nazionale aveva sede a Genova in Via Maragliano e successivamente il Dott. De Pasquale di Napoli, nel 1998 al Congresso di Monastir viene eletto un "uomo nuovo", il Dott. Ciano Donadon di Treviso.

Dopo anni di stagnazione e di galleggiamento politico si è subito manifestata l'autorità del nuovo presidente nei riguardi delle istituzioni e dell'Enasarco in particolare. Sull'ente previdenziale della nostra categoria, gravavano molti dubbi. La corretta gestione era in discussione e da più parti si ventilava la possibilità di commissariamento o peggio del fallimento dell'Ente.

**Nella foto "Assemblea 1978"** (segue a pag. 20)

## Due monovolume a confronto con la possibilità di essere immatricolate come autocarro Touran e Sharan

Il mercato dell'auto si è chiuso in Italia con la vendita di circa due milioni e 240 mila vetture, quasi il 60% di questo mercato è appannaggio delle berline mentre le monovolume rappresentano circa il 9% di questo mercato. Le monovolume sono vetture molto diffuse tra gli agenti e rappresen-

materiali che danno l'impressione di ottima qualità. Non manca nulla, la Touran ha tutto, dal climatizzatore a regolazione elettronica al computer di bordo, dall'impianto radio con lettore CD alla predisposizione per il fissaggio di due seggiolini per bambino. Il sedile anteriore dove ero sistemato è equiparabile a una poltrona Frau. Il percorso che ho

fatto è stato accompagnato da una pioggia insistente ma ho sempre avuto la sensazione di stabilità e di perfetta aderenza.

**Sharan**, lungo 4 metri e 63 cm. ha un bagaglio che arriva a 2.610 dm<sup>3</sup>. Sette posti estremamente comodi, in una vettura importante e confortevolissima. Le versioni disponibili vanno dal 2.000 benzina da 115 CV al 2.800 con 204 CV al 1.900 TD di 130 CV. L'equipaggiamento è, come avviene per tutte le vetture prodotte da Volkswagen, completo e di qualità superiore.

La particolarità che ci ha più interessato di queste due vetture è il fatto che entrambe possono essere immatricolate come autocarro ed esiste, sempre per entrambe la possibilità di acquistare anche il modello a GPL.



tanti perché offrono, solitamente, il confort delle berline, di pari categoria, e la possibilità di trasportare campionari anche molto voluminosi senza la necessità di avere un furgone.

La categoria dei monovolume può essere suddivisa in due sottocategorie: i monovolume compatti e i monovolume grandi. In questi due segmenti sono stati presi in esame due interessanti modelli:

la VW Touran e la VW Sharan.

**Touran**, lungo 4 metri e 39 cm. ha un bagaglio che arriva a 1.989 dm<sup>3</sup>. Ho avuto l'occasione di fare un breve viaggio, come passeggero su un Touran 1.600 benzina da 115 CV e ho apprezzato subito la silenziosità in marcia mentre guardandomi intorno ho avuto l'impressione di trovarmi a bordo di un'auto di categoria superiore. L'abitacolo è rifinito con molta cura e con

D.C.



**Indichiamo i dati anagrafici aggiornati del sindacato al fine di permettere agli associati di eseguire il versamento della quota associativa 2006 che ricordiamo è di:**

**€ 130,00 per gli agenti operanti**

**in forma individuale;**

**€ 130,00 per l'amministratore delle Società più**

**€ 30,00 per ogni socio**

**componente la Società**

**La quota associativa per i pensionati**

**è di € 50,00**

**Usarci-Sparci-Genova**

**Piazza Brignole, 3-7**

**16122 Genova**

**Tel. 010 5954838 – fax. 010 5848095**

**Part. IVA 03166160105**

**Coordinate bancarie**

**Banca Antonveneta S.p.A.**

**dipendenza 00407 -**

**Via S.S. Giacomo e Filippo, 15**

**16122 Genova**

**cod. Cin Y – ABI 05040 – CAB 01400 –**

**C/C 00000015795M**

## **SPARCI NOTIZIE**

**Direttore Responsabile:**  
Francesco Melis

**Coordinatore di redazione:**  
Davide Caropreso

**Comitato di redazione:**  
Stefano Razzetti  
Maurizio Garbero  
Alessio Moresi  
Donatella Franchin  
Massimo Pesare

**Progetto grafico e impaginazione:**  
Matteo Caropreso

**Hanno collaborato a questo numero:**  
Giuseppe Gasparri  
Francesco Melis  
Alessio Moresi  
Francesco Piemontese  
Massimo Pesare  
Stefano Mazzetti

