

Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio



Lo scontro tra l'economia reale e l'economia finanziaria sta portando l'ultima a distruggere l'altra. Questo è diventato il primo fattore esplosivo di disordine non controllato nell'economia mondiale. La finanza è come il gatto e la volpe che sottraggono le monete d'oro a Pinocchio per "piantarle" in attesa che nasca l'albero che le produce!! (leggi articolo **Noi siamo l'economia reale** a pag.4)

SPARCI NOTIZIE

Direttore Responsabile:

Davide Caropreso

Comitato di redazione:

Angelo Mondini
Donatella Franchin
Massimo Pesare

Coordinatore Editoriale:

Davide Caropreso

Progetto grafico e impaginazione:

Matteo Caropreso

Collaborano a questo numero:

Andrea Mortara
Donatella Franchin
Eliano B. Cominetti
Mauro Spagnoli
Giuseppe Gasparri
Maurizio Garbero

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:

P.zza Brignole 3/7 V° piano
16122 Genova

Orario segreteria:

mattina dal Martedì al Sabato dalle ore 9 alle 12 (Lunedì chiuso)

Pomeriggio Martedì, Mercoledì, Giovedì e Venerdì dalle ore 14 alle 16

Nel pomeriggio gli incontri si effettuano solo su appuntamento

Tel. 010-5954838

Fax. 010-5848095

e-mail: info@usarci-sparci.it

sito: www.usarci-sparci.it

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

SOMMARIO

- Pag. 4 Noi siamo l'economia reale
- Pag. 5 Privacy
- Pag. 6 Assemblea Nazionale Usarci
- Pag. 9 Prezzo e profitto
- Pag. 10 Sondaggio
- Pag. 11 Donne agenti
- Pag. 12 INPS
- Pag. 13 La durata di un mandato di agenzia
- Pag. 14 Giovane, laureato, con lunga esperienza
- Pag. 15 La pensione più lontana



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova

I NOSTRI SERVIZI

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

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

Consulenza normativa interpretazione e verifica mandati.

Assistenza e tutela legale nelle controversie con le Case Mandanti.

Consulenza Enasarco controllo dei versamenti calcolo versamenti mancanti per la pensione; Estratto conto contributi; domanda di pensione; contributi volontari; richiesta FIRR; recupero contributi; Richiesta assegni parto, interventi sanitari; Mutui immobiliari Enasarco; Borse di studio; assegni spese funerarie; assegni per nascita; assegni per pensionati ospiti in case di riposo; Soggiorni in località termali o climatiche.

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

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

Servizio per ottenere, della Camere di Commercio certificati, visure, bilanci e protesti.

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

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

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

LA QUOTA ASSOCIATIVA 2014 E' SCADUTA

Ricordiamo gli importi delle quote da saldare:

€175,00 per gli agenti operanti in forma individuale

€ 175,00 per l'amministratore delle Società più **€ 30,00** per ogni socio componente la società

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

Gli orari della segreteria coprono 5 mattinate della settimana:

dal martedì al sabato delle 9,00 alle 12,00

e quattro pomeriggi la settimana:

martedì, mercoledì, giovedì e venerdì dalle 14 alle 16.

**Il pomeriggio, per razionalizzare i tempi, gli incontri si effettueranno,
solo su appuntamento.**

E' possibile provvedere al saldo della quota associativa 2013 o direttamente in segreteria

Usarci-Sparci in Piazza Brignole, 3/7

o con bonifico alla

Banca Carige Spa

filiale n°10 Via Galata Genova

Coordinate IBAN

IT 08 S 06175 0141 0000001566880

E' più facile gestire la tua agenzia

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

***Registro delle Imprese della Camere
di Commercio.***

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

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

Noi siamo l'economia reale

L'economia finanziaria sta distruggendo la nostra realtà

Non ho mai seguito la borsa perché ho sempre considerato questo "strumento" una roulette alla quale non ci si deve avvicinare. A fine anno ho appreso con incredulità che la borsa italiana, nel corso del 2013, ha chiuso con un rialzo del 16,5%. Mi è sembrato un dato assurdo, in considerazione dei gravi problemi che l'economia italiana ha subito nel corso dell'anno 2013. Allora mi sono documentato e ho trovato due chiavi di lettura per questa "strana" situazione. I finanziari giustificano questo record con il fatto che la finanza va nella direzione opposta al crollo dei consumi e alla recessione perché la borsa ha delle aspettative di ripresa economica nei prossimi mesi e i mercati tendono ad anticipare la prossima fase di rilancio economico. Altre fonti considerano una perversione questi risultati. Ho sempre saputo che la borsa è quello strumento, che serve alle aziende quotate, per reperire risorse per investimenti per ricerca e per adeguarsi alle mutate condizioni di mercato e che gli investitori premiano solo quelle imprese che dimostrano di aver bene interpretato il mercato e la sua evoluzione. Pare che oggi questo principio non valga più e che la finanza stia divorando l'economia reale, senza via di scampo. In pratica l'economia finanziaria sta soppiantando l'economia diretta a produrre beni e servizi. Nel 2011 il prodotto lordo nel mondo è stato di 70 mila miliardi di euro. Il totale della ricchezza finanziaria è stato di 256 mila miliardi di euro. Cosa significa questo dato? Significa che per ogni dollaro di pil, la finanza ha 12,9 dollari di cartaccia che comprende per la maggior parte i famigerati derivati. Siamo di fronte a operazioni slegate dall'economia reale volte alla produzione e allo

scambio di beni e servizi, ma solo frutto di speculazioni e gioco d'azzardo. Questi dati hanno avuto negli ultimi 10 anni una crescita incontrollata perché nel 2003 per ogni dollaro di prodotto globale ce n'erano 9 di finanza, oggi per ogni dollaro ce ne sono circa 15 di finanza. Anche le materie prime che fino a pochi anni fa avevano il valore fluttuante in base a condizioni di qualità e di mercato, oggi sono diventate dei veri e propri prodotti finanziari, soggetti a fluttuazioni frutto solo di mere speculazioni. Si può investire sul rame, sull'alluminio, ma anche sul grano, o sul riso o sul cacao, portando in poco tempo a plusvalenze dal 20 al 40%; mentre l'economia reale sprofonda in una recessione fuori controllo. In questa situazione il potere finanziario è localizzato, quindi invisibile e irresponsabile, quindi cavalca l'onda della speculazione mettendo a rischio il funzionamento dell'economia reale.

