



## Agenti di commercio, quale futuro?

### Una professione destinata all'estinzione?

Sul futuro degli agenti di commercio abbiamo anche dibattuto in occasione dell'Assemblea annuale 2019 che si è svolta il 25 marzo. La velocità, con cui avvengono i cambiamenti nel mercato e nelle abitudini di acquisto dei consumatori, ci fa pensare a dinamiche sempre più rapide e difficilmente prevedibili.

Tra dieci anni, o meno ancora, la distribuzione sarà completamente diversa da quella di oggi, diverse saranno le aziende mandanti e diversa sarà la presenza degli agenti di commercio sul mercato.

**(leggere articolo a pag. 5)**



**Se smetti di imparare  
Cominci ad invecchiare**



## SOMMARIO

- Pag. 5 Agenti di commercio, quale futuro?
- Pag. 8 Assemblea Ordinaria 2019
- Pag. 9 Le imposte
- Pag. 10 Costi e benefici
- Pag. 13 Pesanti sanzioni stradali
- Pag. 14 Il conto corrente bancario
- Pag. 15 Pedone attraversa col rosso
- Pag. 16 Commenti sulla fatturazione elettronica
- Pag. 17 Multinazionali
- Pag. 18 Quota 100
- Pag. 19 Cessazione rapporto di agenzia

## SPARCI NOTIZIE

**Direttore Responsabile:**

Davide Caropreso

**Comitato di redazione:**

Angelo Mondini

Massimo Pesare

**Coordinatore Editoriale:**

Davide Caropreso

**Progetto grafico e impaginazione:**

Matteo Caropreso

**Collaborano a questo numero:**

Maurizio Garbero

Andrea Mortara

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

P.zza Brignole 3/7 V° piano

16122 Genova

**Orario segreteria:**

apertura al pubblico dal lunedì al

sabato dalle 9,00 alle 12,00, il

pomeriggio solo su appuntamento

**Per fissare appuntamenti**

**telefonare al: 010 5954838**

Fax. 010-5954838

e-mail: [segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

sito: [www.usarciliguria.it](http://www.usarciliguria.it)

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

**e-mail:**

[segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

[gestionecomunicazione@usarciliguria.it](mailto:gestionecomunicazione@usarciliguria.it)

[webmaster@usarciliguria.it](mailto:webmaster@usarciliguria.it)

[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it)

[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it)

sito: [www.usarciliguria.it](http://www.usarciliguria.it)

**Abbonamenti:**

I non associati possono avere

informazioni o sottoscrivere un

abbonamento prendendo

contatti con:

[segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

**distribuito esclusivamente in formato elettronico**

# Diventa associato



## Un'associazione sindacale di valore

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

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

**Consulenza normativa** interpretazione e verifica mandati

**Assistenza e tutela legale** nelle controversie con le Case Mandanti

**Consulenza Enasarco** controllo dei versamenti, calcolo versamenti mancanti per la pensione; estratto conto contributi; domanda di pensione; contributi volontari; richiesta FIRR; recupero contributi; richiesta assegni parto, interventi sanitari; mutui immobiliari Enasarco; borse di studio; assegni spese funerarie; assegni per nascita; assegni per pensionati ospiti in case di riposo; soggiorni in località termali o climatiche

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

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

**Informazioni** con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune

**Corsi di formazione** di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale, di informatica

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

**Assistenza Informatica** per la fatturazione elettronica, consulenza per la redazione e archiviazione delle stesse

# Caaf Usarci

**l'unico centro autorizzato di assistenza fiscale  
specializzato per gli**

## **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 alla gestione dell'Agenzia.

*Caro collega,  
ti aspettiamo per un confronto e per un  
colloquio, senza impegno, sulla miglior  
forma di gestione fiscale della tua Agenzia.  
A presto.*

*Caaf-Usarci-Genova*

# Agenti di commercio, quale futuro?

## Una professione destinata all'estinzione?

Sul futuro degli agenti di commercio abbiamo anche dibattuto in occasione dell'Assemblea annuale 2019 che si è svolta il 25 marzo. La velocità, con cui avvengono i cambiamenti nel mercato e nelle abitudini di acquisto dei consumatori, ci fa pensare a dinamiche sempre più rapide e difficilmente prevedibili.

Tra dieci anni, o meno ancora, la distribuzione sarà completamente diversa da quella di oggi, diverse saranno le aziende mandanti e diversa sarà la presenza degli agenti di commercio sul mercato.

Si deve constatare che in questi ultimi anni abbiamo visto "estinguersi" interi comparti, una volta affollati, di agenti.

Sono quasi spariti gli agenti dei comparti degli alimentari, degli elettrodomestici, dell'elettronica, a breve spariranno altri settori che fino a ieri hanno "tirato".

Uno studio ha individuato un certo numero di lavori che nel giro di pochi anni non esisteranno più. In un futuro non troppo lontano le macchine sostituiranno l'uomo in moltissimi lavori che attualmente sono svolti solo dagli uomini. E' certo che l'enorme impatto che queste profonde innovazioni avranno sull'intero sistema produttivo non lascia dubbi sulle ripercussioni che certe professioni tradizionali subiranno e molte di esse andranno a sparire per lo sviluppo delle nuove tecnologie e l'avvento dell'era digitale. La ricerca non lascia spazio ai dubbi, scompariranno definitivamente professioni come il tipografo. La possibilità di stampare in pochi secondi qualsiasi cosa, scannerizzando centinaia di immagini e documenti in breve tempo, ha di fatto messo già in crisi questa professione che vede decine di tipografie in fase di chiusura.

