

# Sparci Notizie

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



**D**ecidere di noleggiare un'auto a lungo termine può rivelarsi una scelta molto strategica per un agente di

commercio. I vantaggi del noleggio auto rispetto all'acquisto sono molteplici. Un vantaggio innegabile e molto apprezzato del noleggio è quello dell'**alleggerimento totale dalle procedure burocratiche** tipiche dell'acquisto. Un altro vantaggio, quello relativo agli **sgravi economici**, che vengono cancellati in gran parte, lasciando all'utilizzatore solo il vantaggio di avere a disposizione un'auto da guidare. (leggere l'articolo a pagina 15)

## SOMMARIO

- Pag. 4 Sondaggio tra gli agenti di commercio
- Pag. 5 57<sup>a</sup> Assemblea Nazionale Usarci
- Pag. 6 La minaccia di disdetta a un mandato di agenzia
- Pag. 7 Maurizio al servizio degli iscritti
- Pag. 10 Vita da agente
- Pag. 11 Pillole su A.E.C. del settore commercio
- Pag. 12 I Nuovi Accordi Economici Collettivi
- Pag. 13 L'art. 1751 del Codice Civile
- Pag. 16 Un incontro

## 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  
Federico Repetti  
Lara Steccone  
Mauro Spagnoli  
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: [segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

sito: [www.usarciliguria.it](http://www.usarciliguria.it)

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



**Se smetti di imparare  
Cominci ad invecchiare**



# 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.**

## NELLA QUOTA ASSOCIATIVA SONO COMPRESI I SERVIZI DI:

### **Consulenza normativa**

Informazioni generali, consulenza per Inizio attività. Consulenza su AEC di Categoria e codice civile.

Conciliazione in Sede sindacale interpretazione e verifica mandati.

Consulenza legale e fiscale

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

**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; e per nascita;

assegni per pensionati ospiti in case di riposo;

Soggiorni in località termali o climatiche;

### **Consulenza informatica.**

**Assistenza previdenziale** INPS calcolo pensione, compilazione e presentazione delle domande di pensione; invalidità; superstiti.

### **Consulenza assicurativa**

**Informazioni** con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di

interesse comune. Pubblicazione bimestrale del notiziario "Sparci Notizie".

**Corsi di formazione** alcuni corsi sono erogati gratuitamente.

## SERVIZI EROGATI, A PREZZI CONCORDATI, NON COMPRESI NELLA QUOTA ASSOCIATIVA:

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

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

**Assistenza e tutela legale** nelle controversie con le Case Mandanti;  
**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.

**Assistenza tecnica informatica** (anche a domicilio), formazione personalizzata, risoluzione problemi.

**Insinuazione in fallimenti e concordati**

# **LA QUOTA ASSOCIATIVA 2015** **è scaduta, ormai da tempo.**

**E' il momento, per chi non lo avesse fatto, di**  
**provvedere al saldo**

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 2015 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 delle varie 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.

## Sondaggio tra gli agenti di commercio

### Ecco il profilo dell'agente di commercio!



Alla 57° assemblea Nazionale Usarci che si è svolta a Belluno dal 21 al 23 di maggio, il segretario Nazionale Antonello Marzolla, ha relazionato circa il risultato del sondaggio che è stato fatto dall'Usarci nel mese di Aprile. Lo scopo era quello di conoscere l'opinione di tutti gli agenti di commercio in attività, circa cosa soddisfa o non piace dell'attuale gestione dell'ENASARCO, e quali sono i provvedimenti che sarebbero graditi si attuassero e quali prospettive future si immagina per la previdenza della Categoria.

Le risposte giunte serviranno all'Usarci per scrivere un programma elettorale su misura per la Categoria. Tutto questo alla luce di quanto è dettato dal nuovo statuto, che ha cambiato le regole di elezione degli amministratori dell'ENASARCO e saremo noi agenti di commercio, ad eleggere le persone che ci rappresenteranno e ci daranno conto della gestione delle nostre pensioni.