Paradossalmente a divorare l'economia reale non sono solo i grossi investitori, ma sono anche i piccoli risparmiatori che, sollecitati dalle banche, chiedono sempre rendimenti migliori e in tempo reale; saltano da un investimento all'altro a seconda della convenienza immediata. E' questo investire in prodotti finanziari piuttosto che nell'impresa che mette in crisi il sistema. Questa deregulation che ha aperto i nostri mercati finanziari alle più disinvolute operazioni deve cessare. Se ciò non accade, per l'economia che produce beni e servizi sarà una catastrofe. Ma noi agenti di commercio saremo in qualche modo toccati da questo stato di cose? Sono ormai alcuni anni che noi subiamo le conseguenze negative di questa situazione.



ne. Le aziende italiane, di solito piccole e medie imprese, soffrono sempre di più perché non ottengono credito per investimenti, perché le banche hanno più interesse ad investire in finanza che concedere credito a chi produce beni e servizi e le nostre mandanti hanno sempre più difficoltà nell'affrontare questo mercato complesso, variegato e instabile.

Noi agenti di commercio poco possiamo fare per modificare la situazione, ma quel poco dobbiamo farlo con determinazione e con la massima convinzione, perché diventa fondamentale difendere le nostre agenzie dalla decadenza. Dobbiamo investire su noi stessi, ne va della nostra sopravvivenza. Dobbiamo sviluppare la cultura personale, le nostre capacità di relazione, le nostre competenze, e le nostre capacità organizzative. Dobbiamo investire sulla nostra professionalità, imparando che quel che abbiamo fatto "bene" fino ad oggi, potrebbe non andare più bene già da domani.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarci-sparci.it

Privacy

Gestione e trattamento dei dati

E' **IMPORTANTE** regolarizzare la posizione delle agenzie nei rispetto delle regole relative al trattamento dei dati di clienti, mandanti e fornitori. Le sanzioni per chi non è in regola sono pesantissime.

E' consigliato prendere **immediato** contatto con la segreteria al 010 59-54838 per maggiori informazioni.

I principali adempimenti da espletare sono:

Comunicare a clienti, mandanti, fornitori ed eventuali dipendenti, che il loro dati sono trattati dall'agenzia;

Organizzare nell'agenzia le figure ed i compiti previsti dalle norme vigenti (anche per chi opera come ditta individuale ed in assenza di collaboratori);

Mantenere aggiornati, in relazione alle norme vigenti, i computer e le loro dotazioni (es.: antivirus, il sistema di protezione elettrica, il sistema di salvataggio dati, il sistema di identificazione, ecc.) e le scritture, usati per il trattamento dei dati;

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

La consulenza è gratuita e servirà per esaminare quali sono le incombenze che competono ad ogni singola agenzia.

SPORTELLLO ENASARCO

aperto tutti i giovedì

Per essere sempre più vicini agli 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.

Assemblea Nazionale Usarci

Un incontro importante

Dal 22 al 24 Maggio si è svolta a Ancona la 56° Assemblea Nazionale Usarci. Era presente per 'Usarci-Sparci di Genova un folta delegazione che comprendeva anche il nostro legale e il nostro commercialista. Soprattutto per i nostri consulenti poter scambiare opinioni ed esperienze con colleghi di altre regioni è stato un fatto più che positivo. L'assemblea si è aperta con l'intervento del presidente Nazionale Umberto Mirizzi che ha esaminato con obiettività, e attenzione la situazione politica. Ha preso in considerazione tutti gli argomenti di interesse della nostra categoria.

Per l'importanza degli argomenti e per la chiarezza dei concetti espressi riporto, qui di seguito, un estratto dei punti significativi del testo del discorso introduttivo del Presidente Nazionale Usarci, con la speranza che gli agenti di commercio lo leggano soffermandosi, su quei giudizi e considerazioni che il Presidente Nazionale ha espresso con saggezza, obiettività, e tanta capacità di analisi.

D. C.

Nella mia relazione dello scorso anno avevo detto che i tempi che ci eravamo lasciati alle spalle erano stati molto duri, ma che quelli futuri lo sarebbero stati ancor di più e purtroppo non mi ero sbagliato.

Ben inteso che non intendo assurgere al ruolo di profeta, ma voglio solamente dire che ciò che sta accadendo era del tutto prevedibile senza essere esperti di economia.

È inutile girarci intorno: senza un cambiamento profondo, senza riforme nei settori del lavoro, del fisco, del welfare, della giustizia, senza vere liberalizzazioni e vere privatizzazioni non si migliora.

Siamo un'Italia incapace di pensare

in grande, che assiste inerme alla svendita delle nostre migliori realtà produttive ed industriali, che non è in grado di bloccare dentro i confini quegli imprenditori che emigrano oltre frontiera per salvarsi da un costo del lavoro senza pari, da un fisco che svuota la cassa, da ogni possibilità di fare innovazione e ricerca e che dissuade chiunque anche solo dal cambiare un'auto o comprarsi un abito.

Tutto in Italia è congegnato e realizzato per rendere difficile, se non impossibile, la vita di chi vuol fare impresa e quindi non c'è da stupirsi se il nostro Paese è totalmente incapace di attrarre investimenti produttivi dall'estero.

