

Anno 35, Numero 4

# Sparci Notizie

Data: 4° bimestre 2019

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

## Il futuro a portata di mano



Lo pneumatico del futuro anti foratura è il frutto di un lungo lavoro di ricerca portato avanti dai due colossi del mondo dell' auto motive, Michelin e General Motors.

Lo pneumatico dovrebbe essere in commercio a partire dal 2024, ma già dal prossimo anno sarà messo a dura prova da una flotta di Chevrolet Bolt EV lungo le strade degli Stati Uniti.

**(Leggere articolo a pag. 9)**



**Se smetti di imparare  
cominci ad invecchiare**



### SOMMARIO

- Pag. 3 L'aggiornamento di una professione**
- Pag. 6 I signori rappresentanti si ricevono il martedì**
- Pag. 9 Lo pneumatico senza aria**
- Pag. 10 Brutta sorpresa a giugno 2019**
- Pag. 11 Perché i clienti non comperano (più) da me**
- Pag. 14 ISA 2019**
- Pag. 15 Ancora sul risparmiometro**
- Pag. 16 Pensione di reversibilità**
- Pag. 17 Non parlare male della concorrenza**
- Pag. 19 Ricerche sul web**
- Pag. 20 La forma del contratto di agenzia**

**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

Eliano B. Cominetti

Marco Parodi

**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 appuntamentoPer fissare appuntamentitelefonare 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)[webmaster@usarciliguria.it](mailto:webmaster@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



## di una associazione sindacale di valore

Essere soci dell'Usarci, vuol dire ottenere benefici che riguardano sia l'ambito professionale, che la sfera delle relazioni sociali.

E' un *Club* di Servizio, al quale si ha il privilegio di *appartenere*. *L'Usarci – Sparci è una associazione antica e prestigiosa ed è un punto d'incontro in cui persone intraprendenti si riuniscono per risolvere problemi, scambiare idee, agire e affrontare i cambiamenti.*

**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**

**Consulenza normativa**

**Assistenza e tutela**

**Consulenza Enasarco**

**Assistenza previdenziale**

**Calcoli indennità**

**Informazioni**

**Corsi di formazione**

**Assistenza legale in campo penale**

**Assistenza e consulenza informatica**

# 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*

# I signori rappresentanti si ricevono il martedì

È stato pubblicato!



È stato pubblicato, dopo una lunga gestazione, un libro sulla vendita, o meglio sui venditori. Si tratta di un tomo voluminoso che raccoglie i 35 anni di attività professionale svolta nell'ambito delle vendite da Eliano Cominetti, noto formatore.

Il titolo è di per sé un invito alla lettura: “ ***I SIGNORI RAPPRESENTANTI SI RICEVONO IL MARTEDÌ*** “. Chi non è un addetto ai lavori avrà difficoltà a comprendere questo messaggio; lo comprende solo chi ha vissuto l'esperienza della vendita.

Il cartello “ ***I SIGNORI RAPPRESENTANTI SI RICEVONO IL MARTEDÌ*** “ appeso alle porte dei clienti, per noi uomini di vendita era vissuto con ansia, e nervosismo.

Era un'offesa personale. Un insulto alla persona che lavora.

Eliano Cominetti ha voluto, con la pubblicazione di questo suo lavoro, riconoscere l'impegno sociale e professionale degli agenti di commercio, a tutela della loro dignità come professionisti e soprattutto come persone.

Il venditore lo si è trattato come un attaccapanni. Lo hanno caricato di tecniche, nozioni. Lo hanno ridotto a rimettersi in discussione. Gli hanno modificato i suoi paradigmi e le sue credenze. Oggi quei cartelli non ci sono più. La vendita è cambiata, il web ha modificato non solo i processi di acquisto ma anche la stessa pratica di vendita. Il libro esorta il venditore a modificare la sua prospettiva, attuando cambiamenti che si rendono indispensabili nel mutato scenario del mercato. Il libro si distingue nell'essenziale. È stato scritto da Eliano Cominetti per ricordare ciò che può essere utile nel lavoro di vendita. È stato non pensato alla vendita, ma al venditore, a chi legge quel “cartello”.

Cominetti lo ha scritto per ritrovare l'utilità, ma anche per la gioia nel farlo.

Il libro è disponibile on line su [www.hoepli.it](http://www.hoepli.it) oppure visitando il sito: [www.vendocentrico.com](http://www.vendocentrico.com)



**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 pochi minuti.**

**Ti sarà più facile gestire la tua agenzia.**

## 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

# Lo pneumatico senza aria

A prova di chiodo



Sul portale Motori.Virgilio, il 3 Giugno è apparso un articolo che informa che Michelin e General Motors hanno inventato la gomma del futuro. Questa “nascita” è stata ufficializzata in occasione del Movin'on di Montreal. “Pneumatico a prova di foratura”, è il frutto di un lungo lavoro di ricerca portato avanti dai due colossi del mondo auto motive.