Dai risultati del sondaggio oltre alle indicazioni circa L'ENASARCO, dei quali già si è comunicato, Antonello Marzolla si è soffermato sulle indicazioni emerse circa il profilo dell'agente di commercio in Italia. I dati sono interessanti, considerando che il campione preso in esame è significativo, sono evidenziate alcune peculiarità che forse non erano mai state prese in considerazione.

L'agente di commercio, per il 74,3% dei casi ha un'età compresa tra i 46 e i 65 anni. Al di sotto dei 35 anni è presente solo un risicato 1,8%. Questo dato è fortemente preoccupante. Vuol dire che senza ricambio generazionale, nel giro di 7/8 anni la categoria si ridurrà di 80/90.000 unità. Se le proiezioni continuano nella stessa direzione nel giro di 20/25 anni la categoria sarà estinta. E' da augurarsi che le case mandanti si rendano conto che, tra qualche tempo, non avranno più possibilità di attingere a questa categoria di lavoratori che oggi sono ancora una risorsa importantissima

per lo sviluppo dell'economia, non solo delle aziende rappresentate, ma per l'intero paese.

Altro dato emerso dall'indagine e che conferma quanto sopra indicato, è il numero di anni di attività che l'agente italiano ha svolto nella sua vita lavorativa: il 33% dichiara di fare l'agente di commercio tra i 26 e i 35 anni e un restante 29% dichiara di svolgere l'attività tra i 16 e i 25 anni. Quindi il 62% è in attività da molti anni. Questo, come detto, conferma che l'età dell'agente di commercio è mediamente elevata. Solo l'1,5% degli intervistati dichiara di svolgere l'attività da meno di 5 anni. Un altro dato emerso, è il preoccupante numero di aziende rappresentate. Quasi il 46% degli intervistati dichiara di operare per una sola mandante.

Il monomandato di fatto o monomandato contrattuale ha solo implicazioni negative, sia nei rapporti tra agente e casa mandante che nel sistema previdenziale di cui godrà il monomandatario al raggiungimento dell'età della pensione. E' assodato che il monomandato è un'astuzia tutta italiana, inventata dalle mandanti per ridurre i componenti di costo che le aziende dovrebbero sostenere per un dipendente preposto alla vendita fuori dall'azienda. Di fronte al risparmio della mandante vi sono fattori negativi per l'agente di commercio che opera con questo tipo di contratto. Agli agenti il monomandato implica il dover rispettare direttive operative tipiche del dipendente senza la libertà di decisione tipica dell'imprenditore, libertà già molto complessa per chi monomandatario non è. Il monomandatario avrà, rispetto agli agenti plurimandatari, una forte penalizzazione per quanto riguarda la pensione Enasarco. Il monomandatario, ha inoltre, un maggior rischio di rimanere dall'oggi al domani senza mandato, con maggiori difficoltà a trovarne un altro di pari importanza.

Alla domanda se è iscritto ad un'associazione di categoria, oltre il 52% afferma di non essere iscritto a nessuna

associazione.

Questo

dato ci fa pensare a due cose o gli agenti sono tanto bravi che possono affrontare e risolvere le problematiche contrattuali, fiscali e operative, in autonomia o non si rendono conto che da soli non si arriva a nessun risultato.

Il 3 giugno su Il Fatto Quotidiano online è apparso un articolo dal titolo "Bombe sociali, agenti di commercio: in Parlamento il dramma dei 240 mila"

Con una introduzione che evidenzia come "un esercito di 240 mila agenti" sostenga costi per oltre 15.000 euro all'anno contro un reddito lordo dichiarato da 30.000 agenti di 25.000 euro, mentre altri 10.000 si fermano al di sotto dei 18.000. L'articolo contiene l'affermazione "Strozzati da contratti di esclusiva con una singola azienda per aggirare le norme sul lavoro dipendente, regole da cambiare. Il governo non esclude un intervento con una legge ad hoc.

Finalmente questa bruttura dei contratti da monomandatario, che noi combattiamo da anni, pare approderà in parlamento e speriamo che vengano aboliti definitivamente.

