

Anno 36, Numero 2

Sparci Notizie

Data: 2° bimestre 2020

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



Non è il solito libro sulle tecniche di vendita, è 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. Chi non è un addetto ai lavori avrà difficoltà a comprendere questo messaggio; lo comprende solo chi ha vissuto l'esperienza della vendita.

(Leggere articolo a pag. 4)



**Se smetti di imparare
cominci ad invecchiare**



SOMMARIO

- Pag. 3 Il 2020 non è iniziato bene
- Pag. 4 I signori rappresentati si ricevono il martedì
- Pag. 7 A chi l'Enasarco?
- Pag. 11 Una dei nostri in Regione Liguria
- Pag. 12 La rivolta delle "Partite IVA"
- Pag. 14 Legge di bilancio 2020
- Pag. 15 Perché (io) non guadagno più come prima
- Pag. 16 Guidare un'auto elettrica
- Pag. 19 I contanti
- Pag. 20 La durata media di un mandato 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:

Andrea Mortara

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:

P.zza Brignole 3/7 V° piano

16122 Genova

Orario segreteria:

apertura al pubblico dal lunedì al 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

VENDOCENTRICO
Venditore al centro



EDITRICE STILGRAF

Il 2020 non è iniziato bene

Il coronavirus condiziona l'economia globale

L'economia italiana, già da tempo batte la fiacca, con le ripercussioni che la categoria degli agenti di commercio hanno già notato in questo primo periodo dell'anno. Con l'avvento di questa epidemia si avranno effetti a breve termine sulla finanza e sulla vita economica quotidiana. Le conseguenze, anche dettate dalla paura e dall'allarmismo, forse non giustificato, si possono riassumere nelle seguenti considerazioni:

se la Sars del 2003 fece sparire in poche settimane 25,3 miliardi di dollari del PIL cinese, il coronavirus ha già superato quota 40 miliardi in pochi giorni e ha portato alla chiusura della Cina, uno dei paesi più grandi del mondo. Una grande operazione di quarantena, un intero paese isolato dal resto del mondo per affrontare la crisi. Le grandi compagnie aeree occidentali hanno bloccato i voli da e per la Cina.

Molte aziende sono state chiuse. La durata delle chiusure forzate sarà un indicatore fondamentale dell'impatto del virus sull'economia. Le stime prevedono una crescita sotto il 5%, in un contesto di rallentamento già evidente, con enormi ripercussioni sull'economia globale.

Con una riduzione del tasso di crescita di tali proporzioni, anche un punto di crescita in meno fa molta differenza per tutti. La Cina vale da sola il 30% dell'economia mondiale. Una paralisi significa meno esportazioni dei materiali made in China che coprono gran parte della componentistica per la produzione di un enorme varietà di oggetti, dalle auto agli smartphone, dai computer all'abbigliamento, all'oggettistica e ai giganti dell'e-commerce, ma anche meno importazioni di materie prime come petrolio e derrate alimentari.

Molti gruppi automobilistici hanno interrotto le produzioni nelle fabbriche

che cinesi, Hyundai e Toyota non ricevono più le componentistiche necessarie a proseguire la produzione di auto, si riscontrano i primi ritardi nella consegna degli smartphone. La chiusura degli esercizi commerciali farà diminuire gli acquisti al dettaglio, turismo e intrattenimento. Lo choc economico potrebbe essere tale da non permettere al paese di riprendersi con la celerità che questa situazione richiede.

Prima ancora che sull'economia gli impatti immediati dell'epidemia li vedremo sulla finanza a causa dell'effetto panico. I mercati sono già sull'orlo del baratro, pompanti da liquidità facile e tassi d'interesse negativi, la bolla è pronta a scoppiare.

Con la Cina blindata e isolata tutto dipende da quanto durerà l'emergenza. Non resta che aspettare. Se si ferma l'industria della componentistica cinese, la manifattura mondiale rischia il blocco totale. Il 30 gennaio la giapponese Toyota ha fermato la produzione fino al 9 febbraio. Il 4 febbraio la coreana Hyundai ha deciso di sospendere la produzione in tutti i suoi stabilimenti in Corea, perché paralizzata dalla mancanza di componenti cinesi a causa della chiusura degli stabilimenti. Il gruppo Swatch è impossibilitato a presentare le nuove collezioni al Salone dell'orologeria a Zurigo e annulla la partecipazione. Chiusi anche centinaia di McDonald's e una dozzina di negozi di abbigliamento della catena svedese H&M, Ikea ha chiuso tutti i 30 negozi e ha limitato i viaggi in Cina dei dipendenti, stessa misura presa da Facebook. Anche Google ha deciso di chiudere temporaneamente tutti gli uffici in Cina, Hong Kong e Taiwan. In grandi aziende come Alibaba, e Volkswagen si chiede al personale cinese di lavorare da casa.