Lo pneumatico dovrebbe essere in commercio a partire dal 2024, ma già dal prossimo anno sarà messo a dura prova da una flotta di Chevrolet Bolt EV lungo le strade del Michigan (negli Stati Uniti).

Basta uno sguardo per accorgersi che non si tratta di uno pneumatico come gli altri. **Uptis** (Unique puncture-proof Tire system, traduzione letterale di sistema “a prova di foratura”), è privo di camera d'aria e, proprio per questo, resistente agli inconvenienti che invece possono sgonfiare le gomme ad aria compressa. Uno pneumatico quasi indistruttibile.

Uptis, inoltre, è rispettoso dell'ambiente, realizzato con stampanti 3D sfruttando tecnologie di manifattura additiva e materiali riciclati, Uptis garantisce una durata maggiore rispetto agli pneumatici oggi in commercio. Trattandosi di una gomma anti-foratura e anti-scoppio, consentirebbe agli automobilisti di circolare senza ruota di scorta e senza timore di restare appiedati in caso di foratura. In questo modo, inoltre, sarà possibile garantire un minor impatto ambientale: secondo il produttore francese, ogni anno 200 milioni di pneumatici vengono rottamati precocemente a causa di incidenti o problemi strutturali. Con Uptis, invece, sarà possibile evitare un doppio danno ambientale: per realizzare pneumatici saranno necessarie meno materie prime e non si presenterà il problema dello smaltimento delle gomme.

Non solo: secondo i dati diffusi dai tecnici Michelin, la gomma può essere ricostruita 5 o 6 volte una volta arrivata a fine ciclo vita, contro le 2 o 3 ricostruzioni consentite dagli pneumatici oggi montati dalle automobili.

**Fonte: Motori Virgilio**

## Brutta sorpresa a giugno 2019

### Tagli sulle pensioni per conguagli e prelievi

Con l'arrivo di giugno 2019 alcuni pensionati hanno informato il Sindacato che il proprio assegno pensionistico ha subito riduzioni. I motivi di questi cambiamenti sono frutto dell'ondata di conguagli e prelievi in arrivo sulle pensioni a causa di due operazioni: il conguaglio dovuto al taglio della rivalutazione degli assegni e il taglio alle pensioni d'oro. Sono circa 5 milioni e mezzo i pensionati italiani coinvolti in queste operazioni di tagli.

Nel mese di giugno 2019 è scattato il conguaglio dovuto alla riduzione della rivalutazione annuale sugli assegni per quanto riguarda il 2019. Ciò significa che alcuni assegni pensionistici hanno subito una riduzione dovuta a conguaglio in cui viene chiesto ai pensionati che percepiscono più di 1.522 euro lordi, di restituire gli aumenti di gennaio, febbraio, marzo, dovuti alla rivalutazione annuale delle pensioni.

In una nota l'Inps fa presente che: "Nel mese di giugno 2019 viene re-

cuperata la differenza relativa al periodo gennaio-marzo 2019".

Dal 1° gennaio 2019 le pensioni sono state rivalutate dell'1,1% , per effetto della perequazione. Questa è avvenuta con i parametri riferiti al 2000.

Invece il Governo, con la Legge di bilancio 2019, ha ribassato questi parametri, riducendo le percentuali di riferimento. Tutto ciò che i pensionati hanno percepito quindi nei primi mesi dell'anno con la rivalutazione troppo alta, dovrà essere restituito. Quindi lo Stato si riprende questo eccesso direttamente, attraverso il taglio degli assegni di giugno 2019. Il taglio sarà applicato agli assegni superiori a tre volte il minimo, cioè 1.522 euro lordi al mese a partire da aprile 2019. Il conguaglio è relativo alla differenza maturata tra gennaio e marzo 2019 e verrà effettuato in tre rate: la prima a giugno, la seconda a luglio, la terza ad agosto.

Inoltre da giugno 2019 le pensioni così dette d'oro subiscono decurtazioni importanti vale a dire: le ali-



quote di riduzione, sulla base di 5 scaglioni, saranno pari al:

- 15% per la quota di importo da 100.001 euro a 130.000 euro;
- 25% per la quota da 130.001 euro a 200.000 euro;
- 30% per la quota da 200.001 euro a 350.000 euro;
- 35% per la quota da 350.001 euro a 500.000 euro;
- 40% per la quota eccedente i 500.000,01 euro.

