

Anno 36, Numero 1

Sparci Notizie

Data: 1° bimestre 2020

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

IO STO CON

ENASARCO

FONDAZIONE

ENASARCO

(Leggere articolo a pag. 3)



**Se smetti di imparare
cominci ad invecchiare**



SOMMARIO

SPARCI NOTIZIE

- Pag. 3 **Io sto con Enasarco**
- Pag. 7 **Andare in pensione non fa bene**
- Pag. 11 **Delle imposte, cenni storici**
- Pag. 12 **WhatsApp**
- Pag. 14 **Non abbreviare il 2020**
- Pag. 15 **L'importanza del centralino**
- Pag. 16 **Ciò che non ti insegna l'Università**
- Pag. 17 **Le priorità**
- Pag. 20 **Accordi economici del settore commercio**

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:

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 venerdì 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

sito: www.usarciliguria.it

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

e-mail:

segreteria@usarciliguria.it

webmaster@usarciliguria.it

presidenza@usarciliguria.it

sito: www.usarciliguria.it

Abbonamenti:

I non associati possono avere informazioni o sottoscrivere un abbonamento prendendo

contatti con:

segreteria@usarciliguria.it

distribuito esclusivamente in formato elettronico

Io sto con Enasarco

Dai luoghi comuni, dalla poca conoscenza, dal sentito dire, nascono solo false notizie

Non sono un simpatizzante di Enasarco, ma quando sento e leggo certe affermazioni che dimostrano solo ignoranza dei fatti e la meschinità di chi non conosce le realtà, o vede le cose secondo un metro personale fatto di livore, che basa le idee non sulla verità, ma sul sentito dire da personaggi equivoci che mirano al patrimonio del nostro Ente di previdenza, sento di diventare partigiano di Enasarco.

Antonello Marzolla, segretario Nazionale di Usarci è stato intervistato da Enrico Toselli e l'intervista è stata pubblicata su "Electo.mag". Il segretario Marzolla si è limitato a sostenere che gli agenti di commercio non fanno squadra e come conseguenza sono le controparti che impongono le regole. Il peso del Sindacato, in una trattativa, dipende dall'adesione dei lavoratori attraverso la partecipazione. Marzolla continua: "non si pretende che gli agenti scendano in piazza per manifestare, cosa che non fa parte delle abitudini della categoria, ma, perlomeno, la partecipazione al voto per rinnovare i vertici dell'Enasarco rappresenterebbe un segnale importante, in caso contrario gli eletti si ritroverebbero a rappresentare solo una minima parte della categoria, con un potere contrattuale proporzionale al numero dei votanti".

Questo articolo è stato subissato da un lungo elenco di lamentele e contumelie nei confronti di Enasarco. Chi ha scritto queste villanie dimostra di non sapere e di non capire ciò che è vero e ciò che è falsa notizia.

C'è chi ha affermato che Enasarco "pensa solo a lucrare pagando pensioni con un sistema alluci-

nante e iniquo". Questo collega, per prima cosa deve spiegare come un Ente di Previdenza possa lucrare e su cosa. Il sistema di calcolo delle pensioni è chiaro: chi più versa contributi più avrà di pensione. Ci sono colleghi che godono di pensioni Enasarco molto, ma molto alte. Chi ha pensioni basse ha versato poco e/o è stato agente monomandatario. Non si possono innescare discussioni su questi fatti.

Un altro si lamenta perché *il sindacato non tutela*. Questo personaggio vuol essere tutelato, ma è iscritto al Sindacato? Dovrebbe spiegare cosa fa lui per il sindacato. Prosegue sull'argomento *versamenti e età pensionabile*. Costui sa che la pensione è calcolata in base ai versamenti? Meno si versa e meno si prenderà di pensione. L'età pensionabile è equivalente agli altri enti di previdenza. Anche su questo argomento dimostra di non essere preparato.

Un altro ancora scrive che "non si sente rappresentato dal Sindacato, perché in caso di malattia non si è tutelati, mentre un operaio può permettersi di rimanere a casa continuando a percepire uno stipendio". Questo collega non ha capito che l'agente di commercio è un imprenditore e di conseguenza rischia sulla propria pelle, come tutti gli imprenditori. Dimentica però che l'Enasarco stipula una polizza con premio completamente a carico dell'Ente, per tutti gli iscritti, polizza che copre molti interventi chirurgici e molte malattie. L'Ente ha come missione l'erogazione delle pensioni e l'assistenza sanitaria, non è nello statuto, però viene sottoscritta per tutti, questa polizza assicurativa con una compagnia esterna



all'Ente che copre molti rischi. E' una condizione di favore che ENASARCO offre agli agenti. Pare che il nostro collega lo ignori.

"Sono iscritto **all'album** e all'Enasarco dal 1975, non sono mai riuscito a capire perché dentro l'Enasarco ci sono le industrie. La gestione di Enasarco dovrebbe appartenere solo e **ESCLUSIVAMENTE** agli Agenti iscritti. Negli altri settori tipo **AVVOCATI, COMMERCIALISTI GEOMETRI** e altri settori dirigono la categoria gli iscritti al loro **ALBUM**". Quanto sopra è quel che ha scritto un altro collega. Oltre ad evidenziare che **l'album** è delle figurine, mentre **l'albo** è un registro ufficiale in cui sono elencati dei professionisti, vorrei far presente che le aziende mandanti versano all'Ente il 50% dei contributi ed è normale che possano mettere il naso nel paniere in cui hanno versato dei quattrini.

