

# Sparci Notizie

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



Nel 2015 Sparci - Genova compie 70 anni di vita

Se settanta anni per un uomo costituiscono un arco di tempo notevole, al compimento del quale si possono fare dei bilanci, ricordare i periodi più o meno felici, le soddisfazioni conseguite e quelle non realizzate, le decisioni giuste o sbagliate, anche per un organismo, che in definitiva è creato e condotto da uomini, per aiutare gli uomini, è giusto che dopo tanti anni si facciano, in modo analogo considerazioni, bilanci, ricordando anche le persone che l'organismo hanno gestito per questo lungo periodo. (leggere l'articolo a pagina 4).

## SOMMARIO

- Pag. 4 I 70 anni di Sparci
- Pag. 5 Privacy
- Pag. 6 Presunzione aziendale
- Pag. 7 Fisco come nel medioevo
- Pag. 9 L'agenzia e le mille attività
- Pag. 10 Auto per agenti
- Pag. 12 Vita d'agente
- Pag. 14 I nuovi accordi economici collettivi dell'industria
- Pag. 15 Il divorzio facile



## 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  
Mauro Spagnoli  
Maurizio Garbero  
Rodolfo Gillana  
Federico Repetti

### 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](mailto:info@usarci-sparci.it)

sito: [www.usarci-sparci.it](http://www.usarci-sparci.it)

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



**“nessuno è così capace, forte e fortunato da poter deliberatamente rinunciare ai vantaggi che solo l'azione collettiva consente”**



# 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, Indennità europea.

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

**Informazioni** con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune. Pubblicazione bimestrale del notiziario "Sparci Notizie".

**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.

## **E' già possibile pagare la QUOTA ASSOCIATIVA 2015**

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 2014 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.

## I 70 anni di Sparci

Un importante compleanno: Sparci - Genova nel 2015 compie 70 anni di vita

Se settanta anni per un uomo costituiscono un arco di tempo notevole, al compimento del quale si possono fare dei bilanci, ricordare i periodi più o meno felici, le soddisfazioni conseguite e quelle non realizzate, le decisioni giuste o sbagliate, anche per un organismo, che in definitiva è creato e condotto da uomini, per aiutare gli uomini, è giusto che dopo tanti anni si facciano, in modo analogo considerazioni, bilanci, ricordando anche le persone che hanno gestito l'organismo. Raccontare la storia di Sparci Genova è senz'altro interessante, ma si dovrebbero scrivere almeno 5 o 6 cartelle. La storia di Sparci sarà pubblicata in una brochure a parte.

Desidero solo, da queste pagine, ricordare chi mi ha preceduto nella carica di presidente di questa associazione:

dal 1945	Ing. <b>Belforte</b> Armando
dal 1948	<b>Ghione</b> Emilio
dal 1949	<b>Bagnarello</b> Giacomo
dal 1950	Ing. <b>Belforte</b> Armando
dal 1954	dott. <b>Alberti</b> Eugenio
dal 1956	dott. <b>Alberti</b> Leone
dal 1970	<b>Melis</b> Francesco
dal 1998	<b>Razzetti</b> Stefano
dal 2003	<b>Gasparri</b> Giuseppe

Dal 2007 ho l'incombenza di presiedere questa Associazione e lo faccio al meglio delle mie possibilità, coadiuvato magnificamente da tutto il consiglio direttivo e dai nostri consulenti che ormai fanno parte integrante della "famiglia".

Il Consiglio direttivo e il sottoscritto hanno raccolto il testimone e stanno ancora portando avanti quegli impegni che si sono assunti i nostri predecessori, che sono alla base della nostra associazione: dedicare parte del nostro tempo per affrontare i problemi comuni della categoria nella speranza di poterli risolvere sempre e nel migliore dei modi volontariamente e senza interessi personali. Problemi che abbiamo vissuto direttamente e gli ultimi dieci anni sono stati per noi

tutti, i più significativi, ed è di questo ultimo periodo che desidero fare

una sorta di bilancio. Direi che il salto in avanti è avvenuto con il trasferimento nel 2004 nel nuovo ufficio di Piazza Brignole. Sempre nel 2004 è ripresa la pubblicazione, sospesa per qualche tempo, del notiziario trimestrale "Sparci Notizie" in formato cartaceo. Con questo mezzo è ripresa la comunicazione tra l'associazione e gli associati con un forte miglioramento nei rapporti e nel dialogo.

Nel 2006 è stata organizzata, dopo 30 anni circa, la 51° l'Assemblea Nazionale Usarci. E in questa occasione i nostri colleghi di tutte le altre regioni di Italia hanno apprezzato la nostra organizzazione ed il nostro modo di comunicare. Poi abbiamo organizzato il CAAF, con la presenza costante del Dottore commercialista all'interno dei nostri uffici. Con il cambiare del mercato e con l'evoluzione dell'intermediazione si è resa necessaria la riqualificazione della figura dell'agente di commercio, da qui i primi corsi di formazione professionale. Poi nel 2012 il riconoscimento alla nostra sede per la qualità nella formazione con il certificato di qualità ISO9001, che ci ha lanciati nel mondo della formazione con decisione e professionalità consentendoci di organizzare i corsi per l'ottenimento del certificato "Agenzia di Qualità" secondo il DT58, riconosciuto da Certiquality