Chi eccede i 100 mila euro lordi annui è tenuto a versare il contributo di solidarietà sopra indicato. Il taglio dei trattamenti pensionistici ha una durata limitata, pari a 5 anni, ossia dal 1° gennaio 2019 al 31 dicembre 2023. anche se operativamente il primo prelievo è avvenuto a giugno 2019.



## Perché i clienti non comperano (più) da me?

La domanda è ricorrente e le risposte stentano a manifestarsi

La domanda, mi è stata posta da un agente nel 2013 nel bel mezzo di una giornata di consulenza in un settore, quello edile, che risentiva di un calo del fatturato e di una progressiva perdita dei clienti. All'epoca, Il Sole 24 ore, titolava: *"Ue: l'Italia, il Paese più colpito dalla crisi del 2012. In caduta produttività e occupazione"*.

A distanza di anni e di avvicendamenti finanziari e politici a livello nazionale ed internazionale, la domanda è ancora ricorrente e le risposte stentano a manifestarsi.

Con il proseguo della mia attività di consulenza, la domanda si è trasformata in un seminario che nel solo mese di maggio di quest'anno, ha generato ben 7 edizioni di cui altre cinque in calendario nel periodo autunnale. Il tema è pregnante: perché i clienti non comperano (più) da me?

Adesso che ho le idee "ben chiare" la risposta appare semplice nella drammaticità che coinvolge imprenditori e agenti di commercio in quanto protagonisti attivi nella prima voce di bilancio. Molte sono le cause che concorrono alla risposta: *il mercato, l'azienda, i processi, i prodotti, i prezzi, la concorrenza, le zone, i guadagni, i costi, le politiche commerciali, il marketing, la logistica, la produzione, le consegne ...* e così la lista diventa l'occasione per stendere le "cose che non vanno" rispetto alla reale capacità di mettersi "in moto". Ma qui, ognuno dice la sua: proprio per questo, io dico la mia. Se i clienti oggi ci dicono di "NO!", se la situazione è mutata rispetto a prima, il "NO!" del cliente non ci deve stupire: ci siamo abituati, per anni, ad un cliente

che ci diceva "SI!"

Il "NO!" del cliente oggi ci sorprende, poiché ci siamo abituati a porlo al centro di ogni processo di vendita. Lo abbiamo elevato a "Re!" ... "Il cliente è Re!" e nei prosperosi anni '80 abbiamo coniato "Cliente al centro"! ... e il venditore? Un satellite rotante per soddisfare un cliente che mostrava le sue istanze d'acquisto.

In tutti questi anni, lo abbiamo addestrato a rispondere ad un cliente che poneva delle richieste, formato ad ascoltare un cliente che ci forniva le sue necessità, educato a gestire la soddisfazione ad un cliente che già comperava, imbottito di tecnicismi e infarcito di regole, motivato a porre domande ad un cliente che aveva definito il suo processo d'acquisto.

Gli abbiamo dedicato ore per formarlo a "coccolare" il cliente, mentre lo si valutava per i numeri che portava in un mercato che "tirava": e in questo contesto, eravamo tutti bravi.

Ma oggi il cliente dice "NO!"

Lo dice ai tuoi prodotti, ai tuoi servizi, ai tuoi prezzi, ai tuoi valori e anche a te stesso. *Ascoltare il cliente* - si dice - ma oggi, per ascoltarlo, lui deve parlare e il fatto è che il cliente *non parla più*. Pur riconoscendo che il contesto è mutato, continuiamo a reiterare questi orientamenti: in questo modo, abbiamo disimparato a vendere.

Consapevoli che il cliente non compera più da me, persistiamo con le stesse abitudini che ci hanno accompagnato e rimaniamo incastrati nel modello che abbiamo contribuito a costruire:



*"Cliente centrico: cliente al centro"*.

In questa situazione, ciò che oggi manca è il venditore!

Ma un venditore **T.D.P.**: Totalmente Diverso da Prima. Un venditore capace di trasformare un "NO!" in un "SI!". Ecco perché il cliente non compera più da me. Per far fronte a questo mutamento occorre reimparare a vendere e riconoscersi in un nuovo modello di vendita.

**VENDOCENTRICO**: venditore al centro.

Per questo, vi accompagnerò attraverso questi miei sei prossimi articoli.