Altro collega segnala, a proposito delle elezioni dei delegati per l'Enasarco, che *non si conoscono i candidati*. E' vero, è in programma l'invio di note esplicative e l'Usarci invierà l'elenco dei candidati, solo agenti di commercio in attività, con settore e zona di appartenenza, con i recapiti per poterli eventualmente contattare.



“Non siamo tutelati da nessuno ed Enasarco lo sa e si cura solo di sé. La gestione in questi anni è stata pessima e noi agenti siamo rappresentati da persone che hanno curato bene solo i loro interessi. Dilapidando un patrimonio costruito con i nostri versamenti. Bisogna votare il nuovo e dismettere tutto il vecchio” Questo è quanto afferma un certo Luca. Come si possono fare affermazioni così gravi senza aver la minima conoscenza dei fatti. Il **patrimonio di Enasarco, che ammonta a circa 8 miliardi**, anche se non ha mai avuto grossi rendimenti, è stato, in questi ultimi tempi, rivisto con investimenti mirati e con buoni risultati. Luca auspica che venga dismesso il vecchio. Sostituito da chi? Il nuovo. Quando si pensa che il nuovo possa far meglio, senza sapere chi saranno i nuovi si fa del qualunquismo che non porta a nulla.

Gioacchino afferma “... chi ha pensato di istituire questo Ente che fa e disfa a suo piacimento con i nostri soldi. Io penso che nessuno di noi dovrebbe più pagare contributi a questi parassiti che si e no ci

daranno una pensione di merda”. E’ il solito discorso espressione di ignoranza e livore dettato da luoghi comuni e dalla non conoscenza dei fatti. La pensione Enasarco viene costruita dai versamenti che vengono fatti, non scordiamoci che esiste, da sempre, un tetto massimo, oltre al quale non si versa più nulla, per ogni azienda rappresentata. Di conseguenza se si rappresentano poche aziende si otterrà un piccola pensione mentre ci sono agenti che nella loro vita lavorativa hanno rappresentato, contemporaneamente molte aziende e beneficiano di pensioni molto floride.

Il collega Paolo sostiene che *se le somme versate in Enasarco le avessero versate in maniera autonoma avrebbe ottenuto un rendimento ben maggiore*. Questo è tutto da dimostrare. Esperti in finanza lo escludono in maniera categorica. Si dimentica che il montante contributivo è formato per il 50% da somme versate dalle mandanti, inoltre il FIRR è a completo carico delle sole mandanti.

Un certo Mike sostiene che: “*Enasarco è un ente importante, ma in coma vegetativo da molto tempo. Coloro che nell’ultimo ventennio l’hanno gestito si sono mangiati l’impossibile. La vecchia amministrazione andrebbe messa sotto inchiesta giudiziaria e l’ente commissariato sotto diretto controllo Inps, al fine di tutelare quel poco di patrimonio che ancora regge e preservare le misere pensioni agli spettanti!!*” Siamo di fronte a un altro ignorante che non conosce né le procedure, né le normative che si riferiscono agli Enti di Previdenza. Un altro che probabilmente crede che avendo versato quattro castagne secche si possano ottenere pensioni d’oro.

Sono sconcertato da quanti agenti di commercio sostengano tesi assolutamente insostenibili forti di ignoranza e di notizie false.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it



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

Diventa associato



Essere soci dell'Usarci-Sparci, vuol dire ottenere benefici che riguardano sia l'ambito professionale, che la sfera delle relazioni sociali; è un *Club* di Servizio, il cui prodotto è il servizio.

Essere iscritto all'Usarci-Sparci ti conferisce il **privilegio** di *appartenere ad una associazione antica e autorevole*.

L'Usarci-Sparci è il punto d'incontro di persone intraprendenti che si riuniscono per risolvere problemi, scambiare idee, agire e affrontare i cambiamenti. L'appartenenza all'Usarci favorisce la crescita nelle relazioni umane e lo sviluppo personale.

L'Usarci è un'organizzazione che comprende **persone di successo**.

Una **carica** nell'Usarci **equivale** a un importante **incarico pubblico**.

D'ora in poi hai la certezza di avere al tuo fianco una **formazione** fatta da agenti di commercio che **operano volontariamente** e con entusiasmo **per il bene della categoria**. La squadra dell'Usarci-Sparci è composta di persone che con la loro esperienza hanno realizzato una **organizzazione operativa** in grado di affrontare e risolvere tutte **le questioni legate all'attività** di agente di commercio.

Qualsiasi dubbio dovesse sorgerti durante la tua attività, in Piazza Brignole a Genova c'è una Associazione Sindacale, alla quale tu sei iscritto, che è in grado di darti il consiglio più opportuno per affrontare qualsiasi problematica operativa e gestionale della tua agenzia.

I consulenti dell'ufficio vertenze, il dottore commercialista, gli avvocati, sono disponibili ad incontrarti anche per un solo scambio di opinioni.

Spero di incontrarti personalmente al più presto.