Anche l'operaio in fabbrica e l'agricoltore saranno sostituiti da

macchinari sempre più efficienti ed evoluti. Nel settore del turismo le agenzie di viaggio subiscono la fortissima concorrenza di siti web specializzati in vacanze e molte di queste hanno già chiuso i battenti. I lettori di contatori sono già soppiantati dai contatori intelligenti. Anche il postino, con l'arrivo dei droni, rischia di essere mandato a casa entro breve tempo. L'elenco dei lavori destinati all'estinzione è molto lungo e va dal sarto all'agente immobiliare, dal cassiere al cuoco, dal venditore porta a porta all'operatore di telemarketing, dal macellaio al netturbino, dal panettiere al vigile urbano. Tutti saranno sostituiti da robot e algoritmi. Il robot che in futuro sostituirà l'uomo in molti lavori, potrà mai sostituire l'empatia di un venditore? Secondo una ricerca condotta da LinkedIn e divulgata da *Forbes*, tra le professioni che saranno maggiormente richieste in futuro troviamo i "responsabili di sviluppo delle vendite". Per queste figure, che si occupano della crescita e dello sviluppo delle aziende, ci sono: le figure che hanno la "Gestione delle vendite", lo "Sviluppo del business", la "Pianificazione finanziaria" e la "Pianificazione dello sviluppo delle start up". Inoltre è prevista anche una figura ancora poco utilizzata, ma sempre più richiesta che è il Customer success manager. Si tratta di un esperto di vendita che non si limita solo ad effettuare l'accordo fra azienda e cliente, ma che segue il cliente passo dopo passo, assicurandosi dell'effettiva soddisfazione di quel prodotto e/o servizio, attraverso il miglioramento dell'esperienza d'uso e naturalmente il rinnovo dell'offerta. Le competenze richieste per questa professione sono assimilabili all'attività di un moderno agente di



commercio, perché comprendono competenze relative al management, alla conoscenza del software d'impresa e alla vendita vera e propria. Quindi il lavoro di agente di commercio/imprenditore è uno di quelli che difficilmente vedrà l'uomo sostituito dai robot. La grinta, l'istinto, la tenacia non potranno mai essere imitate da una macchina, ma si potrà trarre solo un grande beneficio dall'utilizzo della tecnologia. Non si creda che l'intelligenza artificiale possa rimpiazzare il lavoro umano, alcuni tipi di occupazione rimarranno indenni dall'avvento della robotica e degli algoritmi, subiranno solo grossi cambiamenti e si dovranno adeguare alle modificate esigenze.

**Davide Caropreso**  
**Presidente Usarci-Sparci**  
**presidenza@usarciliguria.it**

**E' più facile gestire la tua agenzia.**

**L'Usarci-Sparci di Genova ha attivo il servizio di  
collegamento in diretta con il**

**Registro delle Imprese delle varie Camere di  
Commercio italiane.**

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

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

## Sportello



### aperto tutti i giovedì

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

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

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

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

---

## Sportello



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

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

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

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

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

**Verifica posizione contributiva, conteggio pensione, calcolo della decorrenza**

**Invalidità Civile, Handicap e Indennità d'accompagnamento**

**Consulenza su Modelli ISEE e RED**

**Tutti i servizi erogati sono gratuiti**

Per maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838

# Assemblea Ordinaria 2019

## Estratto Verbale

Oggi 25/03/2019 alle ore 14:30 in Genova presso la Camera di Commercio di Genova - Palazzo Tobia Pallavicino via Garibaldi 4 - 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

#### Prima parte

- Saluto del Presidente alle autorità e ai partecipanti, presentazione degli ospiti.
- Il Dott. Stefano Balleari, Vice Sindaco del Comune di Genova, relazionerà sul crollo del Ponte Morandi, i disagi per la città e le iniziative per contenerli.
- Nomina del presidente e del segretario dell'Assemblea.
- Relazione del Tesoriere e approvazione dei bilanci.

#### Seconda parte

- La Dott.ssa Marta Brusoni, Consigliere comunale e Presidente 5° Commissione Trasporti e Urbanistica, relazionerà sulle attività verso il Comune di Genova degli agenti di commercio.
- Agenti di commercio in pensione con "Quota 100?"
- Le criticità della fattura elettronica.
- Per comportamenti pericolosi alla guida si rischia la revoca della patente fino a trent'anni.
- Chi andrà in pensione a breve deve fare attenzione ai versamenti Enasarco.
- Lo Studio Legale Avv. Andrea Mortara informa: "I giudici si sono accorti di noi .... finalmente la Giurisprudenza guarda con favore agli agenti di commercio".

- Varie ed eventuali.

### SVOLGIMENTO DELL'ASSEMBLEA

Il Presidente Davide Caropreso Saluta e dà il benvenuto, agli ospiti:

Viene nominato Presidente dell'Assemblea il Vice Presidente Usarci-Sparci Marco Oneto e Segretario Clelio Velloso.

Il Presidente dell'assemblea presenta il Dott. Stefano Balleari vice Sindaco di Genova e assessore alla Mobilità e trasporto pubblico che intrattiene su: "Crollo del ponte Morandi i disagi per la città e le iniziative per contenerli".

Prende la parola il Dott. Sergio Mercati Responsabile del Registro Imprese della Camera di commercio di Genova che porta i saluti del Pre-



sidente della C.C.I.A.A. e segnala che è ancora possibile, fino al 31 dicembre p.v. registrarsi, per chi non lo avesse ancora fatto, alla C.C. come agente di commercio in base alle nuove normative.

Segue l'intervento della Dott.ssa Marta Brusoni, agente di commercio e consigliere comunale e presidente della 5° commissione trasporti e urbanistica, che ha relazionato sulle

attività verso il Comune di Genova, da parte degli agenti di commercio.

Prende la parola il tesoriere Angelo Mondini che presenta e commenta i bilanci.

Al termine il Presidente dell'assemblea chiede l'approvazione sia del bilancio preventivo che consuntivo che vengono approvati all'unanimità dei presenti all'assemblea.

Il Presidente Davide Caropreso presenta una serie di slide e relazione sul possibile futuro della categoria.

Segue l'intervento del Dott. Brambilla che illustra i rischi che si possono correre per i comportamenti pericolosi alla guida e consiglia di sottoscrivere una assicurazione per difendersi in caso di reati penali alla guida.

Segue l'intervento di Marco Parodi che illustra le criticità riscontrate sulla fatturazione elettronica. Sempre Marco Parodi relaziona su "Quota 100" per gli agenti di commercio.

Il consigliere Giuseppe Gasparri suggerisce di tenere sotto controllo i versamenti Enasarco.

L'assemblea si conclude con l'interessante intervento dell'Avv. Andrea Mortara dal titolo: "... finalmente la Giurisprudenza guarda con favore agli agenti di commercio".