Nel marzo del 2010 il vecchio Statuto è stato modificato per renderlo più attuale, ma e soprattutto per adeguarlo ai cambiamenti relativi alle modificate normative tributarie. Il 24 luglio dello stesso anno è entrato in vigore il "Regolamento di organizzazione degli uffici e dei servizi". Strumento che fino a quel momento mancava all'associazione e che ha regolamentato con precisione i criteri dell'organizzazione, dell'assetto strutturale e dei settori di attività. Nel 2011 il periodico "Sparci Notizie" diventa digitale e viene inviato in formato PDF a



circa 3.000 nominativi, non più trimestralmente, ma ogni due mesi. L'invio di news letters, con una grafica accattivante si è fatta regolare, come regolari si sono fatti gli incontri con gli agenti di commercio su tematiche di attualità: da come gestire la privacy, allo sportello Enasarco, al servizio di collegamento diretto con la Camera di Commercio per ottenere visure e certificati velocemente. Nell'Ottobre 2012 lo studio dell'avvocato Mortara si è trasferito nei nostri uffici con lo scopo di dare assistenza in tempo reale agli associati che necessitano di consulenza e supporto. Nel 2013 sono stati presi contatti con l'Università di Genova per svolgere, presso la nostra sede, tirocini a studenti della facoltà di informatica e scienza della comunicazione. E' in fase di realizzazione il nuovo sito web che ci permetterà di avere più visibilità e darà un grosso contributo operativo alla nostra associazione e sarà uno strumento di consultazione continua per la categoria. Programmi ambiziosi ne abbiamo tanti e faremo il possibile per realizzarli. Quel che è prioritario, per la categoria è la formazione, in un mercato in velocissima evoluzione nessuno può permettersi di rimanere indietro; pertanto i corsi di formazione professionale sono e saranno prioritari.

Buon compleanno Sparci, spero di essere ancora qui quando compierai 100 anni e buon 2015 a tutti i nostri lettori.

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

# Privacy

## Gestione e trattamento dei dati

E' **importante** regolarizzare la posizione delle agenzie nel 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 5954838 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.

## Le certificazioni delle ritenute il nuovo modello CUD

L'agenzia delle Entrate ha elaborato un nuovo modello che i sostituti di imposta dovranno rilasciare a coloro che hanno percepito nel 2014 somme e valori soggetti a ritenuta. Tale aspetto avrà dei riflessi importanti per gli agenti, la certificazione delle ritenute andrà a considerare l'anno di competenza - di maturazione - mentre il loro versamento rimane legato al momento del pagamento delle provvigioni.

La sezione riservata agli agenti di commercio richiede, fra gli altri dati, il totale delle somme corrisposte, l'importo non soggetto a ritenuta, le spese rimborsate, l'imponibile e le ritenute di anni precedenti, i contributi previdenziali sia a carico del sostituto che del sostituito.

Pertanto l'Agenzia delle Entrate avrà uno strumento per verificare la competenza delle provvigioni sia per gli agenti che per le società mandanti senza effettuare accessi presso la ditta.

Diventa indispensabile ai fini di una corretta compilazione della dichiarazione dei redditi, una attentissima conservazione dei nuovi modelli CUD ed una indicazione precisa al proprio consulente delle provvigioni pagate nell'anno successivo a quello del periodo d'imposta in cui sono maturate e per il quale si va ad effettuare la dichiarazione dei redditi.

## Presunzione aziendale

**Un atteggiamento che porta, di solito, le mandanti allo sfascio**

**H**o avuto notizie che una mandante, che ho rappresentato fino a 8/10 anni fa, sta andando a rotoli. Lo avevo previsto, non sono contento di aver avuto ragione, ma è la dimostrazione che la presunzione non paga.

*“Noi siamo i migliori ed è fortunato chi intrattiene rapporti con noi, dal cliente al fornitore fino all’agente di commercio”.*

Questo è l’atteggiamento di alcune mandanti nei confronti appunto, dei clienti, dei fornitori e, soprattutto degli agenti di commercio. Ho avuto nella mia vita lavorativa, la ventura di avere a che fare con qualche azienda convinta di essere la migliore e di essere intoccabile da fattori esterni che ne potessero compromettere la “leadership” nel mercato. Quando un agente ha la sfortuna di assumere un mandato da aziende convinte della loro invincibile forza, deve mettere in conto rapporti difficili con il management e amare sorprese. Per oltre dieci anni ho rappresentato un’azienda commerciale che importava e commercializzava accessori da bagno e che distribuiva ai rivenditori in Italia. Erano tempi nei quali la concorrenza non era numerosa e le aziende presenti portavano avanti i prodotti senza novità né estetiche, né tecniche, in pratica da anni le produzioni dei concorrenti erano ferme e non innovative. L’inserimento, in un mercato statico, di prodotti innovativi, permise all’azienda, e in pochissimo tempo, di raggiungere risultati di tutto rispetto. Devo dare atto che lo sviluppo commerciale fu affiancato dallo sviluppo organizzativo e pertanto al mercato era offerto anche un servizio inappuntabile. In pochi anni l’azienda raggiunse i primi posti in Italia e a quel punto la presunzione aziendale, che già covava, esplose in maniera evidente.

I rapporti con la clientela, con i fornitori e con gli agenti di commercio furono impostati dall’arroganza del

“primo della classe”

L’azienda aveva la convinzione di essere indispensabile come fornitore, non tanto per il volume di affari, quanto per l’immagine, e sia i clienti che gli agenti dovevano essere ben lieti di essere stati scelti e pertanto dovevano solo fare ciò che l’azienda decideva per loro.