Io imputo ai contratti da monomandatario la maggior parte delle responsabilità di questa mancanza di interesse alla professione di agente di commercio. Il dato che solo l'1,8% degli agenti è al di sotto dei 35 anni dovrebbe preoccupare e non poco le mandanti, che però dimostrano indifferenza con la convinzione che qualche "merlo" lo si può sempre trovare. Non sottovalutiamo i dati esaminati, cerchiamo un dialogo con le organizzazioni delle mandanti, trasmettiamo le nostre preoccupazioni e cerchiamo soluzioni comuni che possano sostenere la categoria, nell'interesse della categoria stessa e delle mandanti.

**Davide Caropreso**  
**Presidente Usarci-Sparci**  
**presidenza@usarciliguria.it**

## 57<sup>a</sup> Assemblea Nazionale Usarci

Si è svolta a Belluno la 57<sup>a</sup> assemblea Usarci dal 22 al 24 maggio

Presso il Park Hotel Villa Carpenada a Belluno dal 22 ed il 24 maggio si è svolta l'annuale assemblea Nazionale Usarci. Erano presenti delegazioni Usarci provenienti da gran parte del territorio nazionale.

L'Assemblea si è aperta con la relazione del Presidente Nazionale **Umberto Mirizzi**. Relazione che ha trovato il consenso ed il favore unanime di tutti i presenti.



Numerosi sono stati gli spunti di riflessione portati alla platea nel corso della relazione; dalle politiche di austerità europee, all'alta pressione fiscale e l'atteggiamento non certo accondiscendente del fisco italiano nei confronti degli agenti e rappresentanti; le difficoltà per i giovani agenti di commercio che, ancor prima di iniziare ad incassare un euro di provvigioni, devono sobbarcarsi un carico fiscale irragionevole; alla riduzione del capitale produttivo e l'aumento della disoccupazione, due elementi che evidenziano la situazione non facile nella quale versa la classe intermedia italiana della quale l'agente di commercio fa parte. Il Presidente Mirizzi ha voluto ricordare gli sforzi che l'Usarci sta facendo affinché l'agente di commercio non sia più considerato come un imprenditore di serie "B", e quindi la battaglia per la **deducibilità al 100% senza alcun limite o percentuale della propria autovettura**

e l'abolizione del monomandato, figura contrattuale che incentiva un mercato del lavoro precario composto in maggioranza da veri e propri dipendenti mal pagati e senza alcuna tutela. Gli sforzi dell'Usarci sono stati destinati anche all'attività di formazione dei propri quadri dirigenziali sindacali, al fine di offrire un servizio di consulenza contrattuale, legale e previdenziale a tutti gli agenti, ancor più qualificato.

Il Presidente Mirizzi ha ricordato la recente sottoscrizione dell'**Accordo Economico Collettivo del settore industriale** che da dieci anni non si riusciva a

concludere. Una lunga trattativa portata avanti con caparbietà e perseveranza da parte dell'Usarci che ora proietterà i propri sforzi verso le trattative, appena avviate, per il rinnovo dell'**Accordo Economico del Commercio**.

Il Presidente ha parlato anche dell'ambiziosa iniziativa che ha coinvolto l'Usarci relativamente alla **Cooperativa d'acquisto e noleggio auto Feneci**: centralizzare gli acquisti di tutte le autovetture degli agenti di commercio tramite una Cooperativa che consenta scontistiche per ottenere il miglior trattamento possibile sul mercato dell'automobile

Non ultimo il discorso di come sia preciso compito dell'Usarci quello di conoscere a fondo le aspettative ed i bisogni della Categoria che rappresenta. La necessità di avere cognizione delle opinioni degli agenti su tutti gli aspetti dell'attività lavorativa è di vitale importanza per elaborare degli

sforzi diretti alla risoluzione di quei problemi. Un agenda dei lavori che rappresenta e tenga ben presente le richieste che la Categoria fa all'Usarci.

In ultimo il Presidente ha ricordato come la missione principale della **Fondazione Enasarco** sia quella di distribuire le pensioni e come il CdA Enasarco abbia svolto un importante lavoro di riordino della Fondazione, dotandosi di un ufficio di valutazione degli investimenti, di un ufficio di valutazione delle controparti contrattuali, ed abbia riformato profondamente lo Statuto, prevedendo l'elezione diretta della propria Governance da parte della Categoria.