Alle ore 17,30 ha termine l'assemblea.

**Il Segretario  
Clelio Velloso**

**Il Presidente di Seduta  
Marco Oneto**



## Costi e benefici

### Valutare i costi e i benefici futuri nell'acquisizione di un nuovo mandato

Si blatera sull'analisi dei costi e benefici, riferiti principalmente alle grandi opere pubbliche. Sono ormai molti anni che le amministrazioni pubbliche si sono dotate di organismi di analisi cui, spesso per legge, è delegato il compito di "certificare" l'ammissibilità e/o convenienza di un'opera pubblica.

Ho cercato di approfondire l'argomento proiettando questo tipo di previsione su un mandato di agenzia, senza dati storici riferiti ai prodotti e alla mandante. Seguendo l'esempio dell'analisi costi e benefici per un'opera pubblica, mi sono trovato di fronte a una serie di formule matematiche che danno un risultato che è sempre frutto dell'elaborazione di dati inseriti dall'uomo. Se la quantificazione dei costi anche se non semplice, si può in qualche modo prevedere, la determinazione dei benefici è operazione, se possibile, ancora più insicura.

A mio avviso, se ci troviamo di fronte a un progetto che non ha riferimenti storici si conoscono solo i costi previsti e questi sono (abbastanza) certi, mentre i benefici sono solo "previsti" e diluiti in tempi lunghi o medio lunghi, sempre secondo l'ottica di chi ha fatto questo tipo di previsioni, e si avrà il risultato voluto da chi lo ha impostato. Se quando a metà degli anni cinquanta è stata progettata l'Autostrada del Sole si fosse fatta l'analisi dei costi e dei benefici non si sarebbe mai fatta. Nell'inverno 1961/62, con la mia Fiat 500 mi doveti recare a Firenze per poi proseguire per Bologna, quindi imboccai il tratto appenninico, da poco inaugurato, fino a Bologna. Ricordo quel viaggio, sulla nuova autostrada, non ancora completata nella sua interezza, fu completata due anni dopo il mio viaggio, nel 1964, come un'avventura. Durante tutto il viaggio, sia all'andata che al ritorno, ebbi l'impressione di attraversare un deserto. Rarissimi mezzi in transito, nessuna stazione di servi-

zio per i rifornimenti. L'impressione era di una cattedrale costruita nel nulla. Se in quel momento mi avessero chiesto cosa ne pensassi di que-



sta opera avrei risposto: "... senza dubbio si riducono di molto i tempi di percorrenza, ma dato il limitato utilizzo è una infrastruttura sproporzionata." Solo dopo qualche anno questa opera iniziò ad essere adeguata alle richieste del traffico. Ma quale futurologo poteva immaginare l'esplosione che vi fu nel traffico veicolare dopo pochi anni?

E' assodato che la valutazione dei possibili scenari di un progetto e di un investimento, sia un'operazione preliminare fondamentale per i processi decisionali.

L'analisi costi-benefici è un metodo di valutazione utile per prevedere gli effetti dell'introduzione, o della modifica, di un progetto, di una decisione, o di un qualsiasi intervento all'interno di una azienda. Uno strumento che permette l'analisi comparata dei possibili vantaggi e dei relativi costi. Ancor più importante è lo studio, o un'analisi di fattibilità, in grado di fornire una serie di dati di natura economico-aziendale, sui quali tracciare linee guida per la costituzione dell'attività al momento della nascita di una nuova attività imprenditoriale. Nelle attività aziendali lo studio di fattibilità si concretizza nella redazione del *business plan*.

Questo è uno strumento utile per valutare in modo consapevole i punti di forza e di debolezza del progetto imprenditoriale. A differenza

dell'analisi costi e benefici, non deve essere considerato uno strumento statico, ma uno strumento dinamico, adattabile ai cambiamenti che avvengono all'interno o all'esterno dell'impresa.

Il *business plan* può anche diventare rapidamente obsoleto, ma ha un altissimo valore se sviluppato e usato correttamente. Il *business plan* è una sorta di vademecum dell'azienda e deve essere verificato costantemente, deve essere modificato ed aggiornato, perché è una previsione basata su dati statistici, o stimati, e questi dati sono talvolta difficili da reperire, ma sono necessari per impostare un piano realistico. Il *business plan* dopo la sua prima realizzazione diventa la guida per la gestione corrente.

A differenza del *business plan* che valuta in modo consapevole e dinamico il progetto imprenditoriale, l'analisi dei costi e benefici è uno strumento che parte da un presupposto abbastanza reale (i costi), ma non ha nessun riferimento al futuro, quando si considerano attività mai intraprese.

Nel caso di un agente che riceve l'offerta di una mandante con prodotti assolutamente nuovi ed innovativi prima di accettarla dovrà fare una valutazione dei costi che dovrà sostenere per introdurre questa nuova linea di prodotti completamente sconosciuti al mercato e dovrà valutare i vantaggi che ne trarrà. Qui subentra l'esperienza, la capacità di leggere il mercato, l'intuizione, la fantasia e la professionalità dell'agente, tutte caratteristiche personali che nulla hanno a che fare con le valutazioni scientifiche e tecniche del progetto. Valgono solo le convinzioni, l'entusiasmo e la pervicacia personale.

Non si può allora parlare di "analisi", perlomeno scientifica, dei benefici, quindi quando sento parlare di "analisi costi e benefici" penso a una sorta di bufala addomesticata.

Davide Caropreso

# Privacy

## Trattamento dati personali



**clienti, mandanti e fornitori devono essere informati che i loro dati PERSONALI sono trattati**

**Dal 25 Maggio 2018 è entrato in vigore il nuovo regolamento Europeo sulla protezione dei dati PERSONALI e sulla loro circolazione.**

Ogni agenzia dovrà approntare un fascicolo in cui sono descritte in maniera chiara e precisa le scelte effettuate in tema "gestione dati" (acquisizione, memorizzazione, trattamento, comunicazione, e cancellazione).