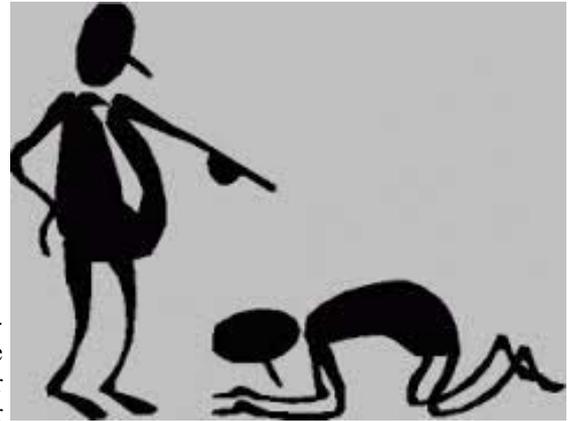
Le critiche non erano accettate e chi si “permetteva” di non essere d’accordo rischiava l’espulsione. I clienti che chiedevano una condizione particolare o uno sconto extra ricevevano regolarmente dei grossi “nooo!!!”.

Ad un certo punto della vita aziendale fu inserito un direttore commerciale che, tutti capimmo, aveva il compito di ripulire la rete vendita mantenendo solo chi non avrebbe disturbato e avrebbe accettato le nuove condizioni senza fiatare.

Gli obiettivi aziendali, abbiamo saputo in un secondo tempo, prevedevano l’espulsione degli agenti più vecchi senza pagare le indennità.

La durata media dei mandati di agenzia era di oltre dieci anni e pertanto le indennità fine rapporto sarebbero state, per la mandante, di importi non trascurabili. L’azienda pensava di aver raggiunto una tale popolarità che la presenza dell’agente era, se non superflua, ininfluente nel rapporto con i clienti e pertanto anche il ragazzino alle prime armi, pagato poco, poteva andare benissimo.

Per liberarsi di alcuni elementi, i più costosi, in caso di allontanamento, la proprietà propose un nuovo contratto che conteneva la clausola dello scioglimento per colpa dell’agente in caso di mancato raggiungimento dei target. Io scrissi una lettera decisa in cui comunicavo che non avrei sottoscritto il nuovo contratto e che non accettavo i solleciti alla sottoscrizione che più volte mi furono fatti. Il risultato fu una disdetta immediata al mandato,



nonostante i miei risultati di vendita fossero più che soddisfacenti.

Sono passati anni dalla fine del mio rapporto con questa azienda e so che altri agenti, dopo aver sottoscritto il nuovo contratto, sono stati *cacciati* senza indennità di fine rapporto per mancato raggiungimento del target. All’azienda rimasero solo gli agenti ricattabili e sfruttabili che come il direttore commerciale devono sempre dire sì.

Poi come accade in questo mercato fluido e variegato i prodotti commercializzati, in pochissimo tempo, persero interesse e il mercato si ridusse a ben poco.

La proprietà non fu capace di rinnovare il listino con altre produzioni e oggi si dibatte tra mille difficoltà, senza più gli agenti migliori e con una clientela che non si è dimenticata le sgarberie che ha subito per tanto tempo. E’ prevista, a breve, una fine ingloriosa.

Non voglio fare la morale di questa storia, ma preferisco che i lettori pensino al contenuto di questo articolo e riflettano su situazioni analoghe e ne traggano ciascuno le conclusioni personali.

**D. C.**

## Fisco come nel medioevo

La Costituzione Italiana detta alcuni principi che il fisco disattende regolarmente

Il prelievo fiscale deve attenersi ad alcuni principi che trovano fondamento nella Costituzione Italiana e vale a dire:

**Art. 2** Il principio della solidarietà economica e sociale. L'appartenenza alla comunità impone a ciascuno "l'adempimento dei doveri inderogabili di solidarietà politica, economica e sociale";

**Art. 23** Il principio della riserva di legge secondo cui l'imposizione tributaria compete solamente agli organi titolari, per legge, del potere impositivo e cioè al Parlamento che esercita la funzione legislativa e al Governo che emana decreti legge.

Accade troppo spesso che il potere impositivo sia delegato ad enti locali quali Province, Regioni e Comuni che molte volte per voracità partoriscono leggi assurde.

**Art. 53** Il principio della capacità contributiva per il quale "tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva. Lo stesso articolo, di seguito specifica che "il sistema tributario è informato a criteri di progressività".

Questo lungo preambolo per ribadire il concetto che viene espresso da tutta la categoria degli agenti di commercio: "non sono sostenibili le imposte che dobbiamo pagare" perché travalicano il principio dell'equità e della capacità contributiva.

Due sono le questioni gravi che desideriamo che la Federazione Nazionale affronti con determinazione presso le Istituzioni preposte:

**gli studi di settore;**

**gli acconti.**

Ho molte volte sostenuto l'assurdità degli studi di settore che mediano dati tutti da dimostrare con conseguenze sempre negative per i più deboli economicamente. Se dovessimo raccontare quanto accade in Italia a qualche imprenditore straniero non verremmo creduti. Ho lavorato per moltissimi anni con aziende tedesche e ho appreso che le aziende germaniche redigono abitualmente il tax-planning (piano pluriennale di quanto si pagherà di tasse), che viene fatto anche per la durata di 5 esercizi. Io chiedo che il Ministro delle Finanze spieghi a tutti gli agenti di commercio italiani come fare un tax-planning quando nel bel mezzo di un anno si cambiano le aliquote e le detrazioni.