**Eliano B. Cominetti**

# 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)

## ISA 2019

### Indicatori Sintetici di Affidabilità Fiscale

#### Maggiori controlli del Fisco

Se ne è incominciato a parlare mesi fa. I famigerati studi di settore verranno trasformati da strumento di accertamento a strumento indicatore di conformità, non saranno più misurati dal "ricavo di congruità", ma da un indicatore che con un dato sintetico sarà in grado di fornire, su una scala da uno a dieci, il grado di affidabilità del contribuente. Ciò valutando sia i ricavi dichiarati, sempre integrabili peraltro in dichiarazione, che un insieme di elementi che contribuiranno a dare affidabilità ai contribuenti, eliminando in questo modo, per quelli ad alta affidabilità, la minaccia delle verifiche fiscali. In più sarà previsto un sistema di premi, per coloro che raggiungeranno un grado elevato di conformità. E' previsto tra l'altro un percorso accelerato per i rimborsi fiscali, la riduzione dei tempi e l'esclusione da alcuni tipi di accertamento.

In pratica gli **Indicatori Sintetici di Affidabilità** a differenza degli studi di settore, non forniscono un "ricavo puntuale" che possa essere confrontato con i ricavi dichiarati, servono a definire specifiche strategie di controllo basate sul rischio di evasione, orientate ai contribuenti che presentano un livello di affidabilità fiscale minore o uguale a 6.

Chi non raggiunge questo livello rischia di far scattare il controllo del Fisco che non avrà più, come elemento di riferimento il ricavo puntuale degli studi, ma potrà



determinare in qualunque modo i ricavi accertabili, ad esempio, con ricostruzioni indirette, che probabilmente porteranno a risultati meno attendibili e che potranno far rimpiangere gli studi di settore.

Un provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 30 Gennaio 2019 conferma che l'ISA si riferisce al periodo di imposta 2018. Quindi già con l'attuale dichiarazione dei redditi gli studi di settore sono in pensione.

L'Agenzia delle entrate ha rilasciato la prima versione del software per la compilazione delle pagelle fiscali. Il software Isa, potrà funzionare solo previa acquisizione di una serie di elementi presenti in anagrafe tributaria. Gli Isa prevedono, infatti, che oltre alla compilazione del consueto modello con i dati contabili ed extracontabili sull'attività svolta nel 2018, da allegare alla dichiarazione dei redditi, si debbano reperire elementi presenti negli archivi del Fisco e resi disponibili nel cassetto fiscale dei contribuenti. Il trasferimento di queste informa-

zioni al sistema Isa non potrà avvenire manualmente, ma dovrà transitare tramite l'accesso al cassetto fiscale. Completata l'acquisizione, il processo di elaborazione sarà automaticamente svolto dal software. Sarà possibile consultare i dati scaricati e, nel caso, modificarli se riconosciuti errati

La rivoluzione Isa, che va a sostituire gli studi di settore, coinvolge 4 milioni di Partite Iva, su un totale di quasi 6 milioni. Secondo il Sose, la Società per gli studi di settori, potrebbe arrivare una raffica di verifiche per almeno 1,5 milioni di autonomi.

La versione del software di valutazione attualmente disponibile non ha il carattere di ufficialità e non può essere utilizzata per la predisposizione della dichiarazione annuale dei redditi relativa al periodo di imposta 2018.

Per fare fronte ai ritardi, è stata concessa una proroga fino al 22 luglio 2019.

Tale rinvio, non è ritenuto sufficiente dai commercialisti che, sprovvisti del software necessario per svolgere gli adempimenti, sollecitano lo slittamento dei termini "almeno al 30 settembre".

D.C.

# Ancora sul risparmiometro

## Uno strumento subdolo

“**A** seguito di un primo periodo sperimentale, tutto è pronto per il lancio del **Risparmiometro**”. Questa nota è stata diramata da poco dall’Agenzia delle Entrate.

Non solo nei confronti delle partite Iva e delle aziende, ma anche delle persone fisiche.

Questo strumento potrà essere usato anche dalla Guardia di Finanza. Come abbiamo già pubblicato nell’ultimo numero di questo notiziario.

Le studiano tutte per stanare gli evasori. Il risultato, nella maggior

parte dei casi, è quello di infastidire chi i tributi li paga, mentre gli evasori, quelli veri, del redditometro, del risparmiometro, dello speso metro, degli studi di settore se ne infischiano e continuano a non pagare nulla, o pagare poco. Non parliamo di certe multinazionali con fatturati miliardari che con artifici finanziari spostano i quattrini da un paese all’altro ottenendo sconti e benefici che i comuni mortali non possono immaginare.

Il risparmiometro è un algoritmo che calcola la differenza tra quanto dichiarato nella dichiarazione dei redditi e quanto risparmiato e depositato nei conti correnti bancari. Così se un contribuente dichiara un certo reddito, ma successivamente il saldo delle somme detenute nel conto corrente non coincide, allora scattano i controlli. Dopo una prima sperimentazione sulle **partite Iva**, da quest’anno il risparmiometro sarà esteso anche alle persone fisiche.