Sul tema sono intervenuti anche il Direttore Generale dell'Enasarco Dott. **Carlo Bravi** ed il Dirigente del Servizio Vigilanza e Coordinamento Uffici Periferici Dott. **Fabio Rufini**.

Alla presenza delle autorità della provincia di **Belluno** e della **Regione Veneto** e dopo il saluto del Vice sindaco, si è conclusa la parte pubblica della 57<sup>a</sup> Assemblea, che ha poi proseguito i lavori nella sezione privata dedicata ai soli delegati Usarci, nella quale sono state approfondite tematiche di rilievo per il futuro della Categoria come: le elezioni Enasarco, la tutela dell'agente monomandatario, la competitività e vendita online.

Un ringraziamento sentito e doveroso è stato fatto da parte di tutti gli intervenuti al meraviglioso staff dell'Usarci di Belluno, per l'ottima organizzazione, per la cordiale ospitalità che ha accompagnato tutte le giornate del Convegno.

D. C.



## La minaccia di disdetta a un mandato di agenzia



### Rispondere alla mandante che minaccia disdetta a un mandato

Con sempre maggior frequenza aziende mandanti, incapaci di valutare le situazioni, riversano sulle spalle degli agenti di commercio responsabilità che nella maggior parte dei casi sono da ricercare nelle loro incompetenze. Ma l'alibi dell'agente di commercio che non è "più capace", anche se per molti anni è andato bene o benissimo, è un grosso schermo di difesa. Quindi disdette facili. Vince la convinzione, in alcuni casi in mala fede, che sostituendo i componenti della forza di vendita i problemi si risolvano.

Ero presente al racconto di un collega al nostro responsabile dell'ufficio Vertenze, su come una piccola azienda, che lui rappresenta, sia riuscita a cambiare le carte in tavola relativamente alla zona di competenza e alle provvigioni, a fronte di problematiche tecniche che hanno fatto fuggire la maggior parte della clientela. Pensando di poter, unilateralmente, decidere sulla pelle e sul portafoglio dell'agente, ha adottato tutte le nefandezze possibili. In questo caso la mandante ha fatto male i propri conti perché, fortunatamente per l'agente, avere o non avere in borsa questa mandante, è irrilevante. La mandante in questione ha minacciato la disdetta del mandato se l'agenzia non avesse riacquisito i clienti passati alla concorrenza. Ho suggerito al nostro associato di reagire e di rispondere per le rime a questi ricatti: "o accetti quel che diciamo noi o sei fuori".

Si può anche dire che non serve a nulla polemizzare con la mandante che minaccia o disdetta un mandato. Si può anche dire, però, che tacere senza neppure la magra soddisfazione di dire quel che si pensa è frustrante. Quando una mandante disdetta o minaccia di disdettare un mandato e ha tutte le carte **non** in regola è sacrosanto rispondere per le rime e motivando la insoddisfazione e la rabbia che l'agente ha accumulato. Mi si ripeterà

che non serve a nulla, io credo che se tutti gli agenti disdettati o minacciati, rispondessero per le rime alle mandanti, argomentando seriamente e professionalmente il pensiero sull'azienda e sulla dirigenza, ...forse qualche mandante potrebbe farsi dei piccoli esami di coscienza aziendali. L'agente che relazionava il nostro Ufficio Vertenze ha tutte le ragioni per evidenziare la riduzione del fatturato e il non raggiungimento degli obiettivi, conseguente a gravi colpe della mandante che ha fornito prodotti con grosse difettosità. L'incapacità di leggere il mercato con la perdita di clienti perché, da quel che ho capito, i prodotti oltre a presentare grosse difettosità non erano in linea con le richieste del mercato. L'azienda per fronteggiare la situazione ha pensato bene di stracciare i prezzi e ha caricato sulle spalle dell'agenzia questo grosso aggravio.