In sintesi ogni **agenzia che gestisce dati di persone fisiche**, **(le società sono escluse da quanto sopra)** dovrà redigere:

Il registro dei trattamenti;

Il documento di valutazione dei rischi;

Il documento di valutazione di impatto;

Le procedure di "Disaster Recovery";

Mappare le esternalizzazioni dei dati verso eventuali responsabili esterni;

Mappare le nomine degli autorizzati al trattamento e provvedere alla loro formazione;

Allineare le informative alle nuove norme ed ottenere il consenso al trattamento del dato;

Altri adempimenti minori.

**Attenzione a non sottovalutare quanto sopra, si rischiano pesantissime sanzioni da parte degli Organi di Vigilanza nel caso in cui non si sia adempiuto agli obblighi di cui sopra.**

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

Per quanto espresso in precedenza, la partecipazione a questi incontri è fortemente caldeggiata.

**E' consigliato prendere immediato contatto con la segreteria per maggiori informazioni**

## I pensionandi Enasarco devono fare attenzione ai versamenti



Può accadere che nell'ultimo periodo di attività, prima del raggiungimento dell'età pensionabile, gli importi provvigionali siano in diminuzione.

Questo comporta minori versamenti di contributi Enasarco con conseguente penalizzazione sull'importo pensionistico.

In casi particolari a fronte di minori provvigioni previste, si potrebbe anche prendere in esame l'interruzione anticipata dell'attività.

E' necessario tenere sotto controllo il livello delle provvigioni per evitare conseguenze negative sulla futura pensione.

E' importante controllare la propria posizione ed è fortemente consigliato fissare un appuntamento con l'esperto Enasarco in segreteria Usarci Sparci allo 010 5954838.

## Corso di laurea in Economia Aziendale indirizzo intermediazione commerciale

Molto interesse ha suscitato, presso la categoria degli agenti di commercio, il corso di laurea triennale in Economia Aziendale con indirizzo intermediazione commerciale, che L'università telematica Pegaso ha istituito.



Oltre alla comodità di seguire le lezioni praticamente in ogni momento e da ogni dove, gli esami si svolgeranno nella sede Pegaso di Genova.

Per ulteriori informazioni prendere contatto con: [segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

## Pesanti sanzioni per comportamenti pericolosi alla guida



**Per un agente di commercio perdere la patente o vedersi sequestrato il veicolo diventa un dramma non solo personale ma anche professionale.**

Le nuove norme del codice della strada, prevedono anche la **revoca della patente fino a trent'anni**. In caso di comportamenti pericolosi alla guida si rischia la detenzione e il ritiro della patente. Con le nuove norme si rischia di perdere la patente commettendo anche un banale incidente. Non parliamo di lesioni personali o di omicidio stradale, in questi casi **si rischiano fino a 12 anni di detenzione**.

Erroneamente è comune pensare che l'omicidio stradale riguardi solo gli incidenti provocati in stato di ebbrezza. Non è così, anche in condizioni di assoluta sobrietà, nella malaugurata ipotesi di incidente mortale o di lesioni gravi oltre alla revoca/sospensione della patente si rischiano dai 2 a 12 anni di carcere.

Oggi è fondamentale assicurarsi per tutelarsi e garantirsi una adeguata copertura assicurativa in ambito penale e in molteplici altre situazioni. Le pratiche necessarie per l'eventuale dissequestro del veicolo, per il ricorso contro la sospensione della patente, l'opposizione a sanzioni amministrative, il recupero dei punti persi ecc. hanno tempi e costi che autonomamente sono pesantissimi da sopportare.

Con **una adeguata copertura assicurativa** e con l'assistenza di periti e consulenti specializzati si potranno affrontare con più tranquillità eventuali incresciose situazioni

L'usarci Sparci ha sottoscritto un accordo con **Brambilla & Brancati assicuratori**, ( via XX Settembre 10/3 – Genova) agenti **Vittoria Assicurazioni** e **DAS Tutela Legale**, per ottenere l'inclusione della copertura di tutela legale per i propri associati a soli 48,00 euro all'anno. Tale copertura consente di potersi difendere da una imputazione per omicidio stradale e lesioni personali stradali, o altri procedimenti penali, derivanti da comportamenti pericolosi alla guida.

La segreteria Usarci-Sparci al n° 010 5954838 è in grado di dare tutte le informazioni necessarie.

# Il conto corrente bancario

## Quali sono le caratteristiche

Il conto corrente (abbreviato con la sigla C/C) è uno strumento tecnico bancario che indica il deposito di denaro da parte del titolare/possessore del conto, comunemente detto correntista, all'interno dell'istituto di credito, e che consente l'utilizzo del denaro in esso accreditato.

Come privati si utilizza il conto corrente per il pagamento delle bollette, per l'accredito dello stipendio, o della pensione, per la gestione dei risparmi e per tutte le incombenze di utilizzo che un privato generalmente fa.

A differenza del conto personale le aziende necessitano anche di una serie di servizi aggiuntivi quali, ad esempio, la gestione dei pagamenti effettuati tramite POS, o la possibilità di richiedere un finanziamento. Solitamente gli agenti di commercio, che operano come ditta individuale, utilizzano il conto corrente personale anche per tutto ciò che compete all'agenzia. Infatti le provvigioni vengono accreditate sul conto personale e le spese di gestione dell'agenzia vengono addebitate nello stesso conto. Nella pratica ciò che è personale e ciò che è di competenza dell'agenzia vengono miscelati in un solo conto corrente. Questa prassi, molto in uso, è sconsigliata. Meglio sarebbe avere due conti correnti, uno aziendale, o conto business, nel quale far confluire gli importi provvigionali e dal quale prelevare gli importi delle spese di gestione dell'agenzia, ed un altro personale nel quale far confluire uno "stipendio" dal conto aziendale.

Il conto corrente aziendale funziona sostanzialmente come un conto corrente destinato ai privati. Si può operare con la filiale di un istituto bancario, oppure online; permette di effettuare pagamenti e ricevere accrediti, può essere collegato alle carte di

credito.

Le differenze tra un conto corrente aziendale e un conto personale non sono poche.

Spesso i C/C aziendali sono con spese di gestione contenute perché le aziende effettuano quotidianamente operazioni bancarie, quindi possono contare su pacchetti *all inclusive* che non pongono limiti al numero di operazioni.

Le operazioni vengono effettuate a nome dell'azienda: ad esempio, un bonifico per il pagamento di un fornitore avrà, come mittente, il nome dell'azienda e non quello della persona fisica che ha effettuato la disposizione.

