

Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio



Un momento del corso propedeutico alla certificazione di qualità degli agenti e rappresentanti di commercio, che si è svolto nel mese di dicembre 2011.

SOMMARIO

- Pag. 3 (Editoriale) L'argomento di attualità
- Pag. 4 Operare in qualità
- Pag. 9 16 Aprile 2012
- Pag. 10 Assemblea ordinaria 2012
- Pag. 11 CAAF USARCI

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

Foto:
Piero Alberti

Collaborano a questo numero:
Mauro Spagnoli
Maurizio Garbero

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:
P.zza Brignole 3/7 V° piano
16122 Genova

Orario segreteria:
Martedì, Mercoledì, Giovedì, Venerdì
e Sabato **dalle ore 10 alle 12**
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



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova

I servizi Usarci-Sparci Genova

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

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.

Servizio di contabilità fiscale (CAAF)

- l'unico centro di assistenza fiscale autorizzato per gli agenti di commercio.

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

E' SCADUTO IL TERMINE PER IL PAGAMENTO DELLA QUOTA ASSOCIATIVA 2012

La quota associativa 2012 resta invariata; ricordiamo gli importi:

€150,00 per gli agenti operanti in forma individuale

€ 150,00 per l'amministratore delle Società più **€ 30,00** per ogni socio componente la società

La quota associativa per i pensionati è rimasta di **€ 50,00**.

E' possibile provvedere al saldo 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**

L'argomento di attualità

Professionista della vendita

Questo numero della nostra pubblicazione è quasi tutto dedicato alla formazione, nello specifico sul corso che si è svolto a Genova presso la nostra sede per l'ottenimento della certificazione "Agenzia di qualità". Dell'argomento se ne discute ampiamente nel resto del giornale, con interviste agli agenti certificati e considerazioni sull'importanza di presentarsi alle mandanti e ai clienti come un professionista della vendita e non più come un non qualificato operatore commerciale.

Sembra impossibile parlare di certificazione di qualità per le agenzie. Fino a pochissimi anni fa non era neppure pensabile.

Noi tutti ricordiamo come si svolgeva il nostro lavoro, fino a 10/15 anni fa.

La nostra propensione alla personalizzazione dei rapporti, all'individualismo più marcato, alla poca disciplina, facevano della categoria un coacervo di persone tutte differenti con obiettivi e atteggiamenti, in alcuni casi, addirittura contrastanti.

E su questi fatti le aziende mandanti ci marciavano, imponendo a noi, imprese, le loro decisioni e i loro contratti.

La nostra è sempre stata una categoria poco considerata (dall'opinione pubblica) proprio per la mancanza di un comune senso di appartenenza.

Il luogo comune ricorrente vede il rappresentante persona poco affidabile, spavaldo, un po' guascone, improvvisatore e poco professionale; questo ha fatto molto male a tutti noi agenti di commercio e non ci ha permesso di crescere e di adeguarci ai cambiamenti che il mercato ha subito.

Con l'utilizzo del computer, circa 15 anni fa, le cose sono leggermente mutate.

L'agente di commercio ha dovuto adeguarsi a questo nuovo strumento ed ha pertanto messo mano alla sua organizzazione, in qualche modo, migliorandola.

I più volenterosi hanno iniziato a fare autoformazione, ad informarsi, a leggere qualche manuale, a utilizzare il computer per gestire la propria attività.