Il coronavirus impatterà in modo



pesante anche sull'industria del lusso, dallo champagne all'abbigliamento alla cosmesi. La Cina rappresenta il principale mercato globale per le vendite dei maggiori brand del lusso.

In Italia un timido calo del prezzo della benzina e del gasolio è una delle conseguenze del crollo del prezzo del petrolio. La Cina ha buona parte della responsabilità come uno dei mercati più importanti, insieme all'India, di petrolio, avendone diminuito drasticamente il consumo.

Quali le conseguenze in Italia tra lusso e turismo? Il consumo dei cittadini cinesi equivale al 30% del mercato del lusso. Gli acquisti di lusso in Italia vengono fatti principalmente da cinesi (28% del totale), per un totale di 462 milioni di euro, i quali spendono anche in media 1500 euro a testa per viaggiare in Italia. Il 2020 doveva essere l'anno del turismo cinese in Italia che avrebbe portato 4 milioni di turisti nel nostro Paese. Se consideriamo i rapporti economici sempre più stretti tra l'Italia e la Cina il rischio è ancora più elevato, considerato che in un'economia stagnante qual è quella italiana da qualche anno, gli introiti provenienti dagli accordi italo-cinesi sono una boccata d'ossigeno importante.

Per le agenzie commerciali il primo semestre del 2020 sarà difficile.

Non bisogna perdersi d'animo ed esaminare con attenzione il mercato valutando le opportunità che in un momento di instabilità si potranno individuare.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it

I SIGNORI RAPPRESENTANTI SI RICEVONO IL MARTEDI



Non è il solito libro sulle tecniche di vendita, è 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 MARTEDI***" " 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 MARTEDI***" "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. E' stato scritto da Eliano Cominetti per ricordare ciò che può esser utile nel lavoro di vendita. E' 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 oppure visitando il sito: www.vendocentrico.com



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,

con l'introduzione del sistema della fatturazione elettronica i flussi di documenti fiscali in formato elettronico e la loro contabilizzazione hanno portato a rivoluzionare il vecchio sistema di gestione della contabilità. Il CAAF USARCI si è adeguato alle nuove esigenze e ti aspettiamo per un confronto e per un colloquio, senza impegno, sulla miglior forma di gestione fiscale della tua Agenzia; fissa un appuntamento al 010 5954838. A presto.

CAAF-USARCI-Genova

E' giunto il momento di associarsi a



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.

Usarci-Sparci è una Associazione Sindacale, 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 legale

Consulenza Enasarco

Assistenza previdenziale

Calcoli indennità

Informazioni

Corsi di formazione

Assistenza legale in campo penale

Assistenza e consulenza informatica

A chi l'Enasarco?

A noi che non siamo agenti di commercio...

Enasarco, il salvadanaio degli agenti di commercio, fa gola a tanti. Soprattutto a chi agente non è. Perché un patrimonio di quasi 8 miliardi di euro non si trova tutti i giorni all'angolo di una strada.

E, dunque, le elezioni di aprile per il rinnovo dei vertici dell'ente previdenziale vede attivissime le associazioni di categoria. Sì, ma anche delle altre categorie.

Da un lato si tratta di un interesse legittimo, sacrosanto. Perché sono previsti due voti differenti, per gli agenti e per le mandanti. Dunque è normale che Confindustria ed Api si impegnino per tutelare i propri interessi. Idem per le associazioni dei commercianti. Però Enasarco è la cassaforte degli agenti, non delle aziende. È l'ente che eroga le pensioni e che,

sempre di più, dovrà fornire servizi agli agenti ed ai loro familiari.

Ed allora questa commistione tra Confcommercio ed agenti può suscitare qualche dubbio, qualche perplessità. Soprattutto quando viene presentata come alleanza strategica, non solo tattica. Un accordo tra le due componenti è inevitabile se si vuole gestire l'ente in modo utile. Ma nella consapevolezza che gli interessi non sempre collimano.

È sufficiente scorrere le risposte fornite dagli agenti alle indagini conoscitive condotte da Usarci per rendersi conto che le divergenze tra le due realtà non sono poche, che gli scontri non sono rari, che le cause di lavoro sono una costante.

Però, improvvisamente, a fronte di un'elezione per un



ente con un solido patrimonio, i contrasti si appianano. Avanti a pacche sulle spalle, scordiamoci i contenziosi che riguardano gli agenti e proviamo a marciare insieme per conquistare la torta. Una torta ambita anche da altri, ovviamente. Altri che non sono agenti ma che vogliono ugualmente partecipare al banchetto. Altri a cui non piace la presenza di una lista che, già nel nome, **Solo agenti in Enasarco**, vorrebbe che l'ente previdenziale fosse gestito dagli agenti e non da chi ha poco o nulla a che fare con la categoria.

Enrico Toselli



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.