In pratica si tratta di un software che misura i risparmi in banca accumulati dal contribuente in

un anno e li misura con i redditi da questi dichiarati. Se dovesse risultare che i primi sono eccessivi rispetto ai secondi, scatterà in automatico la tassazione.

Questo sistema funziona in automa-

vissuto provengono da fonti lecite, o già tassati alla fonte (ad esempio vincite al gioco).

Il primo monitoraggio effettuato dalle Fiamme gialle sui dati condivisi dell’Agenzia delle Entrate ha

p o r t a t o all’individuazione di 156 sorvegliati speciali. Anche se, al momento i dati e le informazioni del risparmiometro sono trattati dagli uomini della Guardia di finanza come spie rosse e allarmi dai quali far scattare più invasive indagini



tico, non richiede l’intervento di qualche funzionario. E’ il computer ad informare l’Agenzia delle Entrate quali soggetti stanno evadendo, senza bisogno che venga avviata un’indagine.

Un esempio per capire cos’è il risparmiometro e come funziona. Se Tizio riceve mensilmente l’accredito dello stipendio dal proprio datore di lavoro che esegue il bonifico sul suo conto corrente (come del resto la legge prescrive), dopo 12 mensilità, se il programma analizzando la lista dei movimenti del conto corrente di Tizio, si accorge che questi ha prelevato solo piccole somme e a fine anno, i risparmi sono quasi pari a tutte le mensilità dello stipendio, come avrà fatto a sostenere le spese familiari? Per il Fisco c’è un solo sospetto: il contribuente ha disponibilità economiche che non ha indicato nella dichiarazione dei redditi. Così, l’ufficio delle imposte gli invia una lettera chiedendogli di chiarire la sua posizione. Tizio, a questo punto, è chiamato a giustificarsi e a dimostrare che i redditi con cui ha

finanziarie.

Ma con il risparmiometro, o super anagrafe finanziaria, il Fisco potrà conoscere nel dettaglio tutte le movimentazioni e gli elementi di natura finanziaria dei contribuenti. Quindi, anche i bonifici ricevuti e i versamenti di denaro contante allo sportello. Il che significa controlli molto più mirati rispetto al passato. C’è da aspettarsi una serie di controlli sempre più serrati!!

**D.C.**

## Pensione di reversibilità

### Per i superstiti è un diritto

Qualche giorno fa una nostra associata, prossima al divorzio mi ha chiesto se i suoi figli minori, in caso di sua morte avrebbero diritto alla pensione di reversibilità e fino a quando. Questa è una delle innumerevoli domande che giungono al nostro sindacato relativamente alla pensione di reversibilità. Si deve constatare come sia confusa la situazione e come i luoghi comuni siano diffusi. Con questo articolo cercherò di chiarire certi dubbi. Ricordiamo come la pensione ai superstiti decorre dal primo giorno del mese successivo a quello del decesso dell'assicurato o del pensionato.

La pensione per i superstiti si divide in due categoria:

**Pensione indiretta**, nell'ipotesi in cui il deceduto fosse assicurato e non ancora titolare di pensione. Ai superstiti del titolare di assegno ordinario di invalidità spetta la pensione indiretta, a patto che siano perfezionati certi requisiti.

**Pensione di reversibilità**, se il deceduto è titolare di una pensione diretta, cioè di vecchiaia, anzianità o anticipata, inabilità e invalidità.

Per ottenere l'assegno di reversibilità è necessaria la domanda di pensione.

La domanda, può essere presentata presso gli Uffici centrali o periferici

dell'INPS. Alla domanda deve essere allegata la seguente documentazione: certificato di morte (autocertificazione) certificato di matrimonio (autocertificazione) stato di famiglia alla data del decesso (autocertificazione) dichiarazione di non avvenuta pronuncia di sentenza di separazione con addebito e di non avvenuto nuovo matrimonio dichiarazione sul diritto alle detrazioni d'imposta dichiarazione reddituale modalità di pagamento nel caso di domanda di pensione di reversibilità presentata dal coniuge legalmente separato con addebito, copia della sentenza di separazione legale; nel caso di domanda di pensione di reversibilità presentata dal coniuge divorziato, copia della sentenza di divorzio. Nel caso esista anche un coniuge superstite, il coniuge divorziato deve rivolgersi all'autorità giudiziaria per la determinazione della percentuale di ripartizione dell'importo di pensione; nel caso di figli studenti, certificato di frequenza scolastica o universitaria; nel caso di figli maggiorenni studenti o inabili di qualsiasi età, di nipoti, di genitori di fratelli celibi o sorelle nubili, dichiarazione reddituale per la verifica della condizione "a carico". Le percentuali indicate possono subire variazioni in meno di fronte a redditi superiori a 3 volte il minimo della pensione (circa 1.500 euro netti al mese).