Abbiamo una burocrazia che duplica o addirittura triplica i medesimi adempimenti per chi voglia aprire una qualsivoglia attività, la medesima autorizzazione va chiesta prima alla Regione, poi alla Provincia ed infine al Comune, con il risultato che tre diverse amministrazioni lavorano e angustiano il cittadino per un'unica richiesta.

Le imprese non assumono perché il costo del lavoro è troppo alto, perché assumere o licenziare è complicato, perché all'estero tutto questo è infinitamente più semplice e meno costoso ed infatti l'Italia è il fanalino di coda tra i Paesi OCSE con la più alta percentuale di disoccupazione giovanile.

Sul versante del lavoro autonomo le regole sono troppe e contraddittorie: non si può pensare di punire oltremodo un giovane che, per non fare il disoccupato, decida di intraprendere un'attività autonoma ostacolando con leggi farraginose, licenze, autorizzazioni, facendogli pagare tasse registrazioni, iscrizioni, INPS, INAIL eccetera prima ancora che abbia guadagnato un euro.



L'economia del nostro Paese è ancora troppo Stato e troppo poco privato, non è pensabile trovare ricette per un vero risanamento, per un duraturo riavvio della nostra economia, quando si pensa che la "macchina" dello Stato occupa 3,3 milioni di persone, paga stipendi per circa 170 miliardi, gestisce oltre 800 miliardi l'anno per un ammontare complessivo pari al 54% del PIL.

Se non si riuscirà davvero ad eliminare gli sprechi nella Pubblica Amministrazione il 54% del PIL Italiano continuerà ad essere fuori controllo, la revisione delle spese deve essere la ricerca e la correzione degli sprechi.

La nostra Categoria vive di mercato e oggi il mercato è malato, stagnante, privo di prospettive, noi agenti di commercio soffriamo come tutti gli italiani perché faticiamo a lavorare, faticiamo ad arrivare a fine mese, faticiamo a dare benessere alle nostre famiglie.



Noi forse più di altri faticiamo e soffriamo due volte, perché da un lato rappresentiamo aziende che patiscono le pene dell'inferno per restare sul mercato e dall'altra serviamo clienti che non sanno più con quali forze alzare le serrande.

Come possiamo agganciare una ripresa senza una ricetta forte che dia ossigeno all'economia?

La ripresa non si avvia con la bacchetta magica, ma con provvedimenti seri, coordinati, varati per obiettivi sostenibili da una classe politica lungimirante seria e coraggiosa.

Noi facciamo il nostro dovere alzandoci presto e percorrendo centinaia di chilometri tutti i giorni per andare a servire i nostri clienti e per dare un futuro alle aziende che rappresentiamo, ma ormai le nostre tasche iniziano ad essere vuote perché per avere le poche provvigioni che maturiamo dobbiamo aspettare mesi, e perché quello che resta, dopo aver pagato benzina ed auto, va via in tasse imposte e contributi.

Da decenni siamo abituati ad ascoltare che nel nostro Paese l'evasione fiscale porta via una enorme fetta del PIL, abbiamo vissuto riforme fiscali che hanno sempre e solo dato risultati marginali, che hanno affondato il solco della divisione sociale tra lavoratori autonomi e lavoratori dipendenti, affibbiando ai primi il primato dell'evasione ed ai secondi quello dei tartassati.

È ora di finirla con questa storia, perché non è vera e perché serve solamente ad avvelenare le relazioni sociali del Paese.

Evasione fiscale è anche quella del pensionato che paga in nero il dentista per avere lo sconto, quanto quella del dentista che non fa la ricevuta.

Per frenare l'evasione l'unica ricetta è contrapporre i ricavi di chi li percepisce alla deducibilità fiscale di chi li sostiene. Finiamola di raccontarci frottole; nel rapporto di agenzia l'evasione fiscale è nulla per il semplice motivo che l'Agente di commercio per avere le provvigioni deve emettere la fattura, così funziona! il resto è demagogia.

L'evasione si stronca con una classe politica in grado di dare l'esempio ai cittadini, ma se sono i politici che troppo spesso fregano l'erario o si fanno pagare con il denaro pubblico gioielli, viaggi, cene tra amici e fin anche la biancheria intima, come si può pensare che il cittadino non sia tentato di riuscire ad arrivare a fine mese anche grazie a qualche scontrino in meno?

Troppo spesso in Italia è chi dovrebbe dare il buon esempio che invece fa l'esatto opposto, da noi si pratica con assiduità il detto "predicare bene e razzolare male"!

Da dieci anni aspettiamo di rinnovare il nostro Accordo Economico Collettivo con Confindustria e le rappresentanze delle imprese,

Presidente Squinzi, Lei è quello che è, anche grazie al lavoro della forza vendita che ha fatto diventare grandi le sue aziende, noi Agenti di commercio siamo i suoi primi partners perché rappresentiamo il nome delle aziende iscritte a Confindustria in tutto il Paese e nel mondo.

Noi Agenti di commercio ci presentiamo dai suoi clienti ed a quelli dei suoi associati con il vostro nome, noi siamo voi quando promuoviamo presso la clientela ciò che produce e dalle nostre capacità dipende il vostro successo, anche quando ciò che vendiamo non è il miglior prodotto sul mercato – ma noi ci mettiamo la faccia.

Presidente Squinzi, dieci anni per non avere ancora un Accordo firmato sono una vergogna, finiamola di predicare bene e razzolare male, finiamola tutti, rimbocchiamoci le maniche e che ognuno di noi faccia ciò che deve, iniziando da chi deve dare l'esempio.

L'organo apicale dell'Usarci, il Consiglio Nazionale, ha voluto realizzare ed approvare un proprio regolamento deontologico, un semplice, chiaro e inequivocabile insieme di regole che ogni membro del nostro Consiglio sarà tenuto a rispettare iniziando dalla "candidabilità" subordinata a comportamenti ineccepibili sia professionalmente che personali ed associativi.