Questo però non ha modificato gli atteggiamenti delle case mandanti, che hanno continuato a considerare la rete di vendita come un orpello fastidioso composto da personaggi singolari, poco imprenditoriali, difficili da gestire, ma facilmente condizionabili, perché senza potere contrattuale. Il mercato è cambiato ed è in costante evoluzione, se chi vi opera non si adegua alle mutate condizioni non ha vita lunga e di questo gli agenti si sono accorti. Anche noi come associazione di categoria, ce ne siamo resi conto ed abbiamo potenziato e incrementato i nostri servizi di supporto agli Associati. Questo non era sufficiente dovevamo dare di più, dovevamo fare formazione. Quindi, qualche anno fa abbiamo iniziato, come autodidatti, a organizzare incontri di formazione sulla gestione amministrativa e sul business plan dell'agenzia commerciale, trasferendo le esperienze dai più anziani ai più giovani. Ma questo permetteva agli agenti di prendere coscienza della gestione della propria attività ma non poteva, da sola, migliorare l'immagine verso il mercato e verso le case mandanti. Poi, due anni fa, il formatore, dott. Ottavio Baia, insieme ad alcuni funzionari della Certiquality, importante ente certificatore di Milano, ha gettato le basi per realizzare il "documento tecnico D.T. 58" per la Certificazione di Qualità dell'agenzia commerciale. Programma ambizioso e affascinante. Alcune sedi provinciali dell'Usarci hanno immediatamente aderito a questa nuova avventura, altre si sono accodate in un secondo tempo, ed è stato costituito un consorzio di sedi Usarci, sparse per l'Italia, chiamato Usarci-Corporate, con lo scopo di diffondere nelle varie province, con azioni



sinergiche, presso gli agenti di commercio, le informazioni atte a creare la mentalità della Qualità, pubblicizzando la possibilità di frequentare corsi propedeutici alla Certificazione di Qualità delle agenzie commerciali. Oggi in Italia vi sono circa 200 agenzie certificate contro le circa 300.000 agenzie iscritte all'Enasarco, poco più dello, 0,6 per cento.

Essere Certificato in Qualità significa presentarsi alle case mandanti come professionista che ha dedicato tempo e risorse per migliorare le proprie capacità e che garantisce di rispettare determinate procedure per arrivare all'obiettivo della soddisfazione del cliente.

Questo è stato il primo importante passo che istituisce il concetto di aggiornamento nella categoria degli agenti di commercio, infatti, nel corso dell'anno, saranno organizzati molti corsi/incontri con lo scopo di fare formazione continua. Mi auguro che molti inizino a comprendere l'importanza di essere professionalmente aggiornati.

Ormai tutte le categorie di operatori investono sulla propria professionalità. E' di pochi giorni fa la notizia che 400 (quattrocento) parrucchieri si sono iscritti a un corso di aggiornamento spendendo più di 1.300 euro a testa.

Mi auguro che la nostra categoria incominci a dimostrare che non è vero quello che si dice e si pensa di noi, che anche gli agenti di commercio sono imprenditori qualificati come, e in alcuni casi, meglio, delle case mandanti.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci

Operare in qualità

Intervista ai primi agenti liguri certificati in qualità



Valentino Pedemonte

Opera nel settore delle vernici per la nautica. Zona: Liguria e alta Toscana

Programmo meglio spese e visite alla clientela



Piero e Franco Alberti rappresentanze S.n.c.

Opera nel settore dei materiali per impianti idrotermosanitari. Zona: Liguria e Basso Piemonte

Come è cambiato il “mestiere”. Se rivolgiamo lo sguardo al passato ci rendiamo conto che le diverse e sempre più variegate competenze, hanno completamente stravolto l’operare dell’agente di commercio. Chi avrebbe mai immaginato che anche gli agenti di commercio potessero essere certificati in qualità? Eppure oggi anche noi uomini “da marciapiede” se vogliamo essere al passo con i tempi dobbiamo adeguarci.

Probabilmente la figura dell’agente di commercio è stata la più mutevole degli ultimi anni.

I nuovi ruoli, le nuove mansioni hanno fatto sì che non si potesse prescindere da una professionalità più accentuata. Tutti sappiamo come la figura dell’agente di commercio si è allontanata dagli stereotipi di alcuni anni fa. Mansioni e compiti nuovi, soprattutto in settori più specialistici, hanno di fatto trasformato il “mestiere”. Chi non si è ancora reso conto di questa trasformazione e resta attaccato alle vecchie logiche, non potrà sopravvivere per molto.

La concorrenza è diventata più agguerrita, l’unico mezzo per essere competitivi è operare in Qualità. La Qualità è diventata essenziale per migliorare le capacità operative dell’impresa e per migliorare la posizione sul mercato.