Il conto corrente aziendale spesso prevede la possibilità di effettuare bonifici verso i propri dipendenti, o collaboratori, in modo semplice e veloce, gestendo le operazioni in blocco.

La gestione degli incassi è facilitata: ad esempio, molti conti aziendali offrono la possibilità di accreditare gli incassi del POS direttamente sul conto corrente, e si occupano anche della riscossione delle RIBA (cioè le ricevute bancarie, modalità di pagamento molto diffusa tra le aziende).

L'accesso a finanziamenti e servizi assicurativi è agevolato: gli istituti bancari offrono alle aziende titolari di un conto corrente condizioni privilegiate per accedere a prestiti e finanziamenti, ad esempio, per l'acquisto di attrezzature.

Per l'agente di commercio avere due c/c è consigliabile per due ragioni: una pratica e una organizzativa. La ragione pratica si concretizza nell'avere sotto controllo l'andamento, sia dell'attività professionale, sia l'andamento del bilancio



familiare. La ragione organizzativa è da ricercare nella più organica gestione delle entrate e dei costi di agenzia. Una prassi consigliata è quella di prelevare dal conto aziendale, al momento dell'incasso delle provvigioni, solo uno "stipendio" necessario a coprire i costi familiari, lasciando sul conto aziendale l'IVA incassata sulle fatture provvigionali e i costi previsti per il periodo che copre l'intervallo tra i trimestri di pagamento delle provvigioni. E' evidente che tutti i pagamenti degli F24 relativi alle imposte e ai contributi previdenziali saranno sempre effettuati attraverso il conto aziendale. Sotto l'aspetto pratico lasciare tutti gli importi di IVA incassati sul conto, utilizzandoli esclusivamente per il pagamento dell'IVA a debito, eviterà di trovarsi, nel momento di pagare l'IVA trimestrale o mensile, senza i fondi necessari per far fronte a queste scadenze, con il vantaggio di poter disporre, a fine anno anche gli importi per pagare gli acconti.

Questa suddivisione, ha qualche costo in più, ma ha il vantaggio di avere sotto controllo, sia la situazione dell'agenzia che del bilancio di famiglia, ed è fortemente consigliata anche dai commercialisti.

D. C.

## Pedone attraversa col rosso

L'automobilista che investe rischia comunque una condanna



In altra parte di questo Notiziario mettiamo in guardia gli agenti di commercio dall'aver comportamenti pericolosi alla guida, informandoli che con le nuove norme del codice della strada, si rischia la **revoca della patente anche per periodi lunghissimi**, esiste anche il rischio di finire in galera in caso di lesioni. Con le nuove norme si può perdere la patente commettendo anche un banale incidente.

Proprio per i rischi che si corrono si consiglia di assicurarsi per tutelarsi e garantirsi una adeguata copertura assicurativa in ambito penale e in molteplici altre situazioni

E' di poco tempo fa la notizia che a Brescia un automobilista ha investito

una signora che correva per prendere un autobus attraversando la strada nonostante il semaforo segnasse rosso. Si presume che chi attraversa la strada con il semaforo rosso sia in difetto e di conseguenza l'eventuale investitore non abbia responsabilità. Non è così. Anche in un caso come quello appena citato, un automobilista rischia delle responsabilità penali, infatti la Corte di Cassazione ha confermato la sentenza di condanna penale del giudice di pace, per aver causato lesioni gravi all'imprudente signora. Si legge nella sentenza della Corte di Cassazione come l'automobilista sia risultato colpevole: "...- è risultato colpevole del reato di lesioni personali colpose e di avere violato il Codice della Strada

*per non avere tenuto una condotta prudente affrontando l'incrocio. L'uomo al volante, pur trovandosi su un rettilineo in prossimità di un impianto semaforico e di strisce pedonali, non ha previsto l'attraversamento del pedone e non lo ha evitato, magari ricorrendo a una manovra di emergenza. Il comportamento imprudente del pedone non è, inoltre, sufficiente, a ridurre le responsabilità dell'automobilista".*

Anche in casi in cui si potrebbe pensare che il torto sia di altri si rischia di pagare multe salate o di vedersi sospendere la patente, quindi è sempre necessaria una grande prudenza.

D. C.

## Fattura elettronica

## È illecito addebitare costi per l'emissione della fattura elettronica

Una norma lo stabilisce espressamente

*Si informa la rispettabile clientela che questo esercizio non è attrezzato per l'emissione della fattura elettronica pertanto non chiedetela perché non possiamo emetterla.*

### La direzione

Con sempre maggior frequenza alla richiesta della fattura elettronica ci si sente rispondere, da esercenti, che ci sono costi aggiuntivi per l'emissione della fattura elettronica. Ci sono esercizi che dicono di non essere attrezzati e si rifiutano di emettere la fattura. Tutto ciò è illecito e vietato per legge, infatti è espressamente stabilito che: *"le spese di emissione delle fatture e dei conseguenti adempimenti e formalità non possono essere oggetto di addebito a qualsiasi titolo"*.

Il problema, con l'avvio della fattura-

zione elettronica, sembra essersi verificato soprattutto in caso di alcuni distributori di carburante e della ristorazione, attività per le quali l'emissione della fattura non è obbligatoria, salvo specifica richiesta da parte del cliente.

Si sono visti cartelli riportanti la seguente indicazione: *Si informa la clientela che, a fronte della richiesta di emissione della fattura elettronica, verrà applicata una maggiorazione di ... a titolo di rimborso spese.*

E' vero che, con l'introduzione dell'obbligo della fatturazione elettro-

nica, molti imprenditori hanno dovuto dotarsi di apposito software, o delegare la gestione ad un commercialista, pagandogli la parcella, ma ribaltare i costi sul cliente, come detto, è espressamente illecito, in quanto vietato dalla normativa. E' quindi chiaramente illegittimo il comportamento del venditore che chiede un sovrapprezzo per l'emissione e la trasmissione della fattura elettronica.