Abbiamo capito che proprio in un momento come quello che stiamo vivendo, nel quale gli ideali ed i valori civili devono essere rimessi al centro dell'agire e dei comportamenti, noi per primi avremmo dovuto dare l'esempio, affinché tutti i nostri Associati conoscessero con chiarezza che a nessun dirigente Usarci è permesso in alcuna maniera subordinare gli interessi della Categoria a quelli personali.

Qualsiasi ruolo o incarico ricoperto all'interno della nostra Organizzazione dovrà essere svolto con etica e rispetto delle leggi, a garanzia non solo della professione di agente di commercio, ma anche della fede pubblica.

Credo che il nostro esempio, seppur ovvio, debba essere seguito anche da quelle persone che, a vario titolo, guidano il nostro Paese, perché solamente dentro gli ideali ed i valori è possibile trovare la forza ed il coraggio per modernizzare l'Italia e rilanciare la nostra economia.

Forse è anche arrivato il momento di riflettere sul fatto che si possa ragionare su un regolamento deontologico e professionale che venga proposto alla Categoria intera, che si sia noi stessi a darci delle regole per impedire comportamenti che giochino al ribasso sul nostro lavoro.

Non è possibile che ci siano aziende con turnover insensati nella rete vendita, che specolino sulla necessità di lavorare di molti colleghi e poi non paghino né provvigioni né indennità ed evadano i contributi Enasarco, sfruttando a loro favore la lentezza della giustizia ed il costo della stessa.

Dobbiamo rendere difficile la vita a queste mandanti, dobbiamo dissuadere i nostri colleghi dal rappresentare chi non rispetta il nostro lavoro – questi imprenditori senza etica che sfruttano la nostra conoscenza del mercato e la nostra clientela vanno emarginati.



Questo lo possiamo fare attraverso una campagna di sensibilizzazione dei nostri colleghi, scrivendo insieme semplici regole di deontologia da osservare, così come hanno già fatto altri professionisti, che prima di assumere l'incarico da un cliente proveniente da un collega devono contattare il collega per avvisarlo

ed informarsi se è stato correttamente pagato – lo possiamo fare anche noi - credo che questa sia una dimostrazione di maturità, professionalità e correttezza.

Per contro dobbiamo incentivare la formazione professionale della categoria.

Dare qualità nel nostro lavoro è una prerogativa indispensabile per stare sul mercato ed il fatto che molti nostri colleghi abbiano voluto "certificare" la propria attività ottenendo il Certificato di Qualità DT58, ci spinge ad insistere su questa strada continuando a impegnarci di più.

Dobbiamo cambiare passo ed unirici, nei nostri comportamenti comuni, Faccio un esempio, il nostro parco auto circolante è composto da circa 600.000 autovetture che, dopo poco più di tre anni siamo costretti a cambiare, dato l'intenso utilizzo a cui le sottoponiamo.

Possiamo ottimizzare i nostri acquisti guadagnandoci tutti, ecco perché abbiamo promosso una cooperativa d'acquisto delle nostre autovetture.

Compriamole insieme premiando quei costruttori che sanno dimostrarsi più sensibili nei nostri confronti, compriamo i nostri beni strumentali guardando alle caratteristiche del prodotto, al loro prezzo e alla fungibilità,

siamo in assoluto la Categoria che in Italia acquista più auto, la nostra spending review è anche questa, possiamo comprare a meno quello che fino ad ieri pagavamo di più mettendoci semplicemente insieme.

Con il lavoro della nostra Organizzazione abbiamo dato testimonianza di essere quella parte di Italia che pensa al futuro, che ha a cuore il domani delle generazioni che verranno, che sa ancora mettere al centro valori veri della società quali il lavoro, la tutela dei più deboli, la trasparenza delle regole.

Siamo in un pessimo momento per tutti, guardiamo al futuro con timore ed apprensione, ci sentiamo in balia

degli eventi e molti colleghi guardano alla pensione con uno spirito assai diverso dal passato.

Sappiamo tutti che la nostra è l'unica Categoria a poter contare su due pensioni obbligatorie, quella INPS e quella Enasarco e sappiamo altrettanto bene che questo è il frutto della lungimiranza di chi ci ha preceduto alla guida della nostra Categoria.

L'eccessivo senso critico degli Agenti di commercio, gli scandali e le costanti voci negative intorno al nostro Ente di Previdenza integrativa ci fanno sovente dimenticare che, ciò che noi abbiamo, molte altre Categorie vorrebbero averlo.

Probabilmente molti di noi guardano il dito e non la luna e quindi, davanti alle continue chiacchiere intorno all'Enasarco preferiscono alimentare lo scandalismo e l'idea che sia meglio accorpare tutto all'INPS piuttosto che combattere chiacchiere e malaffare.

Iniziamo con il dire che l'Enasarco paga le pensioni da oltre settant'anni e che non ha mai saltato un mese e che stando a quanto richiede la legge, oggi l'equilibrio di bilancio è assicurato per almeno 50 anni.

Quello che noi agenti paghiamo per avere la pensione è la metà di quello che viene versato, perché l'altra metà la versano le nostre mandanti, e questo è un vantaggio che non possiamo e non dobbiamo perdere, perché se lo perdessimo non ci verrebbe mai più riconosciuto.

Ricordo che i nostri contributi sono completamente detassati e che quindi ci costano la metà, pertanto prendiamo una pensione di 100 pagandone solo 25.

Tra poco più di un anno cesserà l'attuale consulenza e già serpeggiano intorno alla Fondazione chiacchiere e forse anche intrighi di palazzo per trovare un nuovo Presidente quando invece dovrebbe essere la nostra Categoria, in assoluta indipendenza, a svolgere tale ruolo con la massima democrazia.