Una dei nostri in Regione Liguria

La nostra associata, agente di commercio, candidata alle prossime regionali incontrerà i colleghi in Usarci-Sparci il 4 aprile dalle ore 09:00

La nostra associazione è, per statuto e per tradizione, apolitica. Questo ci ha sempre posto in una posizione d'indipendenza nei con-

sigliere comunale a Genova, capogruppo della lista civica del sindaco Bucci "Vince Genova" e già presidente della Commissione V - Terri-

torio e della categoria a cui è fiera di appartenere, un contributo importante alla gestione della Regione.

Concretezza e moderazione sono doti che caratterizzano l'attività di Marta Brusoni, peculiarità che ha già dimostrato nel desiderio di mettersi a disposizione per fare il bene della Liguria e della categoria a cui appartiene.

Grazie Marta per la disponibilità che stai dimostrando, il mio voto e il mio sostegno saranno per te, e sono certo che gli agenti di commercio sapranno sostenerti sapendo di poter contare sulla tua disponibilità e il tuo impegno, già per altro ampiamente dimostrato in questi anni nel tuo ruolo di consigliere comunale.

Marta Brusoni sarà presente in sede Usarci-Sparci a Genova in piazza Brignole, 3/7, sabato 4 Aprile 2020 dalle 9,00 alle 12,00 per farsi conoscere dai colleghi e per raccogliere le istanze che la categoria vorrà sottoporle.

**Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci**



fronti dei nostri amministratori locali. Mai nessun nostro associato si è candidato a elezioni locali, tanto meno nazionali. Tutti sappiamo che la nostra categoria si alza il mattino si siede in auto e parte alla ricerca di clienti. La categoria degli agenti di commercio è interessata quasi esclusivamente al proprio lavoro, particolarmente impegnativo, ed è, nella stragrande maggioranza dei casi, poco interessata al sociale e a quanto accade al di fuori della propria dimora. Non è per tutti così.

Marta Brusoni è un'agente di commercio nel settore delle forniture industriali, fa parte del direttivo dell'Usarci-Sparci, è mamma di due figli, e da quasi tre anni è Con-

sigliere comunale a Genova, capogruppo della lista civica del sindaco Bucci "Vince Genova" e già presidente della Commissione V - Terri-

torio e Politiche per lo sviluppo. Leggendo la lista degli incarichi che si è assunta, si comprende subito che è una donna "tosta", che non si arrende di fronte all'impegno di portare avanti la sua agenzia, di fare la mamma e di essere fortemente occupata nel suo incarico in Comune di Genova. Ha sempre fatto un ottimo lavoro per il territorio e proprio per le sue capacità le è stato richiesto di candidarsi alle prossime regionali nella circoscrizione di Genova per la lista civica "Liguria Popolare".

La candidatura di Marta Brusoni porterà, grazie alla sua profonda competenza e alla sua ferma volontà di agire sempre per il bene del

La rivolta delle “Partite IVA”

Una protesta contro la manovra

Le Partite Iva sul piede di guerra, sempre più penalizzate, sempre più spremute, sempre più nell'impossibilità di lavorare senza rimetterci. Così dalla Puglia è partita l'idea di un Movimento apolitico che è stato subito ribattezzato 'Partite Iva insieme per cambiare'.

C'è un gruppo su Facebook che conta già oltre 170mila iscritti, che sta gettando le basi per il futuro. **“Noi siamo gli eroi di questa Italia. Tutti noi trasciniamo un carro sgangherato a forza. Siamo dei cavalli da soma, è nella nostra indole, ma non possiamo più trainare da soli. Le Partite Iva sono, per il Governo, delle vacche da mungere. Dobbiamo cambiare il sistema italiano che ci sta distruggendo. Come immagine dinanzi a noi abbiamo tutte quelle partite Iva che non ce l'hanno fatta e si sono suicidate”**. Sono stati drammatici, ma veritieri i toni all'Auditorium Santa Chiara a Foggia per il primo incontro Ufficiale Provinciale tra il Direttivo Nazionale dell'Associazione

Un modo per dare una risposta ai tantissimi commercianti e artigiani, lavoratori autonomi e imprenditori, agenti di commercio, che devono lottare contro quanto previsto dal governo per il 2020. Anche dall'Umbria giungono notizie di partite iva sul piede di guerra. A Perugia erano in piazza con tanto di striscione della neonata associazione “Partite Iva Nazionali”, per dimostrare il disagio di tanti operatori che stanno morendo in Italia. Gli organizzatori affermano che le partite

IVA sono la spina dorsale dell'economia italiana, ma sono trattate come evasori, è assurdo essere trattati in questo modo. Da Partite Iva Toscana giunge la dichiarazione che: “gli italiani sono sfiniti e sanno che forse questa è l'ennesima guerra persa”. La “sommossa” popolare dimostra che c'è rabbia.