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

Andare in pensione non fa bene

È quanto affermano i geriatri

E' un continuo chiedere: "quando posso andare in pensione?" Sempre più spesso questa domanda viene rivolta al personale di segreteria dell'Usarci-Sparci da parte degli agenti di commercio. Fino a qualche anno fa era normale incontrare, dai clienti, agenti di commercio ancora in attività ultra settantenni. Oggi appena si può ci si ritira del lavoro. Questo dipende

dalle mutate situazioni di mercato, dalle maggiori difficoltà che si devono affrontare nei rapporti con i clienti, ma e soprattutto con le case mandanti e dai repentini cambiamenti dei mercati, che impongono nuove strategie e nuovi approcci. Sono molteplici i motivi di questa corsa verso la pensione, non sempre giustificata e spesso pensata come la soluzione di tutti i problemi. Invece andare in pensione non è la soluzione migliore. Questo è quanto emerso dal 64° Congresso nazionale della Società italiana di Gerontologia e Geriatria (SIGG), che si è svolto a Roma qualche settimana fa. E' stato evidenziato che entro i primi due anni dal momento in cui si va in pensione aumentano gli eventi cardiovascolari e la depressione.

"Andare in pensione fa male alla salute. Lavorare stanca, ma protegge corpo e mente. In generale la pensione crea fragilità e peggiora lo stato di salute". Il presidente di SIGG afferma: "Andare poi in pensione prima del previsto, come prevede Quota 100, ad

un'età di appena 60 anni, quando si è ancora in forze e si sta bene, non fa solo male alla salute, fa male alla società. Andare via prima di poter contare sul reddito che viene dal lavoro, è immorale"

La pensione per la maggior parte delle persone, rappresenta una soglia che coincide con l'idea di essere inutili. Nicola Ferrara, Ordinario di Geriatria all'Uni-



versità Federico II di Napoli, afferma: "L'uscita dal processo produttivo, la mancanza di un impegno nella società, dal mondo del lavoro è peggiorativo anche per la salute percepita, cioè essere fuori dal lavoro incide sul modo di sentirsi dalle persone stesse, sia fisicamente, che psicologicamente: essere pensionati innesca un meccanismo che fa sentire nell'ultima fase della vita, non più coinvolti, fuori da tutto". L'uscita dal processo produttivo, la mancanza di un impegno nella società, il senso di marginalizzazione, dicono gli esperti SIGG, ha una ricaduta sulla salute che i medici toccano con mano. Il periodo post-pensione coincide con una fase di fragilità con sintomatologia fisica

e cognitiva. "Dagli studi emerge una esperienza diversa tra ceti abbienti e non, tra persone istruite e pensionati con minori risorse culturali - chiariscono gli esperti - chi ha meno strumenti e reddito più basso, ha anche maggiori problemi di salute. Non è da sottovalutare inoltre un dato molto importante. Con la pensione la maggior parte delle persone vede di-

minuire il proprio potere di acquisto. Peggio ancora per chi decide di usufruire di leggi che consentono l'uscita anni prima rispetto al raggiungimento dell'età e che perdono una percentuale notevole di reddito. Con il risultato che un settantenne, pur avendo lavorato per 40 anni, rischia di diventare un nuovo povero e di non poter-

si permettere le cure di cui ha bisogno". Il messaggio che arriva dai geriatri è chiaro: "Non desiderate pazzamente di andare in pensione, perché non sapete che cosa vi aspetta. Preparatevi per tempo ad affrontare quel senso di vuoto e inutilità che può nuocere gravemente alla salute".

Fonte ANSA

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



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.

Abbiamo cambiato IBAN!

Avvisiamo, soprattutto chi provvede ad effettuare pagamenti per mezzo Bonifici Bancari **con compilazione automatica,**

che **abbiamo cambiato conto bancario!**

I nuovi dati diventano:

Banca Intesa Sanpaolo

IBAN: IT 55 H 030 6909 6061 0000 0168 635

La Segreteria è sempre disponibile per qualunque eventuale chiarimento.

- Tel: 010/595483
- E-mail: segreteria@usarciliguria.it

Aliquota ENASARCO 2020

Dal 1° gennaio 2020 entrerà in vigore la nuova Aliquota Contributiva Enasarco, da esporre in fattura. In base al regolamento delle attività istituzionali Enasarco aggiornato, la percentuale contributiva previdenziale per il 2020 viene fissata nella misura totale del 17,00%, di cui l' 8,50% a carico dell'agente ed il restante 8,50% a carico della ditta mandante.

Delle imposte, cenni storici

Le prime imposte si ebbero circa seimila anni fa

Le imposte e le tasse sono sempre, per la categoria degli agenti di commercio, fonte di preoccupazione e di fastidio. Se è vero che l'imposizione fiscale è insostenibile e strampalata, lo dobbiamo anche ai nostri avi. Infatti le imposte, pur differenziandosi, hanno sempre

per soddisfare i bisogni dello stato, ma come riconoscimento di sottomissione alle classi dominanti. Le prestazioni personali dei servi della gleba ai padroni delle terre; le prestazioni fondiarie dei valvassori, specie in occasione dei passaggi di proprietà; i diritti corrisposti dai commercianti per transitare attra-

ordinarietà, e non tutta la popolazione vi era soggetta, nobili e clero erano di regola esonerati.

In origine le imposte dirette gravavano principalmente sulla proprietà fondiaria, essendo all'epoca il bene per eccellenza. I contribuenti venivano colpiti in base a indizi esteriori, come il "focatico" che tassava le famiglie in base ad ogni focolare posseduto, sostituito poi, per evitare l'ingresso degli agenti fiscali nelle case, dall'imposta sulle finestre, che si possono contare dall'esterno.