D. C.

Ripartizione delle quote che spettano ai superstiti del defunto	
<b>Percentuale</b>	<b>Coniuge e figli</b>
60%	coniuge senza figli
80%	coniuge con un figlio
100%	coniuge con due o più figli
<b>Percentuale</b>	<b>Figli senza coniuge</b>
70%	Un figlio
80%	due figli
100%	tre o più figli
<b>Percentuale</b>	<b>Genitori</b>
15%	un genitore
30%	entrambi i genitori
<b>Percentuale</b>	<b>Fratelli celibi e sorelle nubili</b>
15%30%45%	un fratello/sorella due fratelli/sorelle tre fratelli/sorelle (15% per ogni fratello/sorella sino al massimo del 100%)

# Non parlare male della concorrenza

È una delle prime cose che un agente di commercio impara

Ricordo che quando iniziai a fare l'agente di commercio, l'abitudine di parlare male della concorrenza era diffusa. Non esisteva ancora "Scienze della Comunicazione" e ognuno procedeva a tentoni. Con i primi manuali della vendita si introdusse il concetto "Non si deve MAI parlare mai male della concorrenza". Oggi questo assioma è una delle prime cose che un agente di commercio impara.

Nel libero mercato la concorrenza è una presenza positiva, perché obbliga a dare il meglio di se stessi, sviluppa l'intraprendenza e la conoscenza.

Parlar male della concorrenza credendo di avere consensi è una illusione.

I concorrenti sono ovunque e non sono solo le aziende del nostro settore, ma sono anche i colleghi e i dipendenti all'interno delle aziende che si rappresentano. Che parlare male della concorrenza possa aiutare a migliorare la propria immagine è un miraggio; parlarne male non aiuterà, anzi genererà l'effetto opposto. Diceva Oscar Wild "Non importa che se ne parli bene o male, l'importante è che se ne parli". Chi è nel mercato, ha bisogno di far parlare di sé, quindi parlare del concorrente non fa altro che focalizzare l'attenzione su quel marchio. Nel cliente al quale parliamo male della concorrenza scatta un meccanismo inconscio che fa associare alla nostra persona le cose sconvenienti che diciamo su di essa. La cosa peggiora che si può fare è parlare

male del concorrente che serve abitualmente quel cliente. Se ci si ferma un secondo a ragionare si comprende che in questo caso si dà al cliente dell'incompetente o peggio



dell'incapace. E' bene ricordare che **quando si parla negativamente di un concorrente si ottiene esattamente l'effetto l'opposto**. Ogni volta che si dicono cose sconvenienti su qualcuno, la gente non può fare a meno di associare a chi li esprime quegli stessi tratti. Se si dice che un concorrente è inaffidabile, il potenziale cliente **collegherà l'inaffidabilità a chi l'ha espressa**.

Parlare male dei concorrenti svaluta, e nel momento in cui si fanno chiaramente nomi **la credibilità si azzera** e si dimostra poca professionalità e scarsa autostima. Fondamentale è conoscere i punti forti e i

punti deboli della concorrenza, perché strategicamente è molto più interessante sottolineare quello che fa di buono la concorrenza e poi andare sul punto debole e dire: "noi facciamo anche questo e risolviamo quel tipo di problema".

Quando si è sicuri della propria proposta, l'ultima cosa che si deve pensare è screditare la concorrenza. Piuttosto che denigrare la concorrenza, è necessario valorizzare i servizi proposti facendo percepire il reale valore aggiunto che si offre rispetto gli altri.

E fondamentale non affrontare la questione prezzo perché ci sarà sempre qualcuno disposto a fare pagare il suo prodotto, o servizio qualcosa di meno.

La dimostrazione pratica di quel che succede parlando male dei competitor lo abbiamo potuto constatare nel risultato delle ultime elezioni europee e con i sondaggi che ci vengono propinati costantemente. Chi viene denigrato e criticato aumenta sempre i consensi. E' evidente che i politici non conoscono le più elementari regole della comunicazione, mentre tra gli agenti di commercio la brutta pratica di parlare male della concorrenza è fortunatamente, poco praticata.

D. C.

## Assistenza informatica



L'evoluzione dell'informatica, a tutti i livelli, oggi richiede la presenza negli uffici di personale con grandi competenze informatiche e noi come Usarci-Sparci ci siamo adeguati per tempo.