Altra grossa aberrazione è l'acconto delle imposte, pare che nessun altro paese al mondo abbia mai inventato una cosa del genere che è contraria oltre che all'art. 53 della Costituzione Italiana anche a qualsiasi forma di buon senso. Come è possibile pagare imposte su redditi non ancora prodotti? Il fatto, che nessuno ha mai preso in considerazione o se ne è infischiato è che chiedere acconti su redditi non ancora prodotti vuol dire togliere liquidità alle imprese e metterle nella condizione di non poter fare investimenti produttivi, cassando ogni iniziativa aziendale volta al miglioramento e allo sviluppo. Se le cose continueranno con l'andazzo attuale, e pare proprio che di acconti e studi di settore non se ne parli, e la pressione fiscale resterà sugli attuali livelli, l'economia



italiana è destinata a essere soffocata con la conseguenza che il nostro paese si avvierà sulla via del "tramonto". Se non si sarà in grado di produrre ricchezza chi potrà pagare le imposte?

Gli agenti di commercio sono stanchi, ma determinati a non sopportare più queste che non sono solo angherie, ma sono fattori di impoverimento che in molti casi avvicinano i più deboli all'indigenza.

**Davide Caropreso**

## Sportello

# ENASARCO

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

# INPS

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**

Maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838

## L'agenzia e le mille attività

### Quante sono le attività che svolgono gli agenti di commercio?

In un vecchio Sparci Notizie abbiamo elencato le numerose attività che un'agenzia deve obbligatoriamente svolgere per essere sul mercato.

Ma tutte le attività che l'agente di commercio svolge, sia contrattualmente o fuori contratto, sono remunerate? Assolutamente no. Sono fermamente convinto che le ore di lavoro che un agente di commercio svolge durante un mese non sono paragonabili a nessun'altra attività. Le partenze da casa all'alba per raggiungere una meta sono all'ordine del giorno. Il rientro di gran lunga oltre l'ora di cena sono la normalità. Non parliamo dei viaggi. Quante volte in un giorno l'agente di commercio percorre 500 e più Km.? Può capitare anche di farne 1.000 di Km. in un solo giorno.

Non parliamo di tutti quegli interventi che le mandanti considerano di routine, ma che tali non sono, come ad esempio il merchandising, l'assistenza tecnica, il rilievo di difettosità ecc. Questo aggravio di lavoro, porta via tempo all'agente di commercio da dedicare a contatti fruttuosi con la clientela.

Ci sono aziende con gamme di prodotti talmente impegnativi che dovrebbero riconoscere provvigioni elevatissime, per coprire, non solo le spese che l'agenzia va a sopportare, ma anche l'impegno di tempo e di fatica che sono solo appannaggio dell'agente di commercio.

E le mandanti? Fanno finta di non sapere quali costi di impegno e di tempo gli agenti devono pagare per svolgere adeguatamente il lavoro di contatto con la clientela e il conseguente lavoro organizzativo e d'ufficio. E' scontato che all'agente "mulo da soma" si possa chiedere questo e altro e poi, come tutti ben sappiamo, è possibile accusarlo di tutti gli insuccessi aziendali. E' ricorrente il pensiero delle mandanti che gli agenti costino troppo, però non pensano di inserire dipendenti diretti perché, oltre ai costi che si eleverebbero notevolmente, lo vedete un dipendente che

lavora 10/12 o 14 ore tutti i giorni? Si ma gli agenti di commercio sono dei professionisti, degli imprenditori.... Sono palle. Gli agenti sono, nella realtà dei parassubordinati ai quali tutto si può chiedere e poco si può dare. Quando la nostra categoria prenderà coscienza di questo assioma forse le mandanti si sentiranno sbattere tante porte in faccia, quando avranno l'arroganza di presentare da sottoscrivere, certi mandati di agenzia.

#### Ecco quali sono le principali attività svolte dalle agenzie commerciali:

- Presentare i prodotti ai clienti;
- Gestire gli ordinativi (acquisire ed evadere);
- Riscuotere o controllare i pagamenti;
- Fornire assistenza ai clienti;
- Ricercare nuovi clienti;
- Curare i rapporti con i clienti;
- Tenere i contatti con le aziende rappresentate;
- Analizzare dati sulle vendite e produrre report;
- Eseguire adempimenti amministrativi;
- Gestire appuntamenti;
- Gestire le consegne (tempi, luoghi e modalità).
- Redigere preventivi o proporre servizi o prodotti al cliente;
- Acquisire nuovi mandati;
- Studiare le caratteristiche dei prodotti
- Creare il campionario da proporre al cliente;
- Gestire il portafoglio clienti
- Organizzare o gestire azioni di marketing
- Partecipare a fiere, meeting, eventi
- Gestire i reclami da parte dei clienti;
- Definire e monitorare il raggiungimento degli obiettivi;



- Fare ricerche di mercato
- Gestire le trattative con i clienti
- Individuare le esigenze dei clienti
- Mediare tra l'azienda e il cliente;
- Partecipare a corsi di formazione e aggiornamento;
- Verificare la solvibilità economica dei clienti;
- Sbrigare il lavoro d'ufficio
- Trasmettere alle aziende informazioni sui clienti
- Verificare la soddisfazione del cliente

Tutto quanto sopra è la normalità, poi ci sono le attività complementari, tutte quelle attività extra contrattuali che impegnano molto, come il merchandising, o l'assistenza tecnica post-vendita, ma che nessuna mandante riconosce come prestazioni fuori del contratto di agenzia.

D. C.

## Auto per agenti

### I costi dell'auto per l'agente di commercio

I costi dell'autovettura rappresentano, per l'agente di commercio un importante aspetto amministrativo. A seconda delle modalità di utilizzo vi sono differenti situazioni che permettono deduzioni o comportano tassazione dell'utilizzo dell'auto.

Di seguito si fornisce una panoramica sintetica delle tipologie più usate:

#### Acquisto e ammortamenti

Gli agenti e rappresentanti di commercio possono recuperare fiscalmente il costo dell'auto nella quota dell'80% e per un massimo di imponibile € 25.822,84. Questo costo è deducibile attraverso quote annue di ammortamento con un'aliquota annua del 25%, essendo questo un costo pluriennale, si rammenta che per il primo periodo d'imposta l'ammortamento è del 12,5%.