Con lo sviluppo industriale avranno importanza i redditi prodotti dai capitali, dalle industrie, dal commercio, dalle professioni e dal lavoro. Colpiti da numerose imposte dirette essi diventano, nei moderni bilanci statali, insieme alle imposte indirette incrementate dall'intensificarsi degli scambi commerciali e dai più larghi consumi, le fonti principali delle entrate degli stati.



rivestito il carattere di prelevamento coattivo in base al diritto di sovranità. Secondo Erodoto già seimila anni fa gli abitanti delle valli dell'Eufrate e del Tigri conobbero imposte quali il tributo "espressione della sudditanza" e la "decima", dovute alla classe dominante per mantenere gli eserciti e la reggia.

Roma imperiale inventò imposte sul fuoco, sulle ombre, sull'aria e perfino su certe necessità umane che resero famoso il "non olet" dell'imperatore Vespasiano.

Nell'epoca feudale cambia il concetto delle imposte, non più dovute

verso i territori dei signori feudali. Queste ultime, chiamate in epoca moderna dazi, rimasero in essere in Italia fino al 1970!

Con i Comuni risorge il concetto delle imposte prelevate su tutti i cittadini, con criteri che precorrono gli attuali. Si fa ricorso a balzelli sulla produzione di beni (accise) e sui loro movimenti (dazi) e sulla loro vendita (tasse sui mercati, oggi IVA).

Con l'inizio dell'era moderna i grandi Stati nazionali si avvalsero in larga misura delle imposte indirette con carattere di continuità, mentre fino a tutto il '600 i prelevamenti coattivi a mezzo di imposte dirette avevano carattere di stra-

D. C.

WhatsApp

Su alcuni smartphone non funzionerà più

WhatsApp è uno strumento che per gli agenti di commercio risulta indispensabile. Messaggi inviati e ricevuti da clienti e case mandanti sono all'ordine del giorno, trovarsi nell'impossibilità di usare questo sistema di messaggistica metterebbe in difficoltà.

Tra il 1° gennaio e il 1° febbraio 2020 l'applicazione non funzionerà più su smartphone Windows Phone, Android e iOS, terminerà il sup-



porto ad alcune versioni e non vi saranno più aggiornamenti e nuove funzionalità. Si tratta di un fatto piuttosto consu-

eto per un'applicazione che con il passare degli anni si dismetta il supporto ad alcuni smartphone ritenuti oramai troppo vecchi per continuare a funzionare correttamente.

WhatsApp non funzionerà più su alcuni smartphone oramai datati e che utilizzano in pochi.

Microsoft ha deciso di mettere la parola fine sul sistema operativo e di abbandonare il mondo mobile. Questo sistema operativo per gli smartphone non ha mai avuto successo e gli utenti sono veramente pochi

Per quanto riguarda invece, alcuni smartphone Android e iOS, con sistema operativo di Android 2.3.7 e precedenti (ora siamo ad Android 10) e di iOS 8 e versioni precedenti (iOS è arrivato alla versione 13) con questi sistemi operativi, ancora in uso, non da molti, ma con una certa diffusione, WhatsApp non li supporterà più e non si riceveranno più gli aggiornamenti e le nuove funzionalità.

Non c'è da preoccuparsi per gli smartphone acquistati negli ultimi due-tre anni perché già dotati dei

nuovi sistemi operativi. Per coloro che invece hanno un dispositivo ormai datato, non ricevere più gli aggiornamenti dell'applicazione vuol dire essere vulnerabili da nuovi bug di sicurezza. Un fatto molto pericoloso soprattutto per dati personali.

L'unica soluzione è acquistare uno smartphone più recente.

Marco Parodi



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

Non abbreviare il 2020 in “20” nei documenti ufficiali

Un’abitudine forse rischiosa

Quando si compila un documento viene spontaneo abbreviare l’anno. Ad esempio il 2019 diventa “19” e, di conseguenza, anche per il 2020 si potrebbe fare lo stesso. Alcuni esperti hanno fatto notare che questo uso potrebbe esporre a dei rischi non da poco.

Così facendo, infatti, le possibilità di essere truffati aumentano. Il problema, di fatto, deriva dalla facilità con cui l’anno 2020 abbreviato in “20” possa essere cambiato in qualsiasi altra data degli ultimi due decenni. In questo modo il 10/04/20 può essere modificato in 10/04/2017 o in 10/04/2016 e così via, dando ad eventuali mal intenzionati la possibilità di dare una valenza temporale (e giuridica) diversa a quello stesso documento che si è firmato inizialmente.

Alla notizia, che gira da diversi giorni sui social, non tutti hanno prestato attenzione. Sulla questione, proprio in questi giorni, si è espresso anche il dipartimento di polizia americano che, attraverso i suoi canali ufficiali, ha provato a mettere in guardia i cittadini suggerendo loro di non sottovalutare la cosa. Come è stato specificato, infatti, le autorità si trovano a gestire regolarmente truffe e raggiri di questo tipo. *“Naturalmente comprendiamo che tutte le date possono essere modificate, tuttavia crediamo che la maggior parte concorderebbe sul fatto che se un documento di qualsiasi tipo, legale o professionale, viene portato alla nostra attenzione come falsificato o fraudolento, probabilmente aumenterebbe di più i sospetti se avesse come data il 1998 rispetto ad un docu-*

mento datato 2019 o 2021”.

Forse si tratta di diffidenza eccessiva, o di un allarme esagerato nei toni, ma, onde evitare problemi, è sempre meglio ascoltare i consigli delle forze dell’ordine. A livello legale, e/o tributario, è più facile infatti avere problemi con un documento che riporta una data recente, o futura rispetto ad uno più datato. Alcuni diritti potrebbe essere ancora fatti valere e determinate scadenze non rispettate.