La fatturazione elettronica richiede molta attenzione da parte degli agenti di commercio e le richieste di assistenza e consulenza sono sempre più frequenti.

Per assistere e supportare gli associati viene offerto il servizio di

### **assistenza e consulenza informatica**

Con lungimiranza, già tre anni fa, la nostra associazione ha assunto Marco Parodi informatico con patente europea ECDL.

**Per maggiori informazioni prendere contatti con segreteria  
Usarci-Sparci al numero: 010 5954838 o via e-mail:  
consulenza.informatica@usarciliguria.it**

## Ricerche sul web

### Come utilizzare al meglio la ricerca sul web

Chi usa abitualmente il web sa che uno dei motori di ricerca più usati è Google. Se viene fatta una ricerca su Internet è quasi automatico entrare nella barra di Google ed inserire i termini di ricerca. Durante questa operazione, ci vengono proposte frasi che in qualche modo possono avvicinarsi a quanto stiamo cercando. Il vantaggio è evidente perché, aumentando le parole inserite e soprattutto seguendo quelle consigliate, si evitano ricerche con tanti risultati che ci costringerebbero a un lungo lavoro di spulciatura. È importante, in caso si stia cercando qualche guida, inserire come prima parola "Come".

Questo ovviamente non certifica la validità delle risposte. È importante controllare le fonti per non incappare in notizie sbagliate, non pertinenti, o persino in consigli dannosi. Un consiglio è quello di andare a cercare notizie sul sito o sul soggetto indicato verificandone la genuinità. Un'ottima pratica è quella di leggere i commenti ed eventuali problematiche indicate ove ci fossero.

Un controllo che si deve assolutamente fare è la verifica della data indicata

nella voce della ricerca o comunque quella di pubblicazione dell'articolo trovato. Spesso i risultati sono datati e pertanto possono non essere più attendibili. È bene, quando si fa una ricerca, specificare l'anno corrente in modo da avere risultati più o meno aggiornati: eventualmente Google permette di definire dei parametri aggiuntivi per filtrare ulteriormente la ricerca che si sta effettuando, compreso quanto devono essere "vecchie" le notizie proposte come risultato.

Quando si deve fare una ricerca su specifici argomenti settoriali, invece di cercare casualmente per il web, è fortemente consigliato di ricercare inizialmente quali siano i siti specializzati. Qui di solito si trovano guide affidabili e riferimenti ad aziende del settore che possono essere le più importanti del comparto e che permettono di esaminare più fonti specifiche.

Per quanto possa sorprendere, fare la stessa ricerca direttamente su YouTube può portare a risultati del tutto insperati: molte persone pubblicano guide su come fare ogni genere di cosa, dalle più banali alle più complesse. Attenzione, però, è necessario



controllare sempre le fonti: il rischio di incappare in false guide non è da sottovalutare! Fortunatamente molte aziende hanno il proprio canale ufficiale con cui pubblicano le proprie notizie e possono diventare così il nuovo punto di riferimento. Ovviamente anche qui è necessario controllare la data di pubblicazione.

**Marco Parodi**



## La forma del contratto di agenzia

### E i patti successivi

Riproponiamo una questione annosa che molto spesso finisce anche nelle aule dei tribunali in caso di contenzioso tra agenti e case mandanti.

Il contratto di agenzia deve essere necessariamente costituito da un documento scritto? Cosa avviene se il rapporto non è regolato da un documento vero e proprio?

Molto spesso avviene infatti che il contratto non venga sottoscritto dalle parti o, addirittura, non esista proprio.

Orbene, cosa avviene in questi casi? Il contratto è ugualmente valido ed efficace?

La riforma introdotta dall'art. 1 del D.Lgs. n. 65/1999, ha modificato il II° comma dell'art. 1742 del Codice Civile, statuendo che: *“Il contratto (di agenzia n.d.r.) deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento dalla stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile”*.

In linea generale, occorre premettere che, per quanto attiene alla stipulazione e redazione dei contratti, il nostro ordinamento giuridico si ispira al principio della *“libertà delle forme”*. A ciò consegue che i contratti (e, tra questi il contratto di agenzia) possono essere stipulati per iscritto, oralmente o mediante i c.d. *“comportamenti concludenti”*.

Con la predetta riforma, peraltro, il legislatore, ha rinunciato alla possibilità di imporre la forma scritta quale vero e proprio requisito per la validità e per l'esistenza di un contratto di agenzia (la c.d. *forma ad sub-*

*stantiam*). La forma scritta, pertanto, viene richiesta dalla legge solo ed esclusivamente *ad probationem*, ovvero al fine di provare in un'eventuale giudizio l'esistenza e la sussistenza del rapporto.