# Commenti sulla fatturazione elettronica

## Quali le criticità a poco più di tre mesi dall'entrata in vigore?

Sono passati circa tre mesi dall'entrata in vigore dell'obbligo della fatturazione elettronica per tutti i contribuenti che superano i 65.000 euro di fatturato. Dopo i primi momenti di sbandamento e di negativi commenti, pare che, soprattutto tra gli agenti di commercio, il nuovo sistema sia stato già accettato e metabolizzato.

Dopo la valanga di negativi

comunale sull'incremento di valore degli immobili, le modifiche delle imposte di registro successioni ipotecarie e catastali del bollo, del contenzioso tributario, l'imposta comunale sulla pubblicità e diritti sulle pubbliche affissioni, imposta sugli spettacoli e tasse sulle concessioni governative Il 1° gennaio 1973, entrarono in vigore tali provvedimenti, e fu una vera rivoluzione. Si consideri che il "nero" probabilmente

nell'affrontare la fatturazione elettronica sono le aziende meno strutturate e meno orientate al cambiamento. Qualche lamentela si è avuta per i tempi di risposta del Sistema di Interscambio (Sdi) spesso superiori ai 5 giorni previsti, generando così problematiche di varia natura nelle imprese. Le risposte fornite, inoltre, non sempre sono puntuali. Si parla di eccessiva genericità nelle risposte che fa sì che le imprese non sappiano quale aspetto della procedura eseguita sia andata a buon fine e quale, invece, sia stata ritenuta insufficiente. Ancora qualche perplessità c'è sul come gestire i massimali Enasarco, che prima venivano indicati nella fattura cartacea e che invece nella fattura elettronica non hanno ancora una collocazione specifica. Si dovrebbe suddividere l'importo fino al raggiungimento del massimale valorizzando separatamente il residuo che rappresenta l'eccedenza su cui non va calcolata la ritenuta. La gestione di detto contributo è simile alla ritenuta d'acconto, pertanto nella fattura elettronica il contributo ENASARCO va valorizzato nel blocco "AltriDatiGestionali" specificando i dettagli previsti dal tracciato fattura PA. Dubbi sono sorti circa la conservazione elettronica sostitutiva. Per il momento riguarderebbe solo le fatture elettroniche e non i registri contabili e fiscali, ma si prevede che presto il tema dovrà essere affrontato nella sua interezza.

D. C.



commenti, che si sono avuti all'annuncio dell'obbligo di fattura elettronica, si sono avuti casi di piccole aziende, spesso negozi gestiti da anziani, che hanno abbassato per sempre la saracinesca per l'incapacità di accettare le nuove iniziative fiscali.

Ricordo come fosse ieri cosa avvenne nel 1972 con la "grande riforma tributaria" dopo che furono pubblicati i decreti, che abolivano la vecchia IGE introducendo l'IVA, l'imposta sul valore aggiunto e l'imposta co-

superava il regolare e quindi moltissime attività si trovarono ad un bivio, o adeguarsi al nuovo, o chiudere. Conobbi una copia di coniugi, neppure anziani, senza figli, titolari di un grosso negozio di abbigliamento a Torino che cedettero l'attività, vendettero tutte le proprietà e si trasferirono in Canton Ticino per non sottostare alle nuove normative fiscali. Forse oggi più abituati ai cambiamenti e alle giravolte fiscali l'impatto è stato abbastanza morbido e non si hanno avute grosse ripercussioni sulla normale attività delle aziende. Ad avere più problemi

## Multinazionali

### Luci e ombre nel rappresentare certe multinazionali

**T**empo fa un collega amico mi disse: "questa volta sto per prendere il mandato giusto con l'azienda giusta". Al collega era stata proposta l'agenzia di una multinazionale veramente leader del mercato. Essendo del settore e conoscendo l'azienda in questione mi permisi di esprimere il mio pensiero circa i rapporti che sapevo sempre difficili tra la mandante e gli agenti. Era l'ottobre 2015. Io dissi "stai attento perché questa azienda ti chiederà molto impegno sia organizzativo che economico. L'azienda vuole consolidare la presenza in zona dove ha già un peso importante presso la clientela con un importante fatturato, non capisco il motivo che ha di sostituire una agenzia che sta facendo bene". Mi rispose. "Mi viene offerta una zona dove sono già consolidate provvigioni per circa 100.000 euro all'anno e con il vantaggio di poter annoverare tra le rappresentate un marchio di altissimo livello, che in molti casi aiuta a trovare altre aziende, io vedo solo vantaggi:"

Anche senza conoscere i particolari della trattativa appare evidente che un'azienda non porta in dote provvigioni così importanti a un'agente plurimandatario senza richieste in contropartita. Il collega, garantiva a questa nuova mandante una buona organizzazione sia all'esterno che in ufficio. Dotato di una buona struttura informatica e di una segretaria sempre presente in ufficio, ottima introduzione presso la clientela del settore, e buona conoscenza tecnica dei prodotti, aveva senza dubbio le caratteristiche per poter portare avanti bene questa nuova agenzia. In fase di trattativa più approfondita fu chiesta la presenza di un promotore con l'incarico di promuovere il marchio presso i prescrittori e i piccoli clienti. Fu chiesto anche di investire

su nuove apparecchiature informatiche per il collegamento diretto con l'azienda. Di fronte a 100.000 euro di provvigioni, sono pochi gli agenti che si soffermano ad esaminare, oltre alle positività, anche i lati negativi di un nuovo rapporto che si preannuncia molto impegnativo.

Il mio collega acquisì il mandato, acquistò una PC molto potente, un nuovo scanner, nuove stampanti, nuovo collegamento ADSL, e iniziò l'attività. Come si poteva immaginare nessuno regala grossi importi provvigionali senza interferire nell'attività di una nuova agenzia. Capi area sempre in zona, promotore da gestire, lavoro d'ufficio raddoppiato, corsi tecnico-commerciali da frequentare con cadenza mensile, a Milano, in Germania, a Roma ecc. Report, statistiche, relazioni, corrispondenza, incontri in sede. Un impegno notevole, ma anche buoni risultati, infatti nel 2017 le provvigioni maturate erano arrivate a 120.000 euro, però anche i costi di gestione dell'agenzia subirono un'impennata.

Primo Aprile 2018: disdetta immediata, del mandato di agenzia, senza preavviso.