D. C.

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

L'importanza del centralino

Il centralino telefonico è il biglietto da visita dell'azienda

Nella mia lunga carriera di agente di commercio ho rappresentato una trentina di aziende, di queste, in tutti questi anni, il 65% hanno chiuso, o sono fallite. Tra le molte pecche gestionali che ho riscontrato in quasi tutte c'è stata la poca attenzione che veniva data a un servizio, a mio avviso qualificante: il centralino telefonico. Fino a qualche anno fa quando un cliente, o un agente, telefonava in azienda rispondeva, nella maggior parte delle volte, una voce femminile. Non sempre era la gentilezza a contraddistinguere la telefonata. In molti casi chi rispondeva dava l'impressione di essere seccata dalle richieste che venivano fatte. Non parliamo delle risposte quasi sempre inadeguate, incomplete, o errate.

Negli anni '80 e '90 le telefonate avevano un costo esorbitante, quindi più duravano e più costavano. Chi telefonava doveva sostenere un costo minuto, mentre chi riceveva non spendeva nulla. Qui scattava il nervosismo soprattutto quando la centralinista trasferiva la chiamata a un numero interno che poteva risultare occupato, o che non rispondeva. Le diatribe con la centralinista erano all'ordine del giorno. Ricordo che la voce di costo del telefono, nella mia agenzia, superava, di gran lunga, l'affitto dell'ufficio. Era quindi comprensibile che chi telefonava lo facesse solo per necessità e cercasse di limitare il più possibile il tempo trascorso all'apparecchio. Pochissime aziende si preoccupavano che chi rispondeva fosse preparato e assecondasse il cliente, o l'agente, limitando la permanenza alla cornetta. Oggi le cose sono cambiate, soprattutto le tariffe telefoniche si sono ridotte moltissimo e ormai nessuno bada ai costi per tempo trascorso al telefono, ma è un'esigenza che si abbiano risposte rapide e non si per-

da tempo inutilmente. Se anni fa ci si innervosiva per le telefonate troppo costose, oggi ci si innervosisce per i troppi passaggi inutili che si devono percorrere.

Aziende predispongono risponditori automatici che richiedono di digitare il numero interno, poi un altro simbolo, se si desidera fare una qualche cosa, in caso contrario si deve digitare un altro simbolo e così via, per poi, magari, sentirsi dire da una voce metallica di telefonare più tardi o di collegarsi a Internet. Eppure tutti i manuali di marketing affermano che il centralino è il biglietto da visita dell'azienda, se le risposte non sono adeguate l'immagine dell'azienda non ne sarà certamente avvantaggiata. Ho rappresentato per oltre 20 anni un'azienda che ha sempre dimostrato di avere una grande attenzione nei confronti della gestione del centralino telefonico. In tutto questo lasso di tempo ricordo che almeno tre centraliniste si sono alternate al servizio e tutte hanno dimostrato professionalità, competenza e preparazione. Soprattutto negli ultimi anni il centralino di questa mia rappresentata è stato gestito da una signora che ha dimostrato oltre che intelligenza, molta pazienza e disponibilità ed ha ricevuto solo benemerite da parte dei clienti e degli agenti. L'azienda non è stata tentata di inserire risponditori automatici, o diavolerie elettroniche, ma ha voluto che una voce "umana" rispondesse alle chiamate e fosse in grado di dare risposte competenti. Con il passare del tempo la centralinista acquisì tante competenze, sia commerciali, sia tecniche, che poteva



dare risposte esaurienti, nella maggior parte delle volte, senza dovere interpellare altri servizi. Noi come agenti abbiamo avuto solo riscontri positivi da parte della clientela che ci riferiva che telefonare per avere informazioni, alla nostra rappresentata, era un piacere. Sentire una voce gentile che risponde con cognizione di causa, che sa dare risposte certe e non fa perdere tempo è molto qualificante per quell'azienda. Se tutte le mandanti capissero quanto è importante avere un servizio di centralino efficiente molte di esse potrebbero migliorare e di molto la loro immagine.

D.C.

Ciò che non ti insegna l'università

Gli affari richiedono continua innovazione, le Università invece tendono a insegnare ciò che è legato al passato

Così titolava Mark H. McCormak nel suo best seller: "Tutto quello che non ti insegnano alla Harvard Business School" negli autorevoli titoli della Sperling & Kuffer Edizioni:

«Con assoluta franchezza tutto quello che non vi insegnano alla Harvard Business School è ciò che non possono insegnarvi.

Gli affari richiedono continua innovazione, le Università invece tendono a insegnare ciò che è legato al passato.

L'obiettivo che mi sono proposto nello scrivere questo libro è quello di superare il divario tra la disciplina delle Università di economia e la 'scienza della strada' che deriva dall'esperienza quotidiana nell'amministrare affari e nel gestire la gente».

Mai come oggi, il pensiero dell'Autore, nonché fondatore e attuale Presidente dell'International Management Group, risulta conforme alle necessità della categoria.

Corsi, seminari, master e conferenze offrono un parco conoscitivo in cui "annegare" ogni possibile richiesta formativa: tutti promettono "miracoli" e offrono competenze illuminanti nel decretare "le regole magiche" che fanno dell'agente di commercio un *superman* qualificato. In questo variopinto ventaglio formativo si incastra - a buon titolo - anche l'Università, con la sua offerta qualificata e il suo corpo docente. Titoli offesi. Incuriosito, ho fatto ricerche e creato contatti con chi ha dedicato tempo, energie e soldi per giungere all'agognato titolo di "dott ...". In che cosa? In vendita? ... ahimè! Seppur sperata, la parola vendita non è citata in alcun diploma di laurea. Meglio usare altri termini, che nulla hanno

a che fare con *quel mestiere* del "vendere".