Una riduzione drastica delle provvigioni del 75% dicasi settantacinque per cento. Con gli impianti obsoleti non era più in grado di fornire al mercato prodotti affidabili e quindi per non chiudere, ha dovuto fare grossi investimenti in nuovi impianti produttivi. Questo viene chiaramente ammesso dall'azienda stessa. La pochezza della dirigenza si evidenzia quando, nella lettera inviata al nostro associato, viene affermato che con gli investimenti si risolvono tutti i problemi. E i clienti si sono dimenticati delle problematiche causate dalle difettosità dei prodotti?. Di fronte a questi atteggiamenti è evidente che la direzione commerciale non è all'altezza. Quindi è sacrosanto comunicare all'azienda che a fronte di sforzi da parte dell'agenzia non si è riusciti a "risalire la china". Anche se nell'ultimo anno c'è stato un piccolo incrementato sia nel numero di clienti attivi, che dell'ordinato; questo però, non ha permesso il recupero sulla perdita di fatturato dipeso da colpe aziendali relative alle

note e innumerevoli problematiche tecniche che si sono verificate facendo perdere clienti che erano stati acquisiti faticosamente dall'agenzia. Ad aggravare la situazione molti clienti si sono persi anche per le politiche commerciali dell'azienda non in linea con quanto accadeva sul mercato; l'azienda non era neppure in grado di fornire i depliant e la documentazione che veniva richiesta. Per fronteggiare, in qualche modo la situazione, l'azienda, unilateralmente ha ridotto i prezzi di vendita riducendo anche le provvigioni da un 8% medio al 2%, riducendo di oltre il 75% sui ricavi dell'agenzia. Forse l'agenzia a quel punto avrebbe dovuto lasciare per colpa imputabile alla mandante

Questo però bisogna dirlo a questa sciagurata mandante che l'agenzia ha sbagliato nel credere in un'azienda che ha dimostrato di considerare poco importante la propria rete di vendita, penalizzandola così fortemente.

L'agenzia ha sbagliato ad investire tempo e denaro, prodotto da altre mandanti, per contrastare una situazione che per responsabilità aziendale, si presentava difficilissima.

Dopo aver sofferto un periodo molto arduo, l'azienda, pensa che gli investimenti fatti debbano dare positivi e immediati riscontri, credendo che i clienti si siano dimenticati di tutte le problematiche che hanno causato loro e che non sono state adeguatamente affrontate e contrastate. Viene affermato dall'azienda che l'agenzia ha le responsabilità di non aver riacquisito i clienti passati alla concorrenza.

Ognuno può pensare ciò che vuole, ma come professionisti, non si può accettare di venire **cacciati** da persone che hanno ampiamente dimostrato di non essere all'altezza, quindi è lecito far presente tutto quanto sopra imputando le colpe alla sola mandante!

D. C.

## Maurizio al servizio degli iscritti

### Quanto sono importanti i servizi Segreteria e Vertenze

**M**aurizio Garbero, per tutti solo Maurizio. Chi arriva negli uffici di Usarci-Sparci è ricevuto da Maurizio. Il primo incontro è sempre con lui. E' lui che vive a diretto contatto con gli agenti di commercio, è lui che conosce le esigenze e le diatribe che gli agenti di commercio affrontano. Maurizio ricopre l'incarico di responsabile della Segreteria, della nostra Associazione da nove anni. Cinque anni fa gli è stato affidato anche l'incarico di presiedere l'Ufficio Vertenze. La sua esperienza sindacale è ben più lunga, perché come agente di commercio ha ricoperto un po' tutte le cariche istituzionali all'interno dell'Usarci-Sparci. E' stato segretario, per un lungo periodo, ha anche ricoperto, per un breve lasso di tempo, la carica di vice presidente. Quando ha deciso di interrompere la sua attività di agente di commercio è stato assunto dalla nostra Associazione, come dipendente. Quindi esperienza di lungo corso. Chi lo conosce poco, forse lo giudica spigoloso e puntiglioso, un po' burbero. Chi lo conosce meglio, di lui apprezza la sua competenza e la sua capacità di trasmettere informazioni con semplicità e completezza e la sua umanità. Ne è conferma il fatto che poco tempo fa un agente di commercio, non associato, dopo aver avuto informazioni telefoniche, si è presentato in ufficio ed ha provveduto ad iscriversi commentando: *"Lei è stato, oltre che il più gentile, il più competente e mi ha dato le informazioni di cui avevo bisogno: Per questo oggi sono qui per iscrivermi all'Associazione che meglio ha risposto alle mie domande"*. Chi ha contatti abituali con L'Usarci-Sparci prende in automatico Maurizio come referente. Qualsiasi cosa gli agenti abbiano bisogno, Maurizio ha la risposta giusta. La quotidiana vicinanza con l'Ufficio Legale gli ha permesso di imparare

non solo tutto ciò che un Ufficio Vertenze deve affrontare, ma è anche stato capace di "rubare" all'Ufficio Legale molte competenze che sono proprie dei legali. L'obiettivo dell'Associazione è tutelare gli associati e Maurizio è entrato nella parte con tutto se stesso.