Ma Qualità significa anche migliorare i profitti perché, con la soddisfazione dei clienti, si ottengono migliori risultati di vendita.

I profitti si migliorano controllando con attenzione i costi che possono essere ridotti attraverso una migliore programmazione nelle visite e una migliore attenzione alle spese e all’efficienza dell’agenzia.

Il traguardo da raggiungere è quello di programmare e poi eseguire tutte le mansioni operative in modo da eliminare i difetti e le dispersioni, migliorando continuamente la qualità per soddisfare ciò che il mercato si aspetta. Qualsiasi agenzia che opera sul mercato si deve preoccupare della qualità dei prodotti venduti, ma e soprattutto del servizio offerto ai clienti. Molti agenti hanno chiesto: “che cosa si intende per Qualità”?

La Qualità è la capacità di soddisfare aspettative e richieste che giungano dal mercato e dalle mandanti.

La decisione di acquisto di un cliente non è basata solo sulle caratteristiche del prodotto, ma anche e, in alcuni casi, soprattutto, dal servizio di assistenza e dalle informazioni tecniche e d’uso offerto dall’azienda e dall’agenzia.



Il tuo indirizzo di posta elettronica e il tuo numero di telefono cellulare ci permetteranno di comunicare direttamente con te: mantienici sempre aggiornati!

La certificazione di qualità è la conferma che l'agenzia ha pianificato un impegnativo percorso formativo per ottenere l'efficienza



Marco Pierino Rizzi

Opera nel settore dei materiali per impianti idrici. Zona: Lombardia

Penso che prima o poi la qualità nel lavoro svolto sarà riconosciuta e premiata

Per raggiungere la Qualità desiderata senza inutili costi aggiuntivi è necessario perseguire una coordinazione efficace ed orientata agli obiettivi di tutte le attività che influenzano la Qualità. Il modo di operare deve essere tale che la qualità dei prodotti e dei servizi soddisfi sempre le richieste espresse o implicite dei clienti. Il sistema della Qualità deve essere sempre adeguato alle situazioni. Quindi, le agenzie per essere adeguate ai tempi e per presentarsi alle mandanti con le carte in regola, devono operare in Qualità e certificare questa loro caratteristica. L'Usarci-Sparci di Genova è entrata a far parte dell'Usarci-Corporate che è l'organizzazione creata da numerose sedi provinciali italiane con lo scopo di fare formazione agli agenti di commercio. Nello scorso mese di Dicembre è stato organizzato, per la prima volta, a Genova il corso propedeutico all'ottenimento della certificazione "Agente di Qualità". Il 21 marzo con l'audit (esame/verifica) presso l'Istituto Certiquality di Milano i primi sette agenti di commercio Liguri hanno ottenuto la Certificazione con il massimo del punteggio.

Il 16 Aprile, presso la Camera di Commerci di Genova sono stati consegnati, a tutti gli agenti neo certificati, gli attestati di certificazione. Durante la cerimonia gli agenti Marco Rizzi e Marco Oneto hanno testimoniato la loro esperienza del corso e hanno presentato le loro documentazioni realizzate per l'ottenimento della Certificazione.

Ci è sembrato opportuno intervistare questi sette agenti per conoscere le loro impressioni e sapere come hanno affrontato sia il corso che l'organizzazione della propria agenzia.

Queste sono state le domande alle quali hanno risposto:

1 Le mutate condizioni di mercato chiedono che l'agente di commercio sia più imprenditore; come è cambiata la tua attività negli ultimi tempi?

La risposta è stata univoca se pur con qualche variazione, in sintesi gli agenti intervistati hanno confermato che:

L'attività è cambiata molto, in questi ultimi anni ed avere una struttura organizzata che segua il processo della vendita a 360° è diventato un obbligo e non lascia alternative.

La figura dell'agente non è più quella del classico venditore, ma l'agente è diventato un consulente e formatore, la sua attività si concentra maggiormente sulle necessità del cliente e sulla risoluzione dei suoi problemi.

Segue a pag. 6

Puoi prendere contatto con la segreteria anche gratis con Skype



Le nuove tecnologie aiutano molto e se usate bene fanno anche risparmiare.