Le regole sopra menzionate sono valide anche per le società formate da agenti.

#### Auto in leasing

L'agente che utilizza la locazione finanziaria per l'acquisto di un'auto può detrarre, per la durata contrattuale, interamente l'IVA per l'acquisto e anche tutti i costi legati, sempre che l'utilizzo sia finalizzato all'esercizio della propria attività.

I canoni di leasing sono deducibili per competenza, sempre che la durata del contratto non sia inferiore al periodo di ammortamento, ossia 4 anni. Questa deduzione deve essere fatta pro-

porzionalmente al costo del veicolo, non eccedendo il limite di € 25.822,84, e ragguagliati al periodo di utilizzo del veicolo nel periodo d'imposta.

#### Auto a noleggio

Se l'auto viene utilizzata mediante un contratto di noleggio, l'Iva per i costi accessori (carburanti ecc.), viene ammessa in detrazione all'80% come di norma, mentre i canoni sono deducibili per un massimo di € 3.615,20, considerando sempre il limite dell'80% e ragguagliati all'anno.

Nel caso di noleggio denominato "full service", ovvero con una serie di servizi accessori oltre che il normale noleggio, è necessario scomputare i costi relativi alle prestazioni accessorie al canone totale per poi applicare le regole del contratto di noleggio normale.

#### Confronto tra le tre tipologie.

La valutazione delle singole tipologie dovrebbe essere fatta confrontando eventuali contratti di leasing o noleggio.

Però possiamo fare alcune considerazioni generiche.

L'acquisto dell'auto comporta l'assenza di oneri finanziari, sempre che non venga effettuato anch'esso con un finanziamento, e porta ad un costo deducibile pari ad euro 4.131,65 l'anno.

Con l'acquisto si è però assoggettati



ai rischi di eventuali fermi amministrativi.

Nel leasing l'auto rimane di proprietà della società di leasing e non si ha un esborso finanziario immediato, con una deduzione fiscale assimilabile a quella di un acquisto.

Il noleggio ha una deduzione annua teorica di 2.892,00 ma devono essere considerati i costi relativi ai servizi accessori che possono essere particolarmente convenienti. La domanda che spesso mi viene posta è la seguente? Quale tipologia conviene di più? La risposta è naturalmente: dipende! La risposta deve essere data in un giudizio di relazione, quindi potrà essere effettuata confrontando le diverse offerte che verranno proposte e considerando le esigenze del singolo agente.

Il consiglio che come consulente posso dare è: iscriversi alla Fenyci cooperativa acquisto auto, chiedere un'offerta per l'acquisto il noleggio e/o il leasing, dopo di che si valuterà insieme quale è la più conveniente formula da adottare in relazione alla "fisiologia" di ogni agenzia.

dott. Rodolfo Gillana

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!



# FENYCI COOPERATIVA AUTO

## Agenti di commercio uniti per l'acquisto delle auto

L'obiettivo delle Fenyci Cooperativa Auto è fornire un tangibile aiuto agli agenti di commercio ad avere sempre a disposizione un'auto affidabile e sicura. Con le migliori formule di acquisto, noleggio a lungo termine e leasing, gli agenti potranno sostituire l'auto di 3-4 anni di vita con una nuova a condizioni estremamente interessanti

## Cosa serve per iscriverti alla cooperativa.

Se sei Agente di commercio puoi diventare socio versando una tantum la **quota sociale di 50 euro**, vitalizia e trasmissibile agli eredi. Una volta diventato socio potrai acquistare con la Cooperativa non più di un'automobile ogni anno. Per farlo dovrai richiedere il voucher d'acquisto, che ti garantisca la scontistica riservata ai soci. Il voucher è utilizzabile per l'acquisto di una sola auto e costa 30 euro IVA inclusa.

**Per iscriverti alla Cooperativa potrai inviare via fax** – al numero: 011591493 – oppure via mail – all'indirizzo [cooperativa@fenyci.it](mailto:cooperativa@fenyci.it) – la scheda di richiesta di iscrizione. Più siamo e più risparmiamo, in pratica più è alto il numero di iscritti e più si potranno ottenere sconti sull'acquisto o sul noleggio

Potrai anche utilizzare un sistema on line progettato ad hoc e disponibile sul sito. Sul portale della Cooperativa auto potrai consultare liberamente le automobili disponibili, le formule d'acquisto e l'intera gamma dei servizi proposti. Saranno continuamente aggiornate offerte e scontistiche e sarà disponibile un'area riservata alle occasioni.