Unimpresa conferma che nel nostro Paese la pressione fiscale è più alta rispetto a tutte le altre nazioni europee, con il carico che viaggia oltre il 64%. Il direttivo del gruppo, formato da diversi professionisti nel loro campo, ha redatto un decalogo di elementi da sviluppare per proporre rimedi concreti; come la riduzione della spesa pubblica e sprechi. Ma anche la riduzione del prelievo fiscale e contributivo, al 30-35 % globale per le imprese di ogni categoria, con minimo fisso; abolizione studi di settore, ISA con determinazione del reddito analitico; revisione statuto contribuente e sua effettiva applicazione; reddito minimale imprese per 15-20.000,00 per un periodo di 2 anni, da integrare in caso di mancato raggiungimento a carico dello stato; riduzione contributi lavoratori dipendenti e autonomi con riduzione pensioni d'oro e sprechi pubblici; sistema di protezione del reddito in caso di malattie o altri problemi gravi del lavoratore autonomo; applicazione di imposte in modo uguale per i paesi membri della comunità europea e web tax al commercio on line; riduzione aliquote iva; **eliminazione acconti imposte dirette e iva**; lotta alla burocrazia, revisione sistema agevolazioni creditizie alle imprese;



tracciabilità dei prodotti made in Italy; innalzamento limite contanti, abolizione obbligo del pos e delle ganasce fiscali, impignorabilità dei conti correnti.

La legge di bilancio 2020 contiene novità che non piacciono; nella fattispecie sono previsti nuovi requisiti per l'accesso al regime forfettario, che devono necessariamente essere posseduti l'anno precedente all'applicazione del regime. Tra questi il fatto di non aver percepito redditi di lavoro dipendente o di pensione superiori all'importo di 30 mila euro.

Con il regime forfettario oggi chi non supera la soglia di 65.000 euro di volumi d'affari viene tassato con una percentuale del 15%. E questa scende al 5% in caso di primi cinque anni di attività. Ma la legge di bilancio per il 2020 ha anche introdotto un limite di 20mila euro relativo alle spese per dipendenti e collaboratori.

Tutte novità che hanno messo in allarme i molti agenti di commercio che pur percependo la pensione continuano l'attività, il rischio è che in molti decidano di chiudere l'attività definitivamente.

D. C.

SPARCI
USARCI
Sindacato Agenti &
Rappresentanti di Commercio

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

Legge di bilancio 2020

Nuove tasse e nuovi adempimenti

Con la Legge di Bilancio 2020 e il Decreto Fiscale collegato sono entrate in vigore: la stretta sulle compensazioni; l'abrogazione di iper e super ammortamento; i nuovi requisiti del regime forfettario; la mancata proroga della cedolare secca per i locali commerciali.

Per la stretta sulle compensazioni, migliaia di contribuenti, non potranno usare in compensazione i propri crediti d'imposta per la maggior parte del 2020. Per le compensazioni IRPEF, IRES ed IRAP di importo superiore a 5.000 euro sarà necessaria la preventiva presentazione della dichiarazione dei redditi (con il relativo visto di conformità); il modello F24 per le compensazioni dovrà essere inviato in modalità telematica anche dai sostituti d'imposta e dai non titolari di partita IVA.

I nuovi adempimenti diventano operativi 60 giorni dopo l'entrata in vigore del Decreto Fiscale, così come previsto dallo Statuto del Contribuente. Così come già previsto per l'uso in compensazione dei crediti IVA, anche per quelli relativi alle imposte sui redditi e relative addizionali (IRPEF, I-

RES e IRAP) di importo superiore a 5.000 euro sarà

necessario presentare: la dichiarazione di riferimento (con visto di conformità); attendere 10 giorni dalla data di presentazione della dichiarazione.

Nella sostanza l'effetto della nuova stretta alle compensazioni fiscali sarà che i crediti maturati saranno di fatto congelati per più di metà dell'anno. L'abrogazione del super e dell'iperammortamento si traduce in un disincentivo a investire in beni strumentali ed è un'altra misura che peserà molto sulle tasche dei contribuenti. Per l'iper ammortamento il credito d'imposta sarà del 40%, mentre per il super ammortamento sarà del 6%.

L'introduzione di nuovi requisiti per rimanere/entrare nel regime forfettario 2020 potrebbe significare l'esclusione di tanti agenti di commercio dall'applicazione della tassa piatta al 15%. Oltre ad aver abolito la flat tax al 20% per ricavi e compensi fino a 100.000 euro, la manovra ha individuato due nuovi requisiti per la tassa piatta al 15% fino a 65.000 euro: limiti di spesa di 20.000 euro per il persona-



le dipendente e per i collaboratori; limite di 30.000 per reddito da lavoro dipendente o da pensione.

È in particolare quest'ultimo requisito ad allarmare gli agenti di commercio che percepiscono già una o più pensioni ma continuano l'attività, ammessi al regime forfettario nel 2019 senza particolari vincoli nel caso di contemporanea titolarità anche di redditi da pensione. Con le nuove regole introdotte dalla manovra finanziaria 2020, però, dovranno rinunciare al lavoro autonomo, o pagare una maggiore tassazione. Il regime agevolato sugli affitti non è stato confermato per il 2020, e ovviamente la conseguenza è che aumenterà il costo degli affitti di uffici e negozi.