Perché dunque un agente decide di iscriversi all'Università? Ho fatto un'indagine statistica sulle ragioni di questa scelta: seppur le risposte risultino differenziate per età, precedenti lavorative, titoli scolastici, geografie territoriali e merceologiche, le risposte si concentrano su tre assi portanti:

(15%) Non sono riuscito prima per motivi di lavoro, cerco ora, di recuperare quegli anni;

(35%) Mi attribuisce un titolo;

(20%) Mi qualifica rispetto alle Mandanti;

Il resto ... è tutto di più! Fuori dalle statistiche, ben pochi orientano la scelta su questioni che li coinvolgono direttamente nella loro pratica professionale. La presunzione è alta e *tutti sanno già tutto*. Poi, innanzi alle complessità giuridiche, amministrative, informatiche, contabili, fiscali e operative ci si fanno delle domande "...che cosa era bene non fare?" oppure "... che cosa invece occorre fare?". Si sa, finché non ti ci trovi dentro, si è "*dottori*" anche senza titolo! Sono state queste le ragioni per cui, un ristretto team di agenti liguri e qualificati professionisti legati al *mestiere* delle vendite, si sono raccolti attorno a Davide Caropreso interrogandosi su queste "due" domande di fondo.

"Quel che gli agenti di commercio non devono mai fare e ciò che un agente deve saper fare". Se l'esperienza è un valore, la "*scienza della strada*" richiede docenti titolati capaci di trasferire in rapida sintesi, il valore acquisito nella loro pratica professionale con l'intelligenza di proiettarlo nel futuro a noi già presente.



Ci vuole esperienza "da strada".

Nel mio caso, questa non manca. Nel mio "corso" non mancherà il **come fare** a studiare e vendere le caratteristiche tecniche distintive di un prodotto/servizio attraverso una metodologia persuasiva centrata sul cliente. Dirò anche **cosa non fare** per vendere rispetto a **cosa fare** per ricostruire i criteri decisionali del cliente. Sarà mio compito anche indicare **cosa non fare** per posizionare la propria offerta in comparazione con la concorrenza e **cosa fare** invece per creare valori distintivi anche in chiave di "prezzo". Se questi sono una sintesi dei contenuti, la volontà è quella di collegarli con ciò la strada insegna: gli affari si fanno tra persone. Il valore - riaffermiamolo - sta nella persona.

Eliano B. Cominetti

Le priorità

È prassi normale dare priorità ai clienti e alle mandanti

Dagli agenti di commercio viene considerata prassi normale: dare sempre priorità ai clienti e alle mandanti, tralasciando gli interessi dell'agenzia. Si dovrebbe prendere ad esempio il comportamento dei nostri clienti ed imparare da loro. Alcune volte mi stupisco, come i clienti, possano perdere tempo inseguendo "risparmi", che risparmi poi non sono, mentre noi agenti di commercio "sprechiamo" provvigioni concedendo extra sconti, abbuoni, in alcuni casi neppure richiesti, in pratica "sbragandoci" con estrema facilità, quando le mandanti e i clienti, per 5 euro, riescono a innescare delle diatribe infinite. Gli agenti accettano senza nessun dubbio riduzioni di provvigioni, anche consistenti, pur di accaparrarsi l'ordine, quando le mandanti per concedere un extra 2% fanno resistenze fortissime. I paradossi più rilevanti li constato quando la mandante di fronte alla richiesta di condizioni particolari, chiede anche il contributo dell'agente. Questa, che segue, è una delle tante bufale che di solito vengono partorite da alcune direzioni commerciali.

"Abbiamo deciso, per incrementare le vendite, un promozionale che i clienti gradiranno moltissimo e quindi anche gli agenti dovranno partecipare economicamente, allo sforzo aziendale. Per equità e perché l'azienda è generosa si è pensato di fare a metà del sacrificio, in pratica il cliente ha un super sconto del 7% e quindi sia l'azienda che gli agenti metteranno un 3,5% a testa".

Facciamo un esempio facile, per comprendere meglio la proposta in questione: se l'agente ha una prov-

vigione base del 7%, in questo caso contribuirà con il 50% dei suoi introiti e l'azienda con solo il 3,5%. Ho provato ad esaminare, con alcuni colleghi, questa situazione. I se e i ma si sprecano, le



giustificazioni sono le più fantasiose: "con quelle condizioni potremmo raddoppiare il fatturato", con quella promozione faremo il salto di qualità ecc. ecc.. Non ho mai visto nessun agente aumentare le sue provvigioni con i promozionali, eventualmente ho visto le provvigioni ridursi. Non riesco a capire questi atteggiamenti, quando di fronte al cliente che imbufalito perché gli è stato addebitato un trasporto di 10 euro, l'agente di commercio inizia una serie di telefonate e di contatti con la mandante perorando la causa di quel cliente così "gravemente penalizzato", mentre la grave penalizzazione per l'agenzia non viene mai evidenziata. Qui sta la differenza tra l'imprenditore e l'impreparato: l'imprenditore ha come obiettivo l'utile della sua azienda e di conseguenza oltre al fatturato ha un con-

trollo molto attento dei costi, mentre l'agente impreparato considera il suo obiettivo principale "accontentare il cliente", passando sopra gli interessi della propria agenzia. Essere sempre dalla parte del cliente, in qualsiasi caso, è un errore, non un vantaggio. Si rivela un errore perché, con l'assecondare sempre il cliente, si perde credibilità nei confronti delle mandanti, che considerano l'agente uno "sbragone" e non si ottengono certo i vantaggi auspicati nei confronti dei clienti, perché questi considerano le attenzioni nei loro confronti come un "tutto dovuto". In alcuni casi si ottiene più considerazione quando si dice un no piuttosto che un sì. In ogni caso, è assolutamente necessario, affinché il bilancio della propria agenzia sia sempre positivo, dare priorità all'economicità di tutte le operazioni intraprese, lasciarsi trascinare dall'entusiasmo delle situazioni può essere disastroso.