**LA COOPERATIVA FENYCI È  
PATROCINATA DALL'USARCI**

## Vita da agente

### Questa terza “storia” ci porta nel mondo dell’abbigliamento

Negli ultimi numeri di Sparci Notizie sono state pubblicate le storie di due agenti che hanno raccontato di loro, degli inizi lavorativi e della loro vita da “agente di commercio” con le luci e le ombre di questa professione sempre più difficile. Con questa terza “storia” ho voluto entrare nel mondo dell’abbigliamento. Comparto in forte crisi dove però alcuni agenti, nonostante tutto, reggono e migliorano le loro posizioni. Ho incontrato Matteo Moneta giovane agente di 37 anni che ho conosciuto nel 2001, in occasione di un corso di formazione al quale ha partecipato agli inizi della sua carriera. Matteo ha seguito le orme del padre e gli è subentrato dopo qualche anno. Ho desiderato riviverlo, dopo che ho saputo, da alcuni colleghi, che la sua agenzia, a differenza di molte altre, otteneva ancora risultati positivi. Ho incontrato Matteo nella sua bella sede di Genova-Quinto e subito gli ho chiesto: “quali risultati stai ottenendo in questo 2014?” mi risponde senza esitazione: “un timido incremento del 6%”. A quel punto ho voluto sapere il motivo di questa performance. Non racconterò tutto quel che mi è stato detto ma desidero esprimere le mie impressioni sul suo operare. Due sono le caratteristiche che, a mio avviso, fanno dello showroom di Matteo Moneta un’agenzia con una marcia in più: la capacità di leggere il mercato, anche in prospettiva e l’entusiasmo. Mi ha coinvolto la sua passione per il lavoro che dimostra di amare fortemente, anche di fronte alle difficoltà che non mancano. Poi ci sono le obiettività operative che sono il lavorare sodo, in stagione, anche il sabato, la domenica e la sera, e l’essere stato capace di instaurare rapporti, con le mandanti, di vero partenariato.

Matteo ha avuto la capacità di rifiutare offerte di agenzia da parte di grosse aziende che però chiedevano impegno operativo ed economico che non erano ripagati con gli introiti provvigionali previsti. Non è produttivo rappresentare grossi marchi se poi il conto economico “piange”. La struttura dell’agenzia si basa sia su mandati di vecchia data, che rappresentano oltre 50% del fatturato, e altri mandati che ruotando con una certa frequenza, cosa normale nel settore dell’abbigliamento, raggiungono il 100%. L’agenzia ha come zona di competenza la Liguria, il Piemonte e il Principato di Monaco. Le prospettive sono di espandersi al di fuori di questi confini perché la globalizzazione richiede di uscire dal guscio e esaminare le opportunità che il mercato offre. Infatti, Matteo, ritiene fondamentale reinterpretare ed aggiornare il suo ruolo per adattarlo alle attuali evoluzioni di mercato, creando partnership e competenze non solo idonee per il mercato domestico, ma anche per quello internazionale. Matteo continua a studiare l’inglese, dopo aver frequentato corsi in Inghilterra, proprio perché il suo obiettivo è quello di internazionalizzare il suo modo di operare, rendendolo più attuale e moderno. Convinto che la crisi sia più nel metodo che nella sostanza, che i volumi nel settore dell’abbigliamento, non siano solo calati, ma spostati dai canali tradizionali a quelli nuovi dell’e-commerce. Quest’ultimo mercato deve essere visto come una realtà ormai consolidata, e come tale, bisogna analizzarla e sfruttarla al meglio. Matteo sostiene che tutti i cambiamenti importanti di mercato debbino molte figure storiche per crearne di nuove. Matteo opera con diversi collaboratori che svolgono oltre al tradizionale lavoro di vendita, un



Matteo Moneta

servizio post vendita ineccepibile. Quindi priorità alla soddisfazione del cliente che viene selezionato con attenzione, ma e soprattutto, viene data grossissima importanza al rapporto con le case mandanti. Matteo è molto presente presso le case mandanti e il suo contributo di collaborazione nelle scelte aziendali è richiesto per la dimostrazione di professionalità e capacità di interpretare il mercato che solo un agente dinamico è in grado di fare. Direi che la componente, oggi importantissima, è l’attenzione al conto economico dell’agenzia e Matteo, a questo è molto attento. E’ gratificante incontrare colleghi intelligenti, intraprendenti e capaci che operano come veri imprenditori e danno priorità al risultato economico e non si fanno imporre nulla dalle mandanti ma al contrario sono le mandanti a chieder il loro contributo di collaborazione. Bravo Matteo non ti fermare e continua su questa strada. Ho un solo consiglio che voglio darti: alla prima occasione frequenta uno dei corsi per ottenere il certificato di Qualità DT 58, ti servirà per migliorare ancora la tua già buona gestione dell’agenzia, ma ti darà delle opportunità verso le aziende anch’esse certificate in qualità, soprattutto quelle straniere.

D. C.



## **L'Enasarco sostiene gli agenti vittime dell'alluvione**

In seguito agli eventi alluvionali che hanno colpito duramente l'Italia in queste ultime settimane, la Fondazione Enasarco, a seguito dell'interessamento dell'USARCI, ha deciso di non far mancare il suo sostegno agli agenti residenti nelle zone coinvolte.

L'aiuto per le vittime della catastrofe naturale si concretizza in uno stanziamento pari ad un milione e mezzo di euro. Nelle zone in cui è stato dichiarato lo stato di calamità naturale, la Fondazione prevede erogazioni di contributi fino ad un massimo di 8.000 euro nel caso in cui si siano verificati danni di beni mobili come automobili, dotazioni tecniche, attrezzature, computer. I contributi investono anche i beni immobili come abitazioni ed uffici.

Potranno accedere al contributo gli agenti in attività e i pensionati titolari di un trattamento previdenziale (vecchiaia, inabilità o invalidità permanente).

Per maggiori informazioni, sulla possibilità di accedere ai contributi, Vi invitiamo a prendere contatti con la segreteria Usarci- Sparci al 010 5954838 e visitare direttamente il sito della Fondazione Enasarco [www.enasarco.it](http://www.enasarco.it)



## I nuovi accordi economici collettivi del settore industria

Dopo tanti anni, finalmente sottoscritti i nuovi accordi economici collettivi

Dopo una trattativa durata anni, “finalmente” le associazioni rappresentative della Categoria (tra cui ovviamente Usarci) hanno stipulato e sottoscritto, con le associazioni che rappresentano le case mandanti (con Confindustria in testa) nuovi Accordi Economici Collettivi per il Settore Industriale, che interessano peraltro un numero rilevantissimo di agenti di commercio.