Da oggi si potrà raggiungere la segreteria di Usarci-Sparci Genova non solo chiamando lo **010 59 54 838**, ma anche utilizzando "Skype, il programma che permette di telefonare o videotelefonare gratis attraverso il computer. Le telefonate, o videochiamate, tra gli utenti che utilizzano Skype sono gratuite. Per usufruire di questo interessante strumento bisogna dotarsi oltre che naturalmente del computer con connessione a internet anche di microfono, altoparlante e volendo di video camera e installare gratuitamente il programma "Skype". Una volta creato il proprio account si dovrà cercare il contatto *Usarci-Sparci* e premere il tasto di chiamata. L'addetto alla segreteria risponderà e il tutto sarà a costo zero.

Questo è un altro servizio che la nostra Associazione Sindacale desidera offrire ai propri associati.



Gualtiero Rocca
Titolare Agenzia E:G:A rappresentanze S.n.c.

Opera nel settore utensileria e ferramenta. Zona: Liguria

L'informatica è sempre stata un importante supporto alla mia attività ma dal 2006, con l'impiego dei notebook, questo aiuto riesco a portarlo sempre con me



Marco Oneto
Titolare Agenzia IPELL S.a.s

Opera nel settore delle pelletterie. Zona: Nord Italia

Se oggi vuoi rimanere sul mercato devi offrire professionalità serietà e qualità

I clienti sono sempre più esigenti e questo impone approcci di maggiore professionalità; l'agente di commercio si trova ad essere sempre più l'anello di congiunzione tra le parti è diventato prioritario per far crescere il fatturato delle mandanti ma, soprattutto, creare gli utili per la propria agenzia, deve pianificare al meglio la propria attività in tutte le sue sfaccettature.

È necessario modificare le impostazioni del proprio lavoro per garantirsi la sopravvivenza, con una attenzione particolare alle spese di gestione, mentre, fino a qualche tempo fa era sufficiente uscire dall'ufficio e "sparare" nel mucchio per ottenere buoni risultati, oggi è necessario avere inquadrato al meglio l'obiettivo ed essere sicuri il più possibile del risultato. E' necessario andare verso una attività di agente di commercio di qualità e non più di quantità.

2 Tu hai deciso di affrontare un corso propedeutico di 16 ore, con un costo economico non indifferente, per ottenere la certificazione di agente di qualità; cosa ti ha spinto ad investire tempo e risorse in questa operazione?

Le risposte hanno tutte considerato che:

Oltre a dare un valore a tutto l'impegno e il lavoro svolto in questi anni, ottenere la Certificazione di Qualità è stato uno stimolo che ci ha permesso di effettuare un percorso formativo necessario per arrivare ad avere più consapevolezza della nostra attività e maggior sicurezza nei nostri mezzi. La decisione di affrontare il corso è derivato dalla consapevolezza che, per rimanere sul mercato, è indispensabile investire sulla propria attività, per lo sviluppo dell'agenzia e come crescita professionale e imprenditoriale.

L'investimento sul lavoro quindi: aggiornamento e migliorie costanti sono diventate e diventeranno sempre più importanti.

Tutti gli intervistati pensano che i corsi servano a verificare il lavoro e l'organizzazione dell'agenzia e diano le indicazioni per, eventualmente, intervenire per migliorarsi e poter approfondire i sistemi di gestione dell'agenzia

Gli agenti intervistati concordano che le aziende più grandi, cercheranno, in futuro, sempre più agenti Certificati in Qualità.

3 Tutti ci siamo resi conto, con l'introduzione dell'informatica, che il tempo dedicato alle pratiche d'ufficio è sempre più importante; come ti sei organizzato per modificare il modus operandi di qualche tempo fa?

Gli agenti intervistati sono tutti consapevoli dell'importanza di essere informatizzati e tutti già operano supportati da strumenti informatici. Tutti hanno confermato che:

Il ruolo dell'informatica è sempre più importante e gli agenti devono essere in condizione di saper sfruttare tutte le potenzialità che essa offre.