La tassa piatta del 21% è applicabile soltanto ai contratti commerciali firmati entro la fine dell'anno 2019 e registrati entro 30 giorni dalla data di stipula. La manovra ha lasciato la fatturazione elettronica facoltativa per i contribuenti a regime forfettario

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

Perché (io) non guadagno più come prima

Un seminario

Sabato 15 febbraio, presso la sede sociale di piazza Brignole a Genova, l'Ing. Eliano Cominetti ha intrattenuto gli agenti di commercio presenti, in un interessante seminario dal titolo molto accattivante: "Perché (io) non guadagno più come prima?"

Che la categoria risenta del peso della situazione economica e dell'instabilità dei mercati è, purtroppo, ampiamente risaputo.

La complessità viene ulteriormente aggravata dal fatto che il "peso" del guadagni derivanti risulta essere progressivamente "scarno", rispetto ai costi sostenuti nell'espletamento del lavoro.

Tralasciando, per gli scopi che ha questo contributo, la distinzione legata alla tipologia del mandato stipulato tra monomandatari e plurimandatari, il *valore minimo* pro



capite da fatturare per provvigioni è posizionato, nella media mercato, tra i 50.000-60.000 euro/anno, sui quali poi pesa un 45/55% tra oneri, tasse, imposte varie, contributi previdenziali e costi medi di gestione. Insomma un "bel problema", per chi crea valore attraverso questa professione.

Su questo argomento si è aperto il Convegno in Usarci Sparci a Genova dal titolo significativo e unico tra le iniziative che si sviluppano attualmente in Italia: "Perché non guadagno più come prima?"

Relatore d'eccezione il dr. ing. Eliano B. Cominetti autore anche di un testo fondante per la categoria, il cui titolo è esemplificativo per tutti coloro che della "strada" hanno fatto la loro scelta di lavoro e di vita: "I Signori rappresentanti si ricevono il martedì", nelle edizioni Stilgraf di Cesena (FC), maggio 2019.

Definita la cornice in cui collocare il problema, il lavoro ha poi delineato le possibili soluzioni dalle quali trarre stimoli e validazioni al proprio operato, per ricreare condizioni su cui promuovere "migliori" guadagni. L'ingegnere

delle vendite – così viene normalmente chiamato il relatore – è entrato subito nel tema, con la concretezza che gli appartiene: "Inutile – esordisce – perseverare su cause che non dipendono da noi! Meglio concentrare attenzione e azione su ciò che posso fare, piuttosto che continuare a ridire quello che potrebbero fare "gli altri", né tanto meno ripensare a soluzioni che non dipendono da noi ... personalmente"

E' proprio quel "personalmente" che scuote gli animi e pone la categoria in una prospettiva di un inevitabile cambiamento, se non vuole soccombere al tracollo dei "guadagni" rispetto ai "costi". E' un richiamo all'imprenditorialità personale e alle capacità proprie di sostenere il ruolo e non di adeguarsi alle ri-



chieste di "altri". E' stato un invito diretto alle proprie responsabilità e capacità di promuovere decisioni che abbiano valore prioritariamente per se stessi. Rimettersi in discussione, lo dicono tutti, ora, non basta più! Occorre promuovere un nuovo modello di vendita in cui al centro ci sia il venditore. Per più di cinquant'anni, abbiamo ruotato attorno ad un paradigma al cui centro veniva posto il cliente. Cliente al Centro. "Ora, esalta il relatore, il centro è svanito nelle possibilità che ha il cliente di crearsi le sue scelte, mentre il venditore continua incessantemente ad inseguire un cliente che non è più quel Cliente fedele, a cui c'eravamo abituati. Per guadagnare di più bisogna porsi al centro! Vendo Centrico: venditore al centro!"

Per questo è necessario reimparare a vendere, ponendosi noi capaci di riorientare le scelte e di determinare nuovi processi di decisione". Come? L'incontro in Usarci Sparci ne ha definito i contenuti: ai convenuti le risposte alle domande non solo "vendere di più" ma soprattutto "guadagnare di più".

La redazione

Guidare un'auto elettrica

Una agente di commercio testimonia la sua esperienza

Sono in pochi in Italia ad avere percorso 135 mila Km con un'auto elettrica. Il racconto è di Gabriele ed è stato raccolto da Paolo Mariano, che a sua volta guida una e-Golf.

Gabriele, sposato, due figli, residente in val Aurina (Alto Adige), classe 1979, due anni fa ha scelto di muoversi in elettrico. E' stato incontrato da Paolo Mariano per raccogliere la sua esperienza. E' stata

data voce a chi una *full electric* (anche nel suo caso una Volkswagen e-Golf) la guida tutti i giorni. E ci ha percorso 135.000 km in 26 mesi.