I nuovi AEC riprendono in larga parte i precedenti accordi, tuttavia sono state introdotte novità da ritenersi di rilevante importanza per la categoria.

Le novità introdotte riguardano, in particolare: le variazioni di zona; il calcolo delle indennità di scioglimento del rapporto; i termini entro cui il preponente deve comunicare il rifiuto degli ordini; la disciplina degli interessi da applicare nel caso di tardato pagamento delle provvigioni.

Iniziamo proprio da questa ultima modifica che, seppur passata forse un po' troppo “in sordina”, personalmente reputo davvero rilevante. La mandante che ritardi la corresponsione delle provvigioni, sarà tenuta al pagamento degli interessi di mora secondo la normativa regolante i rapporti nell'ambito di transazioni commerciali (D.Lgs. 231/2002).

Tanto per fare un esempio su un importo di 1.000,00 € il cui mancato pagamento decorre dall'1-/2/2014, ad oggi gli interessi legali ammonterebbero ad € 7,78 mentre gli interessi di mora ammontano ad € 58,00.

Un'altra novità rilevante riguarda invece la disciplina delle modifiche di zona, clientela e fatturato che tanto hanno fatto discutere nel corso degli ultimi anni.

Senza voler ricordare la disciplina prevista dai precedenti A.E.C. (oggetto di nostro intervento in un precedente numero), si evidenzia come rispetto al precedente AEC del 2002, il nuovo Accordo dell'Industria porta dal 20% al 15% la soglia relativa alle variazioni di rilevante entità, estendendo da 12 a 18 mesi (che diventano 24 mesi per gli agenti che svolgono attività in forma di monomandato) il periodo temporale nell'ambito del quale le variazioni di lieve entità si devono sommare ed essere considerate come un'unica variazione. Ed ancora. L'art. 9 chiarisce definitivamente che per il computo dell'indennità sostitutiva del preavviso debba aversi riguardo “*ai corrispettivi maturati nell'anno civile precedente (1 gennaio - 31 dicembre)*” e alle provvigioni “*percepiti*”.

Allineandosi agli AEC del Commercio, anche l'accordo dell'industria introduce il divieto di addebito “automatico” del campionario ad eccezione di quei casi in cui lo stesso non è stato restituito.

Inoltre, si segnala l'introduzione di un più ristretto termine (a carico della mandante) entro il quale la stessa deve comunicare all'agente il proprio espresso rifiuto di accettare l'ordine.

Decorso detto termine (di 30 giorni, in precedenza era di 60) le proposte d'ordine si intendono accettate con il conseguente diritto dell'agente ad esigere la provvigione.

Gli AEC estendono poi da 4 a 6 mesi il termine entro il quale vengono, salvo la possibilità di prevedere nel contratto di agenzia un patto migliorativo per l'agente, riconosciute all'agente le provvigioni per gli affari promossi dall'agente ma non conclusi dalla man-



dante al momento allo scioglimento del rapporto.

Infine, è stato modificato il conteggio dell'indennità meritocratica (sulla falsariga di quanto previsto dai rinnovati A.E.C. del Commercio) ma stante la complessità del criterio di calcolo, su questo aspetto ci soffermeremo specificatamente in altra occasione.

Infine per “i meno giovani”, anche in questo caso recependo quanto era già stato introdotto con gli accordi del Commercio, è stata inserita una specifica norma che garantisce il diritto al percepimento delle indennità di fine rapporto conseguentemente al raggiungimento – da parte dell'agente – della pensione “di vecchiaia” INPS.

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

## Il divorzio facile

Riforma “epocale”, ma non troppo

Il decreto legge D.L. n. 132-/2014 introduce quella che può definirsi una riforma importante (sebbene non epocale) per l'ordinamento italiano, ossia il cosiddetto divorzio “facile”.

Attenzione: stiamo parlando di divorzio “facile” e non di divorzio “breve” (ossia quello che consentirebbe di divorziare senza attendere gli attuali tre anni dalla separazione).

Infatti, come da molti pronosticato, la riforma del divorzio “breve” si è impantanata nelle polverose aule del Senato e, ci si può scommettere, lo rimarrà ancora per molto.

Più nel dettaglio, la norma sul divorzio “facile” parla di “negoziazione assistita da un avvocato”.

Moglie e marito che intendono separarsi, divorziare o anche cambiare le condizioni di separazione o divorzio già fissate dal giudice, possono rivolgersi a un avvocato per raggiungere una soluzione consensuale. Non sarà quindi più necessario depositare un ricorso in tribunale ed attendere mesi prima che il giudice fissi l'udienza di comparizione dei coniugi, udienza nella quale il giudice era peraltro anche tenuto a verificare l'irreversibilità della crisi coniugale e la sussistenza dei presupposti richiesti dalla legge.