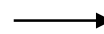
Per far fronte alle pratiche di ufficio sono organizzati con software gestionali che permettono di archiviare e gestire dati e informazioni necessari allo svolgimento del lavoro in maniera più efficace

L'organizzazione delle pratiche d'ufficio, dove non ancora perfettamente efficiente verrà migliorata nel corso dell'anno. Questo è stato indicato nel Piano di Sviluppo dell'agenzia di chi si è reso conto che è necessario rivedere la propria organizzazione.

L'informatica è un importante supporto alle attività e l'impiego dei notebook, serve a ridurre il tempo del lavoro serale con beneficio per la famiglia.

La gestione degli ordini, i listini, le promozioni, i database della clientela, le e-mail, le statistiche di vendita, tutte informazioni che è possibile richiamare in un qualunque momento della giornata, dopo la pausa pranzo quando si è in macchina ad aspettare il cliente, la possibilità di poter leggere e scrivere e-mail anche fuori dall'ufficio ha permesso di dare risposte in tempo reale è diventato normalità.

L'informatica per gli agenti di commercio è diventata quotidianità.





Marco Canessa
Titolare Agenzia Caropreso & C. S.a.s

Opera nel settore dei Sanitari e arredo bagno. Zona: Liguria

E' finita un'epoca. Noi agenti di commercio siamo imprenditori e come tali dobbiamo comportarci con i nostri clienti, e soprattutto con le case mandanti, con le quali dobbiamo rapportarci come partner e non come subordinati



Mirco Colladon

Opera nel settore delle forniture per la nautica. Zona: Liguria

Penso sia importante presentarmi ad una mandante e ad un cliente con questa qualifica perché certifica un modo di operare

4 Perché pensi sia importante presentarsi a clienti e mandanti con la qualifica di agente certificato in qualità?

E' chiaro a tutti gli agenti interpellati che:

la certificazione permetterà agli agenti di presentarsi ai clienti e alle mandati come un professionista e non come un raccoglitore d'ordini.

Fra le caratteristiche operative più importanti che i clienti e le mandanti chiedono all'agente c'è sicuramente l'efficienza della sua organizzazione.

La Certificazione di Qualità è la conferma che l'agenzia ha pianificato un impegnativo percorso formativo per ottenerla, e certifica un modo di operare corretto e garantisce alle parti professionalità e garantisce che l'attività dell'agenzia viene svolta con la massima attenzione.

Tutti pensano che anche se non subito, prima o poi la qualità nel lavoro svolto sarà riconosciuta e premiata.

5 Dal corso che hai frequentato hai acquisito nozioni e input per migliorare la tua operatività?

Si è evidenziata l'importanza della formazione, infatti è risultato che:

la formazione degli agenti di commercio è fatta sul campo, spesso da autodidatta, del resto non esiste sul territorio nazionale una scuola che prepari alla professione. Il corso per la qualità ha suggerito procedure organizzative, analisi e valutazioni sull'attività che non erano mai state prese in considerazione.

Il corso è stato reputato molto utile per acquisire nozioni che nel tempo andranno approfondite e sviluppate, ha fatto riflettere sulla situazione attuale di ognuno evidenziando le mancanze e ha spronato a colmarle.

Dal corso si è imparato l'importanza di pianificare degli obiettivi e di verificarne a intervalli regolari il raggiungimento.

Questo aiuterà a non lavorare a caso ma in base ad una strategia commerciale.

6 Essere tra i primi che possono fregiarsi della certificazione di qualità pensi sia importante per la tua agenzia?

In un momento difficile come quello che stiamo vivendo la certificazione di qualità può considerarsi un elemento distintivo attraverso il quale si può essere valutati. E' stata la risposta unanime.

Ma essere tra i primi agenti certificati darà sicuramente un vantaggio alla professione, è stato un altro pensiero comune. Alcuni hanno espresso la volontà di migliorarsi ancora sostenendo che "questo è solo un punto di partenza".