“Quando ho deciso di acquistare una e-Golf, pensavo che l'avrei utilizzata per gli spostamenti a breve raggio, continuando a guidare la mia Passat Variant per tutto il resto. Lavoro come agente di commercio per un'azienda del settore alimentare e mi sposto molto”.

“Il piacere di guida: più rilassante, fluida, una guida quasi sempre a un pedale, che mi ha causato assuefazione. Estremamente piacevole, e che in più mi porta ad essere anche molto più attento a ciò che accade in lontananza, e quindi è anche più sicura. Nel frattempo ho capito che l'autonomia non era necessariamente un limite e ho finito per utilizzare esclusivamente la mia e-Golf”.

“Il fatto di sapere che l'autonomia fosse inferiore a quella di un'auto a motore endotermico mi ha portato a una guida



più attenta all'ottimizzazione dei consumi. Questo non significa né ansia da autonomia, né complicati calcoli per riuscire a raggiungere una meta. Significa però meno frenate brusche, meno stress alla guida e maggior relax, utilizzo dell'energia di rallentamento, o delle discese per caricare la batteria. Ed è una grande soddisfazione pensare che in quei momenti stiamo immagazzinando energia che altrimenti sarebbe sprecata in calore. Dopo poco tempo non potevo più farne a meno”.

“Per lavoro mi sposto quotidianamente, senza percorsi fissi, in tutto il Trentino Alto Adige, affrontando quindi passi di montagna, superstrade, autostrada, tutti i tipi di percorso e in ogni condizione meteorologica”.

“Percorro da 200 a 400 km al giorno: “Visito il cliente e intanto ricarico”

L'auto ha una batteria da soli

35,8 KWh (31,5 KWh utilizzabili) e affronta temperature anche molto basse d'inverno.

D'inverno, la mattina, mentre faccio colazione, dall'app attivo clima e sbrinatori del parabrezza. Quindi, quando salgo in auto, oltre al vantaggio del comfort di entrare in un'auto già calda, non devo preoccuparmi dell'energia che diversamente sarebbe prelevata dalla batteria di trazione per climatizzare l'abitacolo. Questa è una prima ottimizzazione. Lo

faccio per avere maggior autonomia una volta alla guida, certo. Ma non si può certo negare che aumenti il comfort. I miei vicini di casa devono grattare i vetri tutte le mattine per rimuovere il ghiaccio. Poi, certo, programmo le ricariche, sfruttando i momenti in cui l'auto sarebbe comunque parcheggiata. Ad esempio, raggiingo il primo cliente, parcheggio alla colonnina e, mentre l'auto ricarica, svolgo il mio lavoro”.

Quando percorro 400 km in un solo giorno, cerco di, utilizzare anche colonnine fast da 50 KW”.

“Per avere la certezza di non trovare colonnina occupata, o non funzionante, generalmente visualizzo lo stato della colonnina dall'app Nextcharge prima di raggiungerla e, se occupata o non funzionante, posticipo la ricarica alla tappa successiva”.



“Sono rimasto a piedi due volte, per colpa mia”.

“Due anni fa la diffusione delle colonnine di ricarica era molto inferiore a oggi, anche in Alto Adige. Allora ogni viaggio era una scommessa, anche perché cercavo in tutti i modi di non fermarmi per ricaricare. Ero molto testardo e volevo convincermi di poter usare l'auto come se fosse stata la mia Passat. Una sera molto fredda d'inverno (20 gradi sotto zero) stavo rientrando a casa e la batteria era quasi completamente scarica. Non avevo voglia di fermarmi nemmeno per pochi minuti. Ho pensato: se la mia Passat quando indica lo zero percorre ancora circa 80 km, forse, visto che sono a 4 km da casa, posso arrivarci anche se la mia e-Golf indica un'autonomia di zero km. Non era così. L'auto, dopo ripetuti avvisi e dopo essere entrata in modalità tartaruga, si è fermata a circa 650 metri da casa”.

“La seconda volta mi è capitato a Pozza di Fassa, un giorno prima che attivasse la colonnina fast, ironia della sorte. Facendo spesso questa strada e sapendo di poter andare e tornare senza cariche intermedie, ho pensato di farcela anche quel giorno. Senza considerare il maggior consumo dovuto alla presenza di neve e acqua che aumenta la resistenza al rotolamento. Diciamo che mi piace portare l'auto al limite. Vi risparmio il racconto di come ho risolto questa situazione”.

“La capacità delle batterie è integra dopo tanti km”.

La garanzia della casa madre è di 8 anni o 160.000 km (70% soh).

Questo è il primo aspetto che mi fa stare tranquillo. Inoltre la Volkswagen ha impostato il sistema di gestione della carica impedendo di fatto di portare il livello al di sotto del 5,5% o sopra il 93,4%.