Faremo di tutto perché si impedisca di mettere le mani sull'Enasarco, perché nella nostra Fondazione abbiamo accumulato i risparmi di tutta la nostra vita lavorativa e perché con quei soldi si devono pagare le nostre pensioni e niente altro.

L'Usarci non starà a guardare, non starà ferma a subire, questa non è una

minaccia ma una promessa che facciamo a tutta la Categoria.

Intanto i conti dell'Enasarco vanno così così, a causa della crisi diminuiscono i contribuenti, diminuiscono le provvigioni - che sono la base imponibile dei contributi - si allunga la durata delle pensioni e si inizia a lavorare sempre più tardi.

Questo però è un male che riguarda tutto il Paese e che impone anche alla nostra Categoria una concreta dose di realismo ed il riconoscimento che qualche ripensamento e qualche innovazione sarebbero utili.

Oggi l'Enasarco eroga un gran numero di pensioni, calcolate con il vecchio metodo retributivo, in molti godono di rendite per le quali non sono stati versati sufficienti contributi, questo è un regalo.

Se dovessimo calcolare quanta parte di pensioni sono pagate in più rispetto ai contributi effettivamente versati capiremmo con chiarezza quanto debito abbiamo lasciato ai giovani, quanto ingiusto ed insostenibile sia stato il vecchio meccanismo di calcolo delle pensioni.

Per questo dico che dobbiamo renderci conto che per affrontare il domani dobbiamo anche cambiare mentalità, perché i diritti acquisiti sono sacrosanti per chi li pretende, ma non possono basarsi totalmente sui sacrifici delle future generazioni che invece rischiano di non acquisire diritti.

L'Usarci è un'Organizzazione il cui unico scopo è quello di rappresentare, difendere e tutelare la sola Categoria degli agenti di commercio, lo facciamo da 65 anni e continueremo per altri cent'anni con il medesimo spirito di libertà ed indipendenza, con orgoglio e passione.

Per farlo però dobbiamo ritrovare tra noi obiettivi comuni ed unità, solo così potremo puntare al massimo perché la domanda che dobbiamo porci è: ce la faremo ad affrontare tutte le sfide che ci giungono dai cambiamenti?

Io dico di sì.

Credo che stando insieme, potremo costruire il nostro futuro con coraggio ed ambizione per noi e per chi verrà dopo di noi.

Umberto Mirizzi
Presidente Nazionale Usarci

Prezzo e profitto

Le competenze decisionali dei venditori nella determinazione del prezzo

Seconda parte (continua)

Nel precedente articolo apparso su Aprile 2014 evidenziavo il fatto che le decisioni di prezzo, sono – ad oggi – ancora più complesse e vanno prese su un duplice livello: da un lato il "prezzo di listino" e dall'altro il "prezzo negoziato". Quando il prezzo viene negoziato tra il venditore ed il cliente (prezzo negoziato) in fase di trattativa, vanno chiarite sin dalla formulazione del "listino" i criteri attraverso cui il venditore potrà governare la negoziazione sul prezzo e le decisioni a cui giungere per stipulare un accordo con l'acquirente. Trattasi questo, di un processo di delega a cui il delegando (management d'impresa) ricorre nei confronti del venditore (delegato) per quanto riguarda le decisioni da apportare in fase di negoziazione sul prezzo di listino. Rientrano in tale contesto, elementi di responsabilizzazione e di competenza che vanno guidati e formati attraverso piani educativi, sia a carattere negoziale, sia con un forte sviluppo sulle competenze che le decisioni di prezzo hanno sui profitti derivanti. Il perseguimento nel mantenere i prezzi di listino previsti dal management - come condizione resasi necessaria per governare la profittabilità tra ricavi di vendita e costi complessivi – può non riuscire per differenti livelli: da un lato può accadere che il venditore orienti le sue competenze decisionali sul prezzo non nella direzione voluta dall'azienda perché orientato su obiettivi differenti dalla stessa. Dall'altro, possono esserci situazioni in cui la realizzazione del prezzo soffre del fatto che ai venditori vengono a mancare le conoscenze adeguate ad una adeguata formulazione del prezzo, consone alle richieste dell'impresa. Inoltre – tra le ragioni che si possono ancora portare al tema - si assiste ad una reale impossibilità di governare decisioni di prezzo da parte della rete

vendita, poiché quest'ultimo risulta essere "fuori luogo" rispetto alla reale situazione di "prezzo di mercato" poiché, la taratura dei costi e dei ricavi risulta priva di qualsiasi piano strategico dell'impresa in termini di politica di pricing. Se addossare alla rete l'intero onere della marginalità d'impresa, può sembrare la via risolutiva maggiormente adottata in un contesto di sopravvivenza come l'attuale, mi soffermo sul fatto che senza una corretta e precisa politica di pricing conforme al piano industriale d'impresa, risultata non solo una scelta "persecutoria e maniacale" ma priva, nel medio e lungo tempo di qualsiasi effetto positivo. In questo contesto, confuso e a volte caotico l'impresa oscilla ancora tra proposte di incentivazioni alla forza vendita che erodono inevitabilmente quote di margine, oppure creando apposite promozioni con la speranza che gli obiettivi della rete vendita possano collimare con quelli dell'impresa. Tentativi che seppur validi nei loro principi ispiratori, sono destinati a fallire se non vengono adottate dal management **decisioni sulle strategie** di pricing che necessitano di decisioni su tutta la filiera aziendale. In questo contesto, la questione se attribuire o meno competenze decisionali sul prezzo alla forza di vendita e in che misura essa stessa può decidere con quali criteri stabilire il prezzo negoziato con il cliente, può avere pertanto ripercussioni sull'intera catena dei costi e dei ricavi aziendali. L'orientamento solutivo - *se conviene o meno e con quali criteri attribuire delega riguardo alle competenze decisionali di prezzo* - non solo è controversa - tra chi ne studia il processo in sé - ma riflette situazioni ed aspettative nella pratica quotidiana che se non adeguatamente governate, possono creare demotivazioni agli attori coinvolti e danni sui pro-



fitti attesi tra le parti. Se in *primis* l'agente viene indicato come responsabile non solo del risultato, ma "bollato" da una incapacità di prevenire qualsiasi calo del margine, dall'altro si evidenzia l'incapacità del management di prendere decisioni congrue ad una corretta analisi della rete vendita affidata per la quale, essa stessa ha:

- **competenze estese** e una **storicità di governo** del prezzo in linea con le politiche aziendali
 - competenze decisionali di prezzo **inquisite** da relazioni personali e da interessi non convergenti
 - capacità decisionali **limitate** poiché "ingessata" su griglie di prezzo che sono stabilite a monte del processo e che riducono l'ambito decisionale personale
 - scarse qualità nel governo del prezzo poiché soggetta ad un **sistema di controlling** tale per cui ogni decisione del prezzo negoziato - se si discosta dal prezzo di listino - è soggetta ad autorizzazioni e consenso da parte della direzione aziendale
 - competenze **viziate ed opportunistiche** poiché si riserva l'uso del cosiddetto "Capo Area" come elemento capace di concedere il "non concedibile".
- Situazioni, queste, che saranno da noi riprese nel proseguo di questo lavoro.

Eliano B. Cominetti
elianocominetti@ksales.it

Sondaggio

Progetto comunicazione

Intorno alla metà di aprile abbiamo inoltrato a circa 2.500 nominativi di agenti di commercio di Genova e Savona, un sondaggio volto a raccogliere notizie sulle agenzie, sulla loro struttura, sulla conoscenza degli agenti delle loro posizioni contrattuali e contributive. Abbiamo avuto un positivo riscontro e tutti si sono dichiarati disponibili a partecipare ad un seminario informativo su “come prendere consapevolezza se l’operatività e l’organizzazione dell’agenzia sono adeguate alle evoluzioni del mercato”. Confortati dal buon risultato, al più presto organizzeremo l’incontro. Sarà impegnativo perché dovremo coinvolgere consulenti INPS, ENASARCO, l’avvocato il commercialista e un formatore. Per poter dare una organica visione all’insieme della struttura e dell’operatività dell’agenzia sono necessari gli interventi di queste figure professionali. Solo questo fa pensare come è complesso gestire al meglio l’agenzia. Un agente di commercio per amministrare la sua agenzia, per evitare brutte sorprese, deve avere conoscenza di molte discipline, dalla legislatura relativa ai contratti, alle normative fiscali e tributarie, alle norme che regolano la previdenza, dalla contabilità alla statistica, all’informatica. E tutto questo prima di occuparsi della vendita vera e

propria che comporta altre conoscenze di carattere operativo, dal marketing, alla comunicazione. Inoltre l’agente deve avere grosse conoscenze tecniche dei prodotti che vende. Sembra facile fare l’agente, ma non è proprio così. Forse tanti anni fa bastava buona volontà, determinazione e grinta e i risultati potevano arrivare. Oggi non più. L’ufficio segreteria del nostro sindacato potrebbe fare un elenco lunghissimo delle fregature che gli agenti hanno preso per il fatto di non avere conoscenza di molti dei fattori di cui sopra. Alcuni si sono affidati al 100% a professionisti, che si sono rivelati impreparati, e che hanno suggerito scelte non idonee alle agenzie. L’agente non può e non deve delegare ad altri ciò che lui deve conoscere perché non è difficile avere a che fare con incompetenti che consigliano da incompetenti.

E’ chiaro che nessun agente può avere la preparazione di un avvocato o di un dottore commercialista, ma l’agente ha il dovere di informarsi e di approfondire le posizioni, per poi sottoporre la problematica al professionista specializzato, con il quale dialogare non dico allo stesso livello di preparazione, ma consapevoli di ciò che si sta discutendo.

Questo primo sondaggio vuole esse-



re una sorta di apertura al dialogo tra il sindacato e gli agenti di commercio, un trasmettere/ricevere notizie al fine di elaborarle per comprendere meglio le problematiche e per trovare le soluzioni.

E’ in programma il ripetersi di sondaggi attraverso il web, con una certa periodicità, per instaurare il dialogo indispensabile a migliorarci e a migliorare, per essere noi sindacato sempre più vicini agli agenti e agli agenti sensibilizzati ad esternare e trasmettere quelle notizie indispensabili alla categoria. Rispondendo abitualmente ai prossimi sondaggi, si dovrebbe creare uno spirito di appartenenza che ancora latita, ma che con il dialogo dovrebbe consolidarsi, dimenticando quella caratteristica negativa del “lupo solitario” che da sempre accompagna l’agente di commercio.

Davide Caropreso

Il tuo indirizzo di posta elettronica e il tuo numero di telefono cellulare ci permetteranno di comunicare direttamente con te.

In caso di cambiamenti mantienici sempre aggiornati!

Donne agenti



Agente, moglie, mamma . . .

Il progetto “Gruppo Donne Agenti” ha l’obiettivo di creare una comunità di donne che operano nel campo della vendita come Agenti, Rappresentanti, a cui erogare una serie di utili servizi gratuiti mirati alla visibilità, all’informazione ed all’interazione delle iscritte. La donna agente opera come i colleghi uomini e condivide le stesse problematiche ed esigenze.

L’aspetto meno considerato è che la donna sia allo stesso tempo anche moglie e mamma, quindi con una serie di impegni di famiglia e vita provata che si aggiungono a quelli professionali.

In questo contesto fatto di scadenze e impegni, diventa molto difficile, per la donna agente avere anche il tempo da dedicare ad altre attività, altrettanto importanti dell’attività di agente di commercio.