Dalla chiacchierata è emerso che le aziende mandanti certificate dovranno dare la preferenza, nella scelta degli agenti, a agenzie certificate perché la normativa ISO 9001 prevede che i fornitori di servizi siano essi stessi certificati.

Questo le mandanti, certificate, dovranno prendere in seria considerazione.

Essere tra i primi significa sempre avere dei vantaggi, giocare di anticipo.

7 Cosa prevedi, sotto l'aspetto operativo, che cambi nella tua agenzia operare nella qualità?

Questa è stata l'ultima domanda rivolta agli agenti intervistati e le risposte sono state interessanti e variegate.

Realizzare il Manuale Operativo e il Piano di Sviluppo annuale della Qualità dell'agenzia non è stato facile, è costato tempo e fatica e tutti si aspettano da questo un sicuro ritorno. Perché ciò avvenga è necessario applicare quanto appreso all'attività quotidiana cambiando modo di operare dove necessario e collegando la strategia operativa agli obiettivi che ognuno si è posto.

Sotto l'aspetto operativo operare in qualità impone parametri che permetteranno una continua evoluzione positiva e diventerà fondamentale perché oggi se vuoi rimanere sul mercato si deve offrire professionalità serietà e qualità.

Organizzazione, analisi e pianificazione saranno le armi vincenti del futuro delle agenzie.

Segue a pag. 8

corretto e garantisce alle parti un'etica professionale

Prevedo che nulla sarà più lasciato al caso e che saprò come sviluppare al meglio il mio business.

Secondo me non cambierà molto anche perché il mio obiettivo è quello di lavorare in qualità, ma contemporaneamente con rapidità.

Non prenderò in considerazione processi lavorativi che rallentino la mia operatività.

L'esperienza del corso ha innescato, tra coloro che l'hanno frequentato, una sorta di spirito di corpo che ha già dimostrato di essere utile nello scambio di esperienze e nel supportarsi a vicenda nello svolgimento dei compiti assegnati. A questo proposito e proprio per sfruttare le sinergie che possono crearsi, sarà bene pensare, sempre all'interno dell'Usarci-Sparci, di costituire il "Club agenti certificati di qualità". Se ne parlerà, di questo progetto, al più presto, con i neo certificati.

D. C.



**AGENZIA DI
QUALITÀ**



**CERTIFICAZIONE
DI QUALITÀ D.T. 58**

16 Aprile 2012

Alcuni momenti della consegna dei certificati “agenzia di qualità”



Assemblea ordinaria 2012



Estratto del Verbale

Oggi 03/03/2012 alle ore 09:45 in Genova presso l'hotel Marina Place sito in Genova, Via Pionieri e Aviatori d'Italia, 129 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.

ORDINE DEL GIORNO

1° parte

- Benvenuto del Presidente ai partecipanti e breve relazione del realizzato 2011 e i programmi 2012.
- Il Dott. Stefano Baleari Vice Presidente del Consiglio Comunale di Genova ci relazionerà su come il Comune di Genova intende agevolare la nostra operatività.
- Il dott. Roberto Bagnasco consigliere regionale della Regione Liguria saluterà gli intervenuti informando sui progetti della Regione relativamente a ciò che interessa la categoria.
- 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 20 febbraio 2012, presso la sede sociale).

2° parte (dalle ore 10,30 alle ore 13,00)

- Il Dott. Sergio Mercati, della Camera di Commercio di Genova, relazionerà circa le disposizioni relative ai requisiti che devono avere i nuovi agenti di commercio e i corsi di formazione per ottenere l'idoneità
- L'Avv. Andrea Mortara si soffermerà su due grossi problemi per gli agenti di commercio: minimi di vendita e patto di non concorrenza

post contrattuale.

- Il Dott. Rodolfo Gillana esaminerà: il peso fiscale degli acconti di imposta e la loro programmazione
- L'Avv. Paolo Lavagnino illustrerà su: recenti interventi normativi e giurisprudenziali inerenti ai reati stradali.

Varie ed eventuali

L'assemblea ha inizio alle ore 9,45 con il saluto e il benvenuto del Presidente Davide Caropreso, che relaziona circa la situazione economica della nostra Regione soffermandosi sull'importanza di migliorare il bagaglio culturale dell'agente/rappresentante che dovrà affrontare le mutate condizioni dei mercati con maggiore professionalità.