D. C.



Le prossime elezioni della Fondazione ENASARCO

Da Venerdì 17 Aprile a giovedì 30 Aprile 2020 saranno chiamati a votare **Agenti e rappresentanti di commercio e ditte mandanti per scegliere direttamente i nuovi organi di vertice dell'Ente.**

La scheda elettorale conterrà 7 liste. USARCI presenta una propria lista (**la n. 7**)
“Solo Agenti in Enasarco”

Lista **“Solo Agenti in Enasarco”** nome chiaro che individua, senza slogan, chi siamo da sempre. La nostra Lista è alleata, pur nella sua indipendenza, ad altre due Liste professionali:
la n. 6 (Prima gli Agenti in attività finanziaria e collaboratori)
e la n. 5 (Consulenti Finanziari Uniti in Enasarco).

Le prossime elezioni saranno importantissime per delineare la guida dell'Enasarco, affinché continui nella sua missione di garantire una pensione integrativa e assistenza a tutti gli agenti che rischiano in proprio quotidianamente.

Per questo c'è bisogno del supporto (con il voto) di tutti gli agenti di commercio affinché l'USARCI che da oltre 70 anni rappresenta e difende la categoria del Agenti e Rappresentanti sia ben rappresentata all'interno dell'Enasarco.

Dal 17 aprile al 30 Aprile 2020 vota:



CHIUSURA D'UFFICIO DELLE PARTITE IVA INATTIVE

L'Agenzia delle Entrate chiuderà d'ufficio le partite Iva che negli ultimi tre anni non hanno presentato la dichiarazione

L'Agenzia delle Entrate provvederà alla chiusura d'ufficio per le **partite Iva** che negli ultimi tre anni non hanno presentato né dichiarazione annuale dell'Iva né quella dei redditi.

L'Agenzia delle Entrate dà il via alla cessazione d'ufficio delle partite Iva che risultano non aver esercitato attività professionale, d'impresa o artistica, "nei tre anni precedenti". Prima della chiusura definitiva della partita Iva sarà inviata una comunicazione ai soggetti interessati, i quali avranno 60 giorni per giustificarsi di fronte all'Agenzia. In caso non venga dato seguito alla richiesta, per le persone fisiche è prevista la chiusura delle partite Iva, mentre agli altri soggetti sarà estinto anche il codice fiscale.

L'Agenzia delle entrate procederà alla chiusura d'ufficio delle partite Iva in **modalità centralizzata**. I soggetti diversi dalle persone fisiche, vedranno estinguersi anche il loro codice fiscale, a meno che non "*emergano evidenze atte a supporre l'operatività del soggetto*". Prima di arrivare alla cessazione, l'Agenzia invierà una **comunicazione preventiva** tramite raccomandata a.r.

A quel punto, l'interessato avrà 60 giorni per rivolgersi a un ufficio territoriale dell'Agenzia per "*fornire chiarimenti sulla propria posizione fiscale*". Sulla base dei documenti e delle giustificazioni fornite, l'Agenzia potrà procedere con la chiusura della partita Iva o con il mantenimento in attività.



Gli accordi economici collettivi del settore commercio

Attenzione all'articolo che conferisce alle mandanti la facoltà di variare la zona e/o la percentuale provvigionale dell'agente



Sono ormai moltissimi gli agenti che operano nel settore "commercio" ed i cui contratti di agenzia richiamano il relativo Accordo Economico Collettivo, sottoscritto nel febbraio 2009 ed integrato sia nel 2010 che nel 2017 dalle associazioni di categoria degli Agenti (Usarci in testa) e, da quelle che rappresentano le Aziende di detto comparto (Confcooperative e Confcommercio tra le altre).

Un primo aspetto da segnalare, rispetto a precedenti accordi collettivi, riguarda il contratto a tempo determinato (art. 1 bis) che è stato ormai da tempo del tutto equiparato al contratto a tempo indeterminato e ciò con particolare riferimento al diritto in capo all'agente che ha sottoscritto un mandato "a termine", a percepire le indennità di fine rapporto. Avendo sempre riguardo al contratto a tempo determinato, è stato, altresì, statuito che, in caso di mancata proroga, o mancato rinnovo del mandato (da comunicarsi con forma scritta), lo stesso è da intendersi tacitamente rinnovato.

A ciò consegue che il contratto a termine tacitamente rinnovato si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

Il famigerato e tanto (giustamente, a parere dello scrivente) criticato articolo 3 - ovvero l'articolo che conferisce alle mandanti la facoltà di variare (e troppo spesso "limare") la zona e/o la percentuale provvigionale dell'agente - non è stato

sostanzialmente modificato, anche in questo caso rispetto ai precedenti AEC, se si esclude la previsione del diritto al percepimento di un'indennità sostitutiva nel caso in cui non vengano rispettati i termini del preavviso da parte della preponente.