**Comitato di redazione direzione e amministrazione**  
**Pubblicità e informazioni:**

P.zza Brignole 3/7 V° piano  
16121 Genova

Orario segreteria:  
Martedì, Mercoledì, Venerdì e Sabato  
**dalle ore 10 alle 13**

Tel. 010-5954838  
Fax. 010-5848095  
e-mail: [info@usarci-sparci-genova.it](mailto:info@usarci-sparci-genova.it)  
sito: [www.usarci-sparci-genova.it](http://www.usarci-sparci-genova.it)

**Autorizzazione del Tribunale di Genova N° 38/84 del 21 luglio 2004**

**STAMPA**  
Tipolitografia Europa s.a.s. Genova

**In copertina un borgo ligure: Portofino**



(segue da pag. 17) I Dubbi e le incertezze si sentivano anche nelle sedi provinciali dell'Usarci di tutto il territorio nazionale, in contrasto con la Fnarc, altro potente sindacato degli agenti e rappresentanti, ma troppo tiepido verso le rivendicazioni della categoria perché più sensibile alle lusinghe delle associazioni della case mandanti.

Proprio per questa situazione ambigua, Usarci, rotti gli indugi, promuove, con l'approvazione dei vari sindacati provinciali di tutta Italia una memorabile manifestazione sotto la sede dell'Enasarco a Roma.. Siamo nell'Aprile 2001.

Lo Sparci di Genova organizzò un autobus completo con partenza da Piazza della Vittoria alle ore 2,00 con arrivo previsto a Roma verso le otto di mattina. Quel viaggio notturno fu un po' il ritrovarsi tra colleghi per interessanti scambi di opinioni sull'esito della manifestazione e per riflessioni sulle condizioni professionali della categoria degli Agenti e Rappresentanti di commercio.

Alle due di notte abbiamo visto chi dormiva non appena messo piede sull'auto-

bus, chi pisolava, chi nonostante l'ora un po' bizzarra addentava un panino con il salame, chi leggeva il giornale (fresco di stampa) chi non mancava di dolersi per aver abbandonato tra le tiepide lenzuola la moglie, la fidanzata e chi magari l'amante.

Fu così che alle otto in punto giungemmo nella Città Eterna con gli arti indolenziti e gli occhi pesti dal sonno per la manifestazione programmata.

Questa non fu l'unica "scesa in piazza" degli agenti e rappresentanti di Commercio dello Sparci di Genova perché con le associazioni di Torino e Modena manifestammo per l'abolizione della famigerata "minimum tax".

Torniamo al 1998 che segnò non solo un forte cambiamento a livello nazionale ma ebbe una svolta significativa anche per il nostro sindacato provinciale di Genova.

Il presidente F. Melis fu sottoposto a improvviso e importante intervento chirurgico che ne inficiò l'attività. Fu convocato con urgenza il Consiglio Direttivo che portò alla mia nomina a presidente in occasione dell'assemblea dei soci svolta-

si alla Fiera del Mare il 7 Novembre 1998.

Accettai l'incarico precisando che sarebbe stato per un solo mandato visto che mi sembrava giunta l'ora di passare il testimone ai "giovani".

Con molta attenzione e con il consenso dei vecchi consiglieri uscirono dal Consiglio Direttivo gli amici Taverna, Domini, Bozzano, e Bossi ed entrarono a pieno titolo quelli che bonariamente chiamavo i "ragazzacci" e cioè Baffico, Arnaudo, Gasparri, Scianca e Franchin, anche se dopo poco tempo, qualcuno di loro lasciò perché l'attività sindacale li avrebbe impegnati troppo e distolti dagli impegni professionali. Il Melis, ristabilito dopo il grave intervento, rientrò in sindacato e oggi svolge l'incarico di consulente sindacale forte della sua lunga esperienza sia professionale che di sindacato.

Nella prossima puntata, che ci porterà ai giorni nostri, Vi racconterò di questi ultimi cinque anni di attività del Sindacato Provinciale di Genova.

Stefano Razzetti



**L'UNICO CENTRO AUTORIZZATO  
DI ASSISTENZA FISCALE "SOLO"  
PER AGENTI COMMERCIALI**

***Affidati a chi ti conosce!***

**CAAFUSARCI  
GENOVA**

**P.zza Brignole 3/7 V° piano  
16121 Genova**

**Tel. 010-5954838**

**Fax. 010-5848095**

**e-mail: [info@usarci-sparci-genova.it](mailto:info@usarci-sparci-genova.it)**

**[www.usarci-sparci-genova.it](http://www.usarci-sparci-genova.it)**