Oggi è necessario essere informati e aggiornati. Dalla contrattualistica alla previdenza, alla partecipazione a eventi e seminari, alla formazione. E’ necessario reperire aggiornamenti, conoscere le date di seminari, convegni e corsi di formazione. Il progetto “Run together”, letteralmente correre insieme, vuole rispondere a queste esigenze e nasce con l’obiettivo di creare una comunità di donne agenti di commercio che possano usufruire di una serie di servizi utili mirati alla visibilità,

informazione, aggiornamento e interazione tra di esse.

Il *Gruppo Donne Agenti* nasce dall’esperienza e dalla competenza di **USARCI**, che da anni opera su tutto il territorio nazionale affiancando ed assistendo sul campo gli Agenti sui temi e le problematiche dell’attività professionale, ha come partner il portale www.Esserciconita.it.

L’iscrizione al *Gruppo Donne Agenti* è gratuita ed è aperta a tutte le donne senza distinzioni per geografia o età e non comporta obblighi di iscrizione a Usarci o di acquisto di prestazioni o servizi erogati dall’Associazione stessa o dal portale Esserciconita.

Unico requisito inderogabile è quello di essere Agente/Rappresentante;

I servizi gratuiti erogati alle iscritte al *Gruppo Donne Agenti* sono:

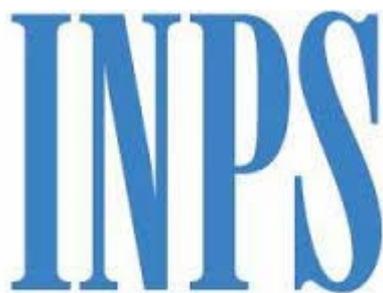
- Vetrina web gratuita su Esserciconita.it, che sarà modificabile dalla donna Agente in qualsiasi momento, con facilità ed immediatezza;
- Aggiornamento sui temi di interesse specifico per le donne che operano nel campo della vendita, tramite area documentale riservata sul portale Esserciconita.it;
- Newsletter, blog tematici e/o altri servizi di web community attivati tramite il portale;

- Informazione sulle iniziative locali di interesse per le iscritte (seminari, convegni, percorsi formativi, altri eventi);

- Accesso alle convenzioni attivate a favore del Gruppo.

A questi si aggiungeranno nel tempo altri servizi o iniziative (nazionali e/o locali), aventi sempre e comunque come solo obiettivo quello di favorire l’informazione, la crescita professionale e lo scambio di buone prassi tra le iscritte.

Donatella Franchin



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 conse-
guente domanda di ricostituzione e supplemento**

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

**Invalidità Civile, Handicap e Indennità d'accompagna-
mento**

Consulenza su Modelli ISEE e RED

Tutti i servizi erogati sono gratuiti

Maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838

La durata di un mandato di agenzia

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

Sarà colpa anche in questo caso della 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 se 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 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 preavviso.

Come ho avuto modo di spiegare più dettagliatamente nel corso dell’ultimo articolo pubblicato su que-

sta 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
Centro Giuridico Nazionale Usarci
amortara@libero.it

Giovane, laureato, con lunga esperienza

Sono le caratteristiche che chiedono le mandanti



Qualche tempo fa un nostro associato ha chiesto un incontro con l'ufficio segreteria per sottoporre all'attenzione dell'avvocato, un contratto di agenzia che una grossa multinazionale, nel settore della vendita di parafarmaceutici gli aveva proposto. Casualmente mi sono intrattenuto con questo agente per uno scambio di idee, e nel raccontarmi la sua esperienza di vita da agente, con candore e in tono scherzoso mi ha confessato che la multinazionale stava cercando un agente: "laureato, giovane e con lunga esperienza nel settore". "Dopo mesi di ricerca si sono accontentati di me che giovane non sono più, di laurea non se ne parla, ma l'esperienza nel settore c'è davvero". Qui incomincia a cascare l'asino. Questo sta a dimostrare che le aziende stanno incontrando grosse difficoltà nel trovare agenti di commercio. Chi mi legge sa che sono anni che sostengo che per le mandanti non deve essere predominante l'età, ma la professionalità. Avere un agente giovane che sembra uno zombi è meglio che essere rappresentati da un agente avanti con gli anni, con vivacità, interessato a migliorarsi e con una capacità nei rapporti con la clientela frutto di anni di esperienza? Ci sono agenti brillanti e vitali anche avanti con gli anni anagrafici e di militanza, mentre ci sono agenti giovani di età, ma senza stimoli e curiosità che ben poco possono dare alle aziende. La caratteristica fondamentale che deve avere un agente di commercio è senza dubbio la curiosità. La curiosità universale, la curiosità di tutto. Sono molti gli agenti che hanno questa caratteristica e questa continua ricerca di conoscenza mantiene svegli e attivi, mentre si incontra-

no giovani agenti di commercio appannati, senza stimoli e senza curiosità, che magari hanno intrapreso l'attività perché facilitati dal padre o da qualche parente ed hanno trovato la via più facile.

Giovani, solo giovani. Saranno i giovani a salvare la situazione. Questo è quanto si sente affermare, ormai a tutti i livelli. E' diffusa la pratica di disfarsi degli agenti più anziani sostituendoli con i giovani. Questa tendenza dimostra come le aziende seguono i luoghi comuni senza valutare le conseguenze di certe decisioni. In certe fasce di età l'esperienza professionale è l'unico valore che garantisce determinati risultati. I patrimoni di conoscenze e di pratica rischiano di essere sperperati. Si sbaglia a vedere negli agenti esperti solo un costo, privandosene la mandante rischia di distruggere un capitale. Ciò si scontra con la realtà della nostra professione che vede sempre meno giovani disposti ad intraprenderla, vuoi perché fare l'agente di commercio è sempre più difficile, vuoi perché i costi che gli agenti devono sostenere sono pesanti da sopportare, quindi le aziende si devono accontentare e va loro bene se trovano qualche ultraquarantenne senza laurea ma con esperienza. "Sostituiamo i più vecchi", questo è un pensiero ricorrente.