E' stato, inoltre, chiarito che, ai fini probatori, *"il requisito della forma scritta del contratto di agenzia 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"*.

Particolarmente importante (specie per chi opera, ad esempio, nel settore dell'abbigliamento) è la previsione di un generale divieto in capo alle mandanti di addebitare il costo del campionario di vendita (fatto che ancora oggi avviene spessissimo) se non per alcuni casi espressamente predeterminati (ovvero la mancata restituzione e/o il danneggiamento dello stesso).

Gli accordi prevedono poi un obbligo in capo all'agente di relazionare la mandante in merito alle trattative in corso con i clienti (ma non ancora concluse)

all'atto di cessazione del rapporto e ciò anche al fine di poter individuare quegli affari che diano diritto all'agente di incassare la relativa provvigione in

il contratto a termine tacitamente rinnovato si trasforma in contratto a tempo indeterminato

quanto conseguenza del suo intervento, sempre che i predetti affari siano conclusi nell'arco temporale dei sei mesi successivi allo scioglimento del rapporto.

Quanto all'indennità per il patto di non concorrenza post contrattuale, e' stato precisato che detta indennità deve essere corrisposta inderogabilmente in un'unica soluzione all'atto di scioglimento del contratto. Detto patto (che come abbiamo detto in altre occasioni è molto limitativo a danno dell'agente e la cui sottoscrizione deve essere sempre valutata con grande attenzione) non potrà essere sottoscritto in vigenza di mandato ma solo ed esclusivamente all'atto di stipula dello stesso, così come non possono essere modificate unilateralmente le condizioni inizialmente previste.



Merita, inoltre, attenzione per le Signore, l'art. 10 che ha, ormai da tempo, esteso da otto a dodici mesi il periodo massimo di sospensione del rapporto in caso di gravidanza o puerperio. Utile ricordare, inoltre, la puntualizzazione introdotta con l'articolo 11 secondo cui anche in caso di risoluzione del rapporto operata dall'agente, lo stesso avrà l'onere di darne comunicazione scritta alla mandante (detta ovvia previsione non era inspiegabilmente presente nella precedente formulazione dei vecchi A.E.C.).

Occorre, infine, brevemente accennare ad alcune fattispecie che attengono alle indennità di fine rapporto.

In primo luogo, appare importante evidenziare che sono venute meno tutte le cause di mancato riconoscimento del FIRR su richiesta delle case mandanti (prima previste nei casi di ritenzione indebita di somme, casi concorrenza sleale o violazione dell'esclusiva). Di conseguenza per i rapporti di agenzia riconducibili all'ambito di applicazione dell'AEC Settore Commercio, e cessati successivamente al 1° aprile 2010, non sarà possibile sospendere la liquidazione delle somme FIRR accantonate presso la fondazione: le somme versate dalle case mandanti al fondo FIRR della fondazione Enasarco a titolo di indennità di risoluzio-

ne del rapporto, sono definitivamente acquisite a favore dell'agente di commercio in relazione al quale sono state versate, nel momento stesso in cui vengono ricevute dalla fondazione stessa.

Sempre in tema di indennità di

Particolarmente importante è la previsione di un generale divieto in capo alle mandanti di addebitare il costo del campionario di vendita

cessazione rapporto – parliamo in questo caso dell'indennità suppletiva di clientela – è importante ricordare l'ultima modifica degli AEC del 2017 in base ai quali detta indennità spetta anche nel caso di dimissioni dell'agente comunicate a seguito del conseguimento di pensione di vecchiaia e/o anticipata e/o APE Enasarco e/o Inps.

In tema poi di indennità "meritocratica", al fine di calcolare l'indennità spettante (e dovuta in caso di incremento di clientela, fatturato, etc), la relativa norma prevede che debba essere determinato "il valore reale" dell'incremento del fatturato apportato dall'agente nel corso del rapporto. Al fine di determinare la percentuale di incremento si debbono raffrontare i valori delle vendite effettuate dalla mandante nella zona di competenza dell'agente all'inizio del mandato con quelli delle vendite relative al periodo finale del rapporto.

Spesso il predetto criterio non appare in concreto vantaggioso (per non dire equo) e molto spesso accade che non si concretizzi in un risultato economico pari a quello astrattamente raggiungibile con l'applicazione dell'art. 1751 del codice civile (la c.d. indennità europea).

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



QUOTA ASSOCIATIVA 2020

**E' già possibile
saldare la quota associativa 2020.**

Il potenziamento dei servizi offerti agli associati, l'inserimento di personale addetto al servizio informatico, e gli aumentati costi di gestione, ha costretto il Consiglio Direttivo a deliberare un adeguamento della quota, ferma da oltre 10 anni.

Qui di seguito si ricordano gli importi da versare:

- Per gli agenti operanti in forma individuale: € 200,00;
- Per le Società: € 200,00 per l'amministratore più € 30,00 per ogni socio componente la società;
- Per i pensionati: € 50,00;
- Per i soci benemeriti: un versamento extra di almeno € 300.00

Le quote associative potranno essere versate o presso la **segreteria**,

o con **bonifico bancario** presso:

Banca Intesa Sanpaolo

Nuovo codice IBAN

IT 55 H 030 6909 6061 0000 0168 635

Si ricorda che la quota associativa è fiscalmente detraibile

Chi ha già provveduto al pagamento della Quota Associativa e chi ha pagato il biennio **2019/2020** all'atto della sua prima iscrizione, non deve considerare questa comunicazione.