Alla temperatura di un paio di gradi sopra lo zero, lo state of health (stato di salute della batteria) è dell'89%. Sapendo che la chimica della batteria è notoriamente in difficoltà con queste temperature, e non consente di prelevare dalla batteria tutta l'energia effettivamente stoccata, possiamo stimare un degrado quasi nullo delle batterie. Dovremmo ripetere il test in estate per avere una situazione reale dello stato di salute. L'ultima diagnostica effettuata d'estate sulla mia batteria a circa 60.000 km dava comunque uno state of health del 100%. Quindi mi ritengo molto soddisfatto del mio 89% di oggi”.

“Il prezzo della ricarica fast è in media 0,50 Euro/KWh, quello della ricarica in corrente alternata delle normali colonnine è di 0,40 Euro/KWh medio).

È ovvio che i gestori si fanno pagare la comodità di una ricarica ultra rapida. Non dobbiamo però dimenticare due aspetti: 1. Esistono molte card multi-circuito, come Duferco, che consentono di risparmiare parecchio. 2. Ciò che in molti non considerano è che quando ricarichiamo in corrente alternata dalle normali colonnine non paghiamo non solo l'energia che finisce nella batteria dell'auto. Ma anche quella necessaria alla trasformazione da corrente alternata in corrente continua, che avviene nel caricatore a bordo (la perdita di energia è di

circa il 12% in media). Invece, nel caso di una ricarica fast la corrente continua erogata va direttamente nella batteria, con dispersione minima. Questo in qualche modo riduce la differenza di costo tra le due tipologie. Ad ogni modo, come dicevo, utilizzo le ricariche *fast* solo quando ne ho reale bisogno”.

“Nessuna particolare difficoltà nel passare da guidare un'auto diesel o benzina, non ho dovuto imparare niente di che. L'unica accortezza è stata quella di prendere l'abitudine di collegare l'auto alla presa ogni volta che è possibile farlo. D'altra parte però non devo più andare a rifornire come facevo prima. Ciò che non posso prevedere e che nemmeno l'app è in grado di dirmi è se lo stallo è occupato abusivamente. Questo a volte può essere un problema”.



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:



I contanti

I pagamenti in contanti, un nuovo limite dal prossimo luglio

Tra le novità della manovra economica del 2020 c'è anche il nuovo limite al pagamento in contanti, che dal primo luglio sarà di 2mila euro e non più gli attuali 3mila.

Dal 2022 il limite scenderà ancora a mille euro

La decisione è stata presa dal governo con l'obiettivo di limitare l'utilizzo del contante per ridurre l'evasione fiscale !!!!

Queste riduzioni sono ancora da confermare e sono suscettibili di cambiamenti, che potrebbero avvenire nei prossimi mesi.

Chi dovesse contravvenire alla nuova norma potrà incorrere in una sanzione pecuniaria che va dai 3mila ai 50mila euro, a seconda ovviamente della quantità di denaro trasferito illegalmente. In questo caso inoltre, la pena graverà su entrambe le parti della transazione finanziaria, sia chi invia, sia chi riceve il denaro.

In Italia è diventata una vera e propria crociata contro il pagare in contanti. La stretta del Governo si fa sempre più pesante.

Da uno degli Stati che spesso vengono presi a riferimento, la Finlandia per

serietà e solidità, arriva una notizia che nessuno immaginava: le cose non vanno più così bene da quando i finlandesi hanno praticato la digitalizzazione dei pagamenti e hanno ridotto



drasticamente i pagamenti in contanti. Per la Banca di Finlandia l'indebitamento privato è aumentato in modo esponenziale e sono a rischio sia la prosperità dei cittadini che l'economia nazionale. Basti pensare che il 7% della popolazione si trova in sistematica morosità.

I finlandesi che nel 2000 utilizzavano i pagamenti con carta di credito o di

debito erano intorno al 30%, nel 2018 la percentuale ha superato l'81%. Solo il 19% ha continuato a pagare in contanti. I risultati? Purtroppo il fatto di non cacciare dalla tasca i soldi per pagare ha generato nei finlandesi la poca attenzione sulle spese che si fanno. La fascia d'età più a rischio è quella giovanile: pagare è così facile che non viene più data molta attenzione. Di questo passo i conti delle famiglie finlandesi stanno sprofondando nel rosso più profondo. L'iper indebitamento sta facendo molti danni. Pagare con una carta di credito o una app fa perdere la percezione di quanto si spende e di quanto resta sul proprio conto. Al debito già accumulato se ne aggiunge un altro: si ricorre ad altri debiti per ripianare quelli precedenti. Se una nazione come la Finlandia dai conti pubblici in ordine si trova a dover constatare la crescita di indebitamento dei privati, cosa potrà succedere in Italia?