Anche i manager dopo i 50 anni non possono dare di più. Per gli agenti di commercio le cose non vanno meglio. "Tagliamo le vecchie agenzie".

Molte volte questo principio è dettato, anche se non detto, da una questione economica. La vecchia agenzia può arrivare ad alti compensi provvigionali, allora si divi-

dono, o si riducono le zone, in molti casi si disdettano i vecchi per sostituirli, se si trovano, con i più giovani. Si dimentica che ad alte provvigioni corrispondono, di solito, grosse competenze e buone organizzazioni locali. Se una agenzia è cresciuta in termini di fatturato e di provvigioni è perché ha maturato conoscenze e professionalità tali da essere, sul territorio, un riferimento per la clientela.

Queste operazioni di sostituzione delle "vecchie agenzie" con le nuove, che si stanno moltiplicando sul mercato, non portano, di solito nessun vantaggio alle aziende che le mettono in atto. Se le mandanti desiderano offrire alla clientela sempre un buon servizio, devono formare, affiancare, addestrare le nuove agenzie con conseguenti costi in tempi e denaro. Non si riesce a capire il perché quando un'agenzia ha un certo numero di anni di rapporto con la mandante incomincia ad essere considerata vecchia, indipendentemente dall'età anagrafica dell'agente o degli agenti che ne fanno parte. Le aziende pensano, sempre che un'azienda abbia pensieri, che arrivati ad un certo punto da queste agenzie, con molta anzianità di servizio, non possano avere di più. Allora "giovani, laureati e con lunga esperienza" saranno la salvezza!!!

Davide Caropreso



La pensione più lontana

Sempre più tardi in pensione

Aumenta la durata della vita e quindi si va in pensione più tardi. Questo è il paradigma che gli enti previdenziali devono adottare imposti dai vincoli di bilancio della “riforma Fornero”. Come mai in breve tempo dalla pensione facile (in Italia abbiamo migliaia di baby pensionati) si è passati alla rincorsa della pensione? E’ solo una questione di speranza di vita. Per fortuna, e soprattutto in Italia, l’aspettativa di vita totale, è oggi di 82 anni. Se andiamo indietro nel tempo e confrontiamo i dati della speranza di vita dalla nascita nel periodo 1950-1955 ci accorgiamo dai 66 anni di allora abbiamo fatto un balzo di ben 16 anni in più. Poco è cambiato invece nei paesi meno sviluppati; negli anni 50 la vita media era di 40 anni, oggi ci sono paesi come la Nigeria dove l’aspettativa di vita non supera i 47 anni, in Mozambico supera di poco i 40 e l’Angola ha 37 anni di speranza di vita media; in questi paesi il problema pensione non si pone. E’ quindi l’aumento della vita media che ha costretto a spostare sempre più avanti l’età pensionabile degli italiani. Ho un amico, classe 1923 (91 anni), ex alto dirigente dello Stato che percepisce una ricca pensione da ben 31 anni avendone lavorati 34. E’ evidente che se si percepisce la pensione per un periodo troppo lungo per le casse

degli Enti di previdenza si produce un grosso impoverimento. Dal 1° gennaio di quest’anno per maturare il diritto alla pensione di vecchiaia, anche gli agenti di commercio dovranno avere qualche anno in più, rispetto a quanto avveniva l’anno scorso. Le signore sono ancora più penalizzate perché, in proiezione, l’età della pensione dovrà uniformarsi a quella degli uomini. Per avere diritto alla pensione di vecchiaia INPS si dovrà avere una anzianità contributiva di almeno 20 anni, sia per gli uomini che per le donne e si dovrà aver compiuto i 66 e 3 mesi di età per gli uomini e 64 e 9 mesi di età per le donne. C’è ancora la possibilità di andare in pensione di anzianità con almeno 42 anni e 6 mesi di anzianità contributiva per gli uomini, e di 41 e 6 mesi per le donne.

Per l’ENASARCO nel 2011 sono state modificati, gli indici, e per avere la pensione di vecchiaia bisogna raggiungere le “quote”. Gli uomini nel 2014 per poter andare in pensione dovranno aver raggiunto “quota 88” con età minima 65 anni e anzianità contributiva minima 20 anni. In pratica quest’anno per raggiungere quota 88 si dovranno avere 65 anni e 23 anni di contribuzione.

Per le donne la quota per il 2014 è di 84 con età minima 62 anni e

anzianità contributiva minima 20 anni. per raggiungere quota 84 si dovranno avere quindi 62 anni e 22 anni di contribuzione. La quota sale progressivamente fino a raggiungere quota 90 nel 2016 per gli uomini e del 2020 per le donne.

Condizione sempre indispensabile aver compiuto i 65 anni, quindi nel 2016 gli uomini andranno in pensione con almeno 25 anni di contribuzione. Non è finito qui, l’età minima per la pensione passa a 66 anni nel 2017 e a 67 nel 2019, per le donne si arriva ai 65 anni nel 2020 fino ai 67 nel 2024.

E’ bene verificare periodicamente le proprie posizioni contributive i consulenti Usarci-Sparci sono a disposizione previo appuntamento da richiedere in segreteria al 010 5954838.

G. G.



**Servizio di contabilità
fiscale**

**Tariffe agevolate agli
associati Usarci-Sparci**

Dichiarazioni IVA

**Dichiarazione dei
redditi**

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

**Guida sulle scelte
gestionali dell'agenzia**

Controllo di gestione

Calcolo IRAP e INPS

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

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

- sito web -

www.usarci-sparci-genova.it

Caaf Usarci

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

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

**Ti aspettiamo per un confron-
to e per un colloquio, senza
impegno, sulla migliore forma
di gestione fiscale della tua
Agenzia**

A presto
Caaf-Usarci-Genova
consulentefiscale@usarci-sparci.it