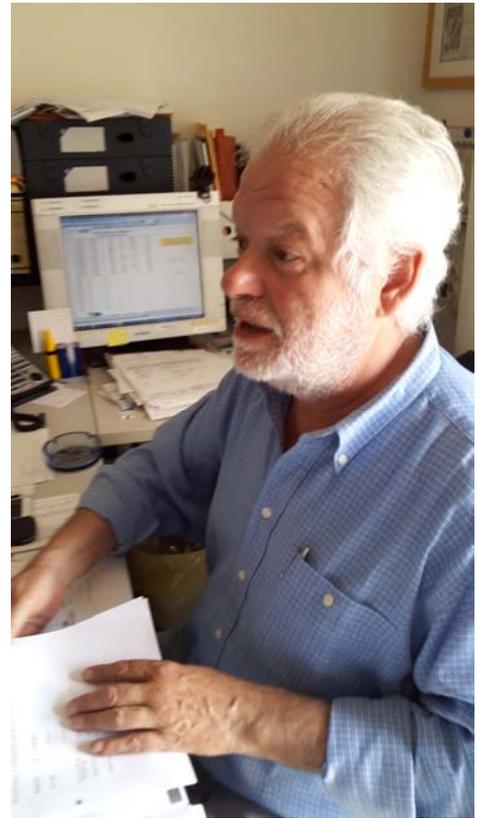
Mi è sembrato giusto, dopo tutti questi anni di collaborazione, fare questa "presentazione" per evidenziare che la Segreteria è centrale a tutte le attività dell'Associazione e ad essa fanno riferimento tutti gli altri settori. La Segreteria ha una molteplicità di incarichi, che deve portare a compimento. Tutte queste incombenze sono sulle spalle di Maurizio che le affronta sempre con cognizione di causa.

Le pratiche sindacali, legali, previdenziali, e in genere tutte le pratiche di consulenza che il Sindacato offre, transitano dalla sua scrivania e per il loro proseguimento devono avere il consenso di Maurizio, che provvederà, se non è in grado di espletarle personalmente, a smistarle ai consulenti o agli uffici preposti.

Sempre Maurizio si occupa di tutti gli incassi che derivano sia dalle quote, che dai diritti relativi ai servizi offerti. E' evidente che queste incombenze prevedono la contabilizzazione, e di questo se ne occupa sempre lui, con la super visione del tesoriere.

All'atto dell'iscrizione il nuovo associato conoscerà Maurizio e a lui farà sempre riferimento.

Il settore che senza dubbio impegna maggiormente il nostro Maurizio è il settore vertenze. Un servizio di importanza strategica, per l'Associazione, e deve assicurare alta professionalità. Gli associati che usufruiscono del servizio sono, probabilmente, in condizioni di disagio per diatribe con mandanti e quindi in situazioni di debolezza. Maurizio ce la mette tutta affinché vi sia soddisfazione da



parte degli associati per l'umanità e l'impegno espresso.

Fornire consulenza sui mandati di agenzia e sulle problematiche di interpretazione degli stessi, e sui comportamenti da adottare in caso di conflitto con la casa mandante è l'impegno quotidiano. Effettuare calcoli per quantificare le varie indennità di fine rapporto è un altro impegno che Maurizio porta avanti con grande competenza.

Dopo questi anni di silenzioso lavoro, ho pensato fosse doveroso portare a conoscenza di tutti di quanto il nostro ufficio e la nostra attività, sempre e solo volta a tutelare gli interessi della categoria, debba alla importante collaborazione di Maurizio.