D. C.

SPARCI
SPARCI
 Sindacato Agenti &
 Rappresentanti di Commercio

La durata media di un mandato di agenzia

Negli ultimi anni è sensibilmente cambiata la “durata media del mandato di agenzia”

Sarà colpa anche in questo caso la crisi economica, sarà che le case mandanti mirano solo ed esclusivamente a “fare i numeri”, sarà che la stessa categoria degli agenti è cambiata, sarà che i rapporti umani nell’ambito di un rapporto lavorativo e commerciale contano sempre meno....sarà che ad ogni cambio del “Direttore Commerciale” viene “fatta fuori” la metà della rete vendita....

Sta di fatto che nel corso degli ultimi anni è sensibilmente cambiata la “durata media del mandato di agenzia”.

I più anziani della categoria, sono certo, hanno nel loro “curriculum” di agenti di commercio mandati durati almeno quattro/cinque “lustri”, e, comunque, rapporti di agenzia di tale durata erano, almeno una volta, all’ordine del giorno.

Va da sé che per le motivazioni più disparate, questi casi sono diventati rari, se non addirittura delle vere e proprie eccezioni alla regola.

In quest’ottica vi è chi sostiene che sino a circa 10 anni fa la “durata media” del mandato di agenzia si aggirasse sui 15/18 anni, mentre oggi la durata si sarebbe drasticamente ridotta sino ad arrivare ad una longevità di soli 3/5 anni.

A prescindere dalla correttezza o meno dei numeri che gli uomini della statistica ci offrono, ed a prescindere dai motivi che sono certamente più diversi (e che certamente non è questa rubrica a dover deve analizzare) ciò che, però, va tenuto in debito conto è che, alla durata di un rapporto, conseguono effetti che vanno ad incidere sulla quantificazione delle indennità che alla fine del mandato si potranno rivendicare.

Il primo aspetto da tenere in considerazione attiene ovviamente al preav-

viso.

Come ho avuto modo di spiegare più dettagliatamente nel corso dell’ultimo articolo pubblicato su questa rivista, quanto più è lungo il mandato e quanto più è lungo il periodo di preavviso di cui l’agente deve giovare in caso di recesso da parte della casa mandante (e, di conseguenza maggiore sarà la relativa indennità sostitutiva nel caso di recesso “in tronco”).

In tal senso è giusto ricordare sempre che, nei contratti di agenzia a tempo indeterminato, è fatto d’obbligo per la parte recedente (sia essa la mandante o l’agente) di comunicare la propria decisione dal recedere dal mandato di agenzia con un determinato preavviso.

In *primis* occorre dunque calcolare la durata pregressa del rapporto, ovvero quanti anni sia durato il mandato. Questo dato costituisce la “base imponibile di calcolo”.

Una volta calcolata la durata del rapporto (computando ogni anno di incarico “iniziato”) e verificata a quale normativa occorre riferirsi (AEC o Codice Civile), si potrà calcolare la durata del preavviso stesso che per i rapporti più lunghi può arrivare ad un massimo di sei mesi per un agente plurimandatario e otto mesi per i monomandatari.

Più nel dettaglio per il codice civile ad ogni anno di durata del contratto corrisponde un mese di preavviso, mentre AEC prevedono un termine di preavviso “minimo” di tre mesi indipendentemente che il mandato sia durato uno, due o tre anni per il caso che l’agente sia plurimandatario.

Oltre detta durata, la disciplina si uniforma a quella del codice civile.

Ma la durata del rapporto ha diretta conseguenza – ovviamente – anche sulla disciplina dell’indennità di fine



rapporto e non sempre (è questa la particolarità) ad un rapporto più lungo corrisponde una indennità più alta.

Abbiamo avuto modo di spiegare più volte che l’indennità di fine rapporto è disciplinata e prevista dall’art. 1751 c.c. (che, in caso di sensibile incremento da parte dell’agente di zona, clientela e fatturato prevede il riconoscimento di un’indennità che “può arrivare sino a un’annualità di provvigioni tenuto conto della media delle retribuzioni degli ultimi cinque anni”).

Diversamente gli Accordi Economici collettivi (nel dare “concreta applicazione” alla norma del codice sopra citata) hanno introdotto l’indennità suppletiva di clientela ed il FIRR la cui quantificazione è meramente aritmetica.

Quindi, in certe situazioni, si arriva al paradosso per cui in rapporti lunghi o addirittura lunghissimi il divario tra l’indennità c.d. “europea” e “indennità suppletiva di clientela” si assottiglia a tal punto da consentire a chi ha terminato rapporti di breve durata (sempre che l’agente sia in grado di provare l’incremento di zona, clientela e fatturato) di richiedere un’indennità di gran lunga superiore a quella prevista dagli AEC.

Di contro nei rapporti lunghi (e magari con fatturati provvigionali “importanti”), l’indennità suppletiva di clientela può raggiungere importi considerevoli, con l’ulteriore “vantaggio” di non essere onerati della prova in ordine all’incremento di zona, clientela e fatturato.

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

QUOTA ASSOCIATIVA 2020

**E' scaduto il termine per
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.