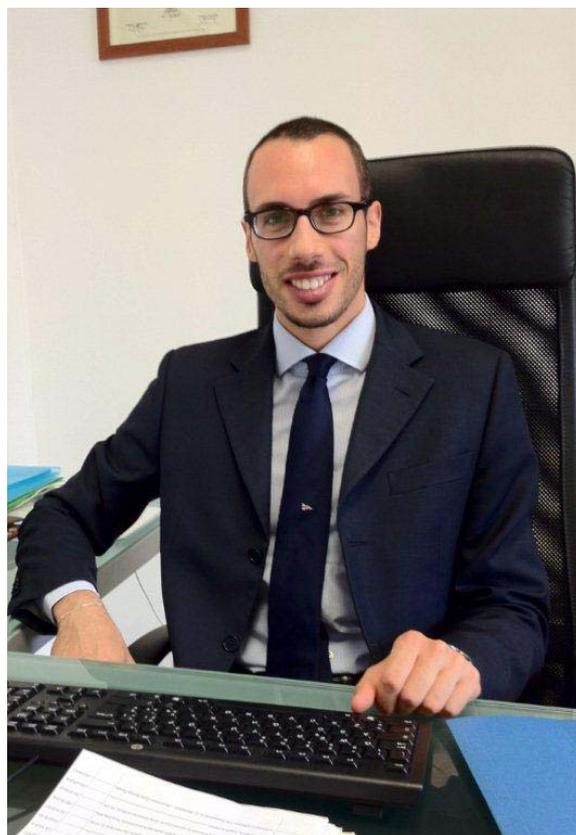
Nell'accordo si dà atto che gli avvocati hanno tentato di conciliare le parti e le hanno informate della possibilità di esperire la mediazione familiare e che gli avvocati hanno informato le parti dell'importanza per il minore di trascorrere tempi adeguati con ciascuno dei genitori. L'avvocato della parte è obbligato a trasmettere, entro il termine di dieci

giorni, all'ufficiale dello stato civile del Comune in cui il matrimonio fu iscritto o trascritto, copia, autenticata dell'accordo.

In mancanza di figli minori, di figli maggiorenni incapaci o portatori di handicap grave, ovvero economicamente non autosufficienti, l'accordo raggiunto a seguito di convenzione di negoziazione assistita è trasmesso al procuratore della Repubblica presso il tribunale competente il quale, quando non ravvisa

irregolarità, comunica agli avvocati il nullaosta. In presenza di figli minori, di figli maggiorenni incapaci o portatori di handicap grave ovvero economicamente non autosufficienti, l'accordo raggiunto a seguito di convenzione di negoziazione assistita deve essere trasmesso entro il termine di dieci giorni al procuratore della Repubblica presso il tribunale competente, il quale, quando ritiene che l'accordo risponde all'interesse dei figli, lo autorizza. Quando ritiene che l'accordo non risponde all'interesse dei figli, il procuratore della Repubblica lo trasmette, entro cinque giorni, al presidente del tribunale, che fissa, entro i successivi trenta giorni, la comparizione delle parti.

In arrivo anche una via alternativa per separarsi, divorziare o modificare le condizioni in atto evitando anche l'incontro con l'avvocato. Marito e moglie, per metter fine al loro matrimonio, potranno rivolgersi direttamente all'ufficiale di stato civile e formalizzare l'accordo. Ciò purché l'intesa non contenga patti di trasferimento patrimoniale e non



ci siano figli minorenni, maggiorenni non autonomi o con grave handicap, diversamente saranno necessari gli avvocati. Al fine di promuovere una maggiore riflessione sulle decisioni in questione, è stato previsto un doppio passaggio dinanzi al Sindaco in qualità di ufficiale di Stato civile, o un suo delegato, a distanza di 30 giorni.

Il decreto legge, come detto, non modifica i tempi di attesa tra la separazione e il divorzio, che si può chiedere non prima di tre anni dalla redazione certificata dell'accordo di separazione davanti all'avvocato.

**Avv. Federico Repetti**  
**federepe@libero.it**



## Corso: Venditore, Consulente e Partner.

Si svolgerà, presso l'Usarci –Sparci di Genova, sabato 29 Novembre 2014, il corso

### Venditore, Consulente e Partner.

Il corso intende far acquisire capacità di esaminare come sono cambiate le situazioni e di cosa il mercato si aspetta oggi dal venditore.

**Contenuti del corso:**

- Come è cambiata la vendita;
- Le tappe della vendita persuasiva motivazionale;
- Il valore dell'auto-motivazione;
- Consulenza per vendere;
- I motivi di affermazione nella professione;
- Strategie nelle relazioni con il cliente;
- Avere un obiettivo;
- Risolvere i problemi dei clienti;
- Il prezzo

**Luogo del corso:** Usarci Sparci piazza Brignole 3/7 -16122 Genova.

**Date del corso:** Sabato 29 Novembre 2014

**Orario dei corsi:** dalle 9,00 alle 12,00

**Costo del corso:** Gratuito per gli associati in regola con la quota 2014.

Per informazioni Segreteria Usarci-Sparci tel. 010 5954838 [info@usarci-sparci.it](mailto:info@usarci-sparci.it)

# I SERVIZI CAAF

E' sempre più difficile orientarsi tra le normative fiscali e tributarie. Affidarsi al CAAF-Usarci, l'unico centro specializzato di assistenza fiscale per gli agenti di commercio, garantisce i servizi essenziali per le agenzie commerciali.

## **Contabilità**

Ordinaria e semplificata;

## **Gestione**

Ditte individuali,  
S.n.c., S.a.s., S.r.l.

## **Rilevazioni delle ritenute secondo le competenze;**

## **Dichiarazioni IVA**

## **Dichiarazione dei redditi**

## **Spesometro**

## **Conteggio versamenti INPS**

## **Conteggio IMU/TASI**

## **Modello 770**

## **Contenzioso tributario**

Prima consulenza gratuita;

Gestione di tutti gli strumenti deflattivi del contenzioso tributario:

accertamento con adesione, Acquiescenza, Autotutela ecc.

Gestione del contraddittorio; assistenza in caso di verifica da parte dell'Agenzia delle Entrate o delle Guardia di Finanza.

Contenzioso in Commissione Tributaria Provinciale, Regionale e in Cassazione.

## **Consulenza Bancaria**

Calcolo interessi