A ciò consegue che in sede di contenzioso sull'esistenza stessa del rapporto di agenzia, l'agente potrà offrire al Giudice quale elemento probatorio, non solo il contratto stipulato tra le parti ma anche

“altri documenti” da cui possa desumersi la sussistenza degli elementi essenziali di un regolare rapporto di agenzia quali ad esempio gli ordini raccolti presso i clienti, la corrispondenza intrattenuta con la mandante, gli estratti conto, etc., le bolle di consegna del campionario.

In assenza di detta documentazione, sarà, in ogni caso possibile, richiedere al Giudice che venga ordinato alla mandante di produrre in causa la suddetta documentazione.

Ovviamente dalle suddette produzioni dovranno emergere in modo inequivocabile quegli elementi essenziali che determinano l'esistenza di un contratto di agenzia, vale a dire l'assunzione dell'impegno da parte dell'agente a concludere contratti in via stabile (e non



occasionale), la predeterminazione di una precisa zona in cui l'agente ha l'obbligo (ed il diritto) di operare, la percentuale provvigionale spettante

all'agente, l'eventuale esclusiva di zone ed eventualmente la durata stessa del contratto. Ovvero tutti quegli elementi che la legge valuta come “essenziali” per poter qualificare un rapporto come “contratto di agenzia” vero e proprio e non

una figura “similare” (procacciamento d'affari ad esempio).

In ogni caso, è sempre conveniente ed utile contestare per iscritto alle mandanti eventuali comportamenti che alterino il contenuto degli accordi, quali, ad esempio, la diminuzione delle provvigioni e le sempre più frequenti arbitrarie riduzioni di clientela e/o di prodotti che non rientrino nelle modalità e nella casistica imposta e stabilita dall'art. 3 degli AEC settore commercio e dall'art. 2 degli AEC Settore Industri..

il legislatore non impone la forma scritta quale vero e proprio requisito per la validità e per l'esistenza di un contratto di agenzia



In sostanza, dunque, la prova circa l'esistenza del contratto di agenzia può essere assolta mediante la produzione in giudizio di documenti da cui emergano tutti gli elementi essenziali del rapporto.

Sull'argomento i nuovi Accordi Economici Collettivi del settore Commercio stipulati il 16/2/2009, hanno introdotto alcune modifiche alla precedente formulazione dell'art. 2, che disciplina per la prima volta espressamente i suesposti principi già da tempo richiamati dalla giurisprudenza.

In particolare il nuovo art. 2 così recita: *“Il requisito della forma scritta prescritto dalla legge ai fini probatori si intende assolto anche se il consenso delle parti sugli elementi essenziali del contratto individuale non è manifestato in un unico scritto contenente le firme di entrambi i contraenti, ma può evincersi da documenti provenienti da uno solo di essi”*.

Altro aspetto di particolare rilievo e di frequente applicazione, attiene ai patti aggiuntivi e/o i patti successivi che vanno a modificare l'originaria struttura contrattuale e che,

non di rado, vengono “imposti” dalle case mandanti.

In via generale, è principio generale quello secondo cui le modifiche successive alla stipulazione di un mandato siano valide ed efficaci solo ed esclusivamente allorquando vi sia il consenso di entrambe le parti.

Un primo problema da analizzare riguarda l'eventuale “silenzio” di una delle parti quale eventuale manifestazione di volontà di accettare una modifica del contratto e/o di un patto nuovo.

In tal senso, si precisa, da subito, come non sia assolutamente applicabile il principio del c.d. silenzio-assenso.

Alcune pronunce, invero, anche della Suprema Corte, hanno introdotto un principio secondo cui l'accettazione tacita di una modifica al contratto può conseguire solamente al c.d. “comportamento concludente” che dimostri l'inequivocabile volontà di accettare tale modifica e/o di non avvalersi di un proprio diritto (nel caso specifico una mandante aveva ridotto unilateralmente le provvigioni ad un agente, il quale non aveva

espressamente contestato il fatto alla mandante).

Il semplice silenzio, come detto, o il ritardo nell'esercitare un proprio diritto, non sono sufficienti, pertanto, a costituire assenso e, quindi, a modificare il contenuto dei patti. In ogni caso, è sempre conveniente ed utile contestare per iscritto alle mandanti eventuali comportamenti che alterino il contenuto degli accordi, quali, ad esempio, la diminuzione delle provvigioni e le sempre più frequenti arbitrarie riduzioni di clientela e/o di prodotti che non rientrino nelle modalità e nella casistica imposta e stabilita dall'art. 3 degli AEC settore commercio e dall'art. 2 degli AEC Settore Industria.

**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.**