In poco più di due anni le vendite risultavano incrementate di oltre il 20%, in un mercato difficile, con l'economica non brillantissima, e con la concorrenza sempre più agguerrita. In una situazione del genere un'agenzia che ha incrementi importanti dovrebbe essere premiata, nessuno poteva immaginare una fine così ... eppure può succedere anche questo.

In un primo momento la mandante non fornì spiegazioni per questa decisione. In un secondo tempo, su forti insistenze del mio collega, un funzionario dell'azienda motivò la decisione della direzione nel voler avere la situazione reale del mercato in pugno e questo si poteva otte-



nere solo con l'inserimento di un funzionario diretto, mentre con l'agenzia non veniva garantita, proprio per la sua natura di impresa, ciò che l'azienda aveva in progetto.

Entro il 2018 fu cambiata la struttura commerciale dell'azienda e i 20 agenti in Italia sono stati sostituiti da giovani funzionari.

Non aver previsto la possibilità di perdere questa mandante ha messo il morale del mio amico a terra, nonostante gli avessi fatto presente, due anni prima, che l'azienda presentava senza dubbio delle spigolosità, però obiettivamente e di fronte a risultati di vendita positivi era difficile pensare che l'azienda avrebbe dato un calcio nel sedere ad un collaboratore con quelle caratteristiche. Le multinazionali procedono con progetti a largo raggio e non si fermano certo a considerare la validità di una agenzia, se è stato stabilito che tutte le agenzie saranno sostituite da personale diretto.

Questo esempio, di vita vissuta, insegna che si devono esaminare con attenzione tutte le possibili evoluzioni che può avere, per una agenzia, l'acquisizione di un mandato importante, senza trascurare la possibilità di trovarsi dalla mattina alla sera senza un contratto da 120.000 euro di provvigioni, anche di fronte a incrementi di fatturato.

**Davide Caropreso**

# 100 QUOTA

## Nella nuova normativa “quota 100” in materia pensionistica, ci si è dimenticati degli agenti di commercio

**G**li agenti e rappresentanti di commercio che volessero usufruire della normativa “quota 100” avranno delle difficoltà. C’è una contraddizione fra la normativa per Quota 100 e le norme degli AEC e del Codice Civile relative alla chiusura del rapporto di agenzia.

Con l’attuale normativa “quota100” gli agenti che volessero conservare il diritto alle indennità di fine rapporto e incassare le provvigioni residue spettanti dovrebbero risolvere il contratto solo dopo il pensionamento. Questo perché la pensione “quota 100”, non è cumulabile con i redditi da lavoro dipendente o autonomo, ad eccezione di quelli derivanti da lavoro autonomo occasionale nel limite di 5.000 euro lordi annui.

Una circolare Inps informa che “*i redditi derivanti da qualsiasi attività lavorativa svolta, anche all’estero, successivamente alla decorrenza della pensione e fino alla data di*

*perfezionamento della pensione di vecchiaia prevista nella gestione a carico della quale è stata liquidata la ‘pensione quota 100’ comportano la sospensione dell’erogazione del trattamento pensionistico nell’anno di produzione dei predetti redditi”.*

In base agli Aec, l’agente può ottenere le indennità di fine rapporto (**l’indennità di clientela e l’indennità meritocratica**) a seguito di risoluzione contrattuale dovuta a pensionamento. Le dimissioni devono essere “*successive al conseguimento della pensione*”, o avvenire “*per conseguimento della pensione*” Quindi l’agente, una volta conseguita la pensione, comunica alle mandanti la risoluzione del contratto, e da questo momento inizia il periodo di preavviso che può durare da uno a sei mesi.

E’ chiaro che durante il preavviso l’agente produce provvigioni, questo comporta la sospensione

dell’erogazione del trattamento pensionistico nell’anno di produzione del reddito stesso.

Se l’agente risolvesse il contratto prima del conseguimento della pensione non sussisterebbe il presupposto del diritto alle indennità. Anche nell’eventualità che l’agente trovasse un accordo con la o le mandanti alla non prestazione del preavviso si potrebbe trovare egualmente in difficoltà perché dopo il pensionamento, verrebbero riconosciute le provvigioni relative a ordini conclusi prima della fine del rapporto, ma che “maturerebbero”, e quindi sarebbero pagate, successivamente.

# Cessazione rapporto di agenzia

## Il preavviso e il concetto di giusta causa

**S**empre più spesso accade di dover (soprattutto in quest'ultimo periodo) analizzare il testo, le modalità e le motivazioni a mezzo delle quali le mandanti risolvono un rapporto di agenzia.

Ricordo a tutti, in primis, come la scelta di risolvere un rapporto di agenzia sia sostanzialmente libera. Le parti (sia la mandante che l'agente) sono pertanto del tutto libere di recedere senza dover necessariamente comunicare le motivazioni che vengono poste a base della decisione di interrompere il rapporto.

Un unico ma fondamentale limite che entrambe le parti devono rispettare è quello di concedere alla parte che riceve la comunicazione di recesso un termine di preavviso che viene disciplinato sia dalla legge che dagli Accordi Economici Collettivi di categoria (industria o commercio che sia).

Detto termine varia, peraltro, a seconda della durata del rapporto, della natura di monomandato o plurimandato del rapporto stesso.

Gli AEC prevedono, in particolare, i seguenti termini:

*a) Agente o rappresentante operante in forma di plurimandatario:*

*3 mesi per i contratti di durata da 0 a 3 anni*

*4 mesi per i contratti di durata da 0 a 4 anni iniziati*

*5 mesi per i contratti di durata da 0 a 5 anni iniziati*

*6 mesi per i contratti di durata superiore a 6 anni .*

*b) Agente o rappresentante operante in forma di monomandatario:*

*5 mesi per i contratti di durata da 0 a 5 anni iniziati*

*6 mesi per i contratti di durata compresa fra 6 e 8 anni iniziati*

*8 mesi per i contratti di durata superiore a 8 anni.*

In caso di risoluzione del rapporto da parte dell'agente o rappresentante il preavviso sarà pari a cinque mesi, per agenti operanti in forma di monomandatario, ed a tre mesi per agenti operanti in forma di plurimandatario.

In particolare questa ultima pattuizione rende evidente come il "preavviso" sia un istituto "a vantaggio" del ricevente posto che chi, appunto, riceve una disdetta deve essere in condizione di organizzare in qualche maniera il proprio futuro (agente o azienda che sia).