Interviene il Dott. Stefano Baleari, Vice Presidente del Consiglio comunale di Genova. L'intervento si focalizza sul tema dei parcheggi, in particolare sulla gestione Blu Area nel comune di Genova. Pur convenendo sulla necessità di agevolare la nostra categoria produttiva, ogni specifica attività sarà rimandata ad elezioni amministrative avvenute.

Interviene il Dott. Roberto Bagnasco, Consigliere della Regione Liguria. Agganciandosi all'intervento precedente, ipotizza l'istituzione di un pass-parking regionale dedicato agli Agenti di Commercio, che pur di difficile attuazione, è da promuovere con tutti i mezzi.

Il presidente propone la nomina di Mauro Spagnoli a presidente e moderatore dell'assemblea, Massimo Pesare segretario, l'assemblea approva all'unanimità.

Interviene il Tesoriere Angelo Mondini che presenta le slide con i risultati consuntivi dell'esercizio 2011 e dopo aver fornito i chiarimenti richiesti da alcuni agenti presenti l'assemblea approva all'unanimità il bilancio consuntivo 2011 ed il bilan-

cio preventivo 2012

Interviene il Dott. Sergio Mercati della Camera di Commercio di Genova. Il Dott. Sergio Mercati riepiloga la cronologia di tutte le disposizioni in materia di requisiti necessari per l'iscrizione al ruolo che, per indicazioni europee tende ad essere reso non necessario. La Camera di Commercio di Genova ha già recepito tale direttiva ma garantirà la tenuta del ruolo per i soggetti già iscritti in esso. Venendo a mancare uno specifico titolo per i nuovi Agenti, per garantire un pari o superiore livello di qualificazione, è allo studio l'istituzione di un corso di formazione specifico, con il coinvolgimento delle Associazioni di Categoria.

Interviene l'Avv. Andrea Mortara su due temi particolarmente delicati, che in fase di sottoscrizione del contratto di agenzia con le Ditte mandanti, non vengono opportunamente valutati. I minimi di vendita, spesso difficilmente raggiungibili, sono ricollegati ad una clausola risolutiva espressa del contratto, ed il non rispetto degli stessi può consentire alla ditta mandante il recesso per giusta causa, senza la corresponsione delle indennità di fine rapporto. Si accende tra gli intervenuti una discussione spontanea.

Interviene il Dott. Rodolfo Gillana, responsabile CAAF-Usarci. Il Commercialista evidenzia la non linearità, specie per chi inizia l'attività, tra il fatturato, la disponibilità di cassa ed il pagamento delle imposte.

Interviene l'Avv. Paolo Lavagnino, che come di consueto aggiorna la platea sulle novità riguardanti i reati del codice della strada. Quest'anno relaziona sull'avvenuta istituzione dell'attività sociale svolta in alternativa alla pena tradizionale.



**Servizio di
contabilità fiscale**

**Tariffe agevolate
agli associati
Usarci-Sparci**

Dichiarazioni IVA

**Dichiarazione dei
redditi**

**Analisi del conto
economico e del
budget di agenzia**

**Guida sulle scelte
gestionali
dell'agenzia**

**Controllo di
gestione**

**Calcolo IRAP e
INPS**

**Consulenze on
line su
problematiche
fiscali e
amministrative**

16121 **Genova**
Piazza Brignole, 3/7
tel. 010 5954838
Fax 010 5848095

Caaf Usarci

L'unico centro
autorizzato di assistenza
fiscale specializzato per
agenti di commercio

Rivolgiti con fiducia a chi, da anni, è specializzato nella materia fiscale per l'agente di commercio e conosce nei minimi dettagli la legislazione inerente la gestione dell'Agenzia.

Ti aspettiamo per un confronto e per un colloquio, senza impegno, sulla migliore forma di gestione fiscale della tua Agenzia

A presto

Caaf-Usarci-Genova

consulentefiscale@usarci-sparci.it