E' evidente che alla disdetta conseguono degli effetti di particolare rilevanza.

Più in particolare, in caso di recesso (o meglio comunicazione di risoluzione del rapporto, come detto) da parte dell'agente, l'agente stesso perde il diritto a percepire le indennità di fine rapporto (indennità suppletiva di clientela, eventuale indennità meritocratica e eventualmente indennità ex art. 1751 c.c.). In questo caso l'agente avrà sempre e comunque diritto al F.I.R.R. (che l'azienda avrà versato all'Enasarco e che costituisce un'indennità la cui erogazione non dipende dalle modalità di risoluzione del rapporto, fatto salvi casi particolari previsti dagli AEC Industria quali la ritenzione indebita di somme da parte dell'agente nella fase dell'incasso e di ipotesi di concorrenza sleale che danno, casi per i quali è prevista la possibilità per la Mandante di chiedere ad Enasarco il "blocco" del FIRR stesso).

In caso di risoluzione ad opera della casa mandante, invece, l'agente ha diritto ad ottenere le indennità di fine rapporto come abbiamo avuto modo di ricordare in altre occasioni. Tornando al cuore del problema e proprio in conseguenza delle considerazioni sino a qui svolte, accade di frequente che le mandanti recedano ad nutum, ovvero in tronco da un rapporto di agenzia senza rispet-



tare i termini di preavviso e imputando all'agente una "colpa" (che può essere sia "contrattuale" che "extracontrattuale"), colpa che deve configurarsi in un comportamento posto in essere dall'agente talmente grave da non consentire la prosecuzione "neppure temporanea" del rapporto.

A ciò consegue che – se il recesso operato dalla mandante sia effettivamente "legittimo" - l'agente non perda il diritto a percepire le indennità di fine rapporto magari maturate dopo anni e anni di duro lavoro.

Alcune volte poi, le case mandanti imputano all'agente comportamenti non corrispondenti alla realtà dei fatti, altre volte detti comportamenti vengono strumentalizzati al fine di preconstituirsì la possibilità di "liberarsi" di un agente "sgradito" e di risparmiare (a volte) cifre importanti che avrebbero dovuto essere erogate a titolo di indennità di cessazione del rapporto.

Veniamo ora – seppur sommariamente – a qualificare quale sia da considerarsi (a livello generale e senza scendere nei particolari di tutte le fattispecie possibili) il concetto di giusta causa nella risoluzione del rapporto.

In primis, occorre avere a mente che nel contratto di agenzia assume una rilevanza particolare il rapporto "fiduciario" che deve esistere tra agente e mandante.



La violazione di questo rapporto di fiducia (violazione che deve essere talmente grave, come abbiamo detto, da non consentire la prosecuzione neppure temporanea del rapporto) può legittimare un recesso c.d. “per colpa”. La valutazione della giusta causa, inoltre, deve essere misurata in considerazione dell’economia complessiva del rapporto non potendosi prendere “a pretesto” solo alcuni fatti che si possano – in un certo qual modo – considerare “incidental” se non addirittura sporadici.

Altro principio generale attiene al fatto che colui il quale imputi all’altra parte del contratto una fatto costituente “giusta causa” di risoluzione del rapporto, debba provarne la fondatezza dinnanzi al Giudice.

Tra i casi più frequenti che la giurisprudenza valuta fondanti un recesso per colpa (consistente in violazioni poste in essere dalla mandante) possiamo ricordare l’omessa corresponsione delle provvigioni (solo se la stessa assuma però un carattere perdurante ed assuma un’entità rilevante nell’economia del rapporto, specie ad esempio nei rapporti di

“monomandato”), l’occultamento di provvigioni, il rifiuto sistematico e periodico ad accettare gli ordini ed in casi di particolari gravità le modifiche unilaterali al contratto.

Venendo invece alle cause di recesso per colpa che più frequentemente vengono imputate all’agente si può ricordare la violazione della concorrenza, la ritenzione di somme (fatto di rilevanza anche penale).

Occorre poi fare molta attenzione a contestazioni generiche e non fondanti un recesso per colpa che più di una volta vengono imputate all’agente. Accade ad esempio molto spesso che le preponenti contestino pretesi “cali di fatturato” o presunte inattività per fondare il recesso in tronco.

In particolare, il “calo di fatturato” (laddove non siano presenti nel contratto le c.d. clausole risolutive espresse di cui abbiamo avuto modo di parlare più volte in passato) non trova nella giurisprudenza un riscontro concreto, posto che, molto spesso, la minor produttività è legata a fattori esterni e non strettamente legati all’attività dell’agente, basti pensare alla crisi

mondiale dell’economia che ha ridotto la capacità produttiva in pressoché tutti i settori.

In ogni caso si consiglia – ogniqualvolta si riceva una disdetta – di verificare attentamente il contenuto della stessa e le ragioni che sottendono alla decisione dell’azienda di interrompere il rapporto, onde evitare il rischio di perdere le indennità maturate in anni di lavoro.

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



# Quota associativa 2019

In base al regolamento dei servizi Usarci-Sparci la quota associativa deve essere versata entro Il 31 gennaio dell'anno in corso.

Viene tollerato un ritardo fino all'ultimo giorno di febbraio dopo di che verrà addebitato, per

**ritardato pagamento, il 10% del valore della quota in vigore.**

Questo a parziale copertura dei costi che il sindacato deve sostenere per gestire i ritardati pagamenti.

Qui di seguito si ricordano gli importi da versare:

**€ 175,00** per gli agenti operanti in forma individuale + **€ 17,50** per ritardato pagamento;

**€ 175,00** per l'amministratore delle Società + **€17,50** per ritardato pagamento più **€ 30,00** per ogni socio componente la società

La quota associativa per i pensionati è di

**€ 50,00 + € 5,00** per ritardato pagamento

E' possibile pagare 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**

**Gli orari della segreteria: dal lunedì al sabato delle 9,00 alle 12,00**

**Il pomeriggio si effettueranno incontri, solo su appuntamento.**

per chi non lo avesse già fatto, è possibile provvedere anche al saldo, della quota associativa 2018