Probabilmente apprezzerrebbe di più un aumento di stipendio, che non ci possiamo permettere, che un plauso per il suo lavoro, ma io desidero, anche a nome di tutti i colleghi, esprimere un grosso "grazie Maurizio" per quello che hai fatto e per quel che stai facendo per tutti noi agenti di commercio.

**Davide Caropreso**  
Presidente Usarci-Sparci

## Sportello



### aperto tutti i giovedì

Per essere sempre più vicini degli agenti di commercio che chiedono interventi sulla loro posizione contributiva Enasarco, è stato istituito nei nostri uffici di piazza Brignole, 3/7 – Genova, lo “**Sportello Enasarco**” in funzione il **giovedì** dalle ore 9,00 alle ore 12,00.

Un esperto sarà a disposizione per espletare tutte le pratiche relative alle varie problematiche che si possono incontrare con il nostro Ente previdenziale.

Gli incontri si svolgeranno **solo ed esclusivamente** per appuntamento chiamando la segreteria Usarci-Sparci al 010 595 48 38.

---

## Sportello



E' stato sottoscritto uno stretto accordo di collaborazione con un patronato che assicura alla nostra associazione servizi di eccellenza per tutto ciò che compete all'INPS.

Tutti i mercoledì pomeriggio, presso la ns. sede, su appuntamento, sarà presente un consulente che potrà affrontare tutte le problematiche relative a:

**Tutti i tipi di pensione: Invalidità, Vecchiaia, Anzianità, Superstiti.**

**Rilascio immediato del modello CUD (non più fornito dall'INPS)**

**Verifica importo della pensione in pagamento e conseguente domanda di ricostituzione e supplemento**

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

**Invalidità Civile, Handicap e Indennità d'accompagnamento**

**Consulenza su Modelli ISEE e RED**

**Tutti i servizi erogati sono gratuiti**

Maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838



il sito [www.usarciliguria.it](http://www.usarciliguria.it)

è in perfetta efficienza ed è costantemente aggiornato.

Lo scopo era quello di creare uno strumento di lavoro, di informazione e consultazione per gli agenti di commercio.

Crediamo di esserci riusciti.

Inserite l'indirizzo del sito nei preferiti e consultatelo abitualmente sarete aggiornati ed informati su quanto interessa la categoria.

# 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.

E' consigliato prendere **immediato** contatto con la segreteria al 010 5954838 per maggiori informazioni.

## Nuovi indirizzi e-mail

La nostra Associazione ha cambiato gli indirizzi e-mail. Qui di seguito sono elencati i nuovi indirizzi a cui potete inviare le Vostre istanze:

[segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it) - [segretario@usarciliguria.it](mailto:segretario@usarciliguria.it) -

[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it) - [vicepresidente@usarciliguria.it](mailto:vicepresidente@usarciliguria.it)

[redazione.sparcinotizie@usarciliguria.it](mailto:redazione.sparcinotizie@usarciliguria.it) - [avvocato@usarciliguria.it](mailto:avvocato@usarciliguria.it)

[caaf.genova@usarciliguria.it](mailto:caaf.genova@usarciliguria.it)

Chi è interessato è pregato di prendere buona nota di quanto sopra e di utilizzare, d'ora in poi, gli indirizzi indicati.

## Vita da agente

Questa nuova “storia” ci porta nel mondo del “bagno”

Negli ultimi numeri di Sparci Notizie sono state pubblicate le storie di 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 nuova “storia” ho voluto raccontare di un mio collega-amico e concorrente, in pensione Enasarco da quasi 20 anni, ma sempre con il cuore verso quello che lui definisce “il più bel mestiere del mondo”. Ho voluto incontrare Italo Corti, mitico agente di commercio nel settore della distribuzione di materiali idro-sanitari. Mitico perché è stato per molti anni l’indiscusso “numero uno del settore”. Italo fu antesignano del servizio alla clientela. Quando l’agente di commercio o il venditore in genere era soprattutto un raccogliitore di ordini, Italo forniva un servizio post-vendita impeccabile. Nella memoria che mi ha consegnato Italo Corti scrive: **“La VENDITA è un’esperienza di vita e di lavoro eccezionale sotto tutti gli aspetti, umani e professionali, in cui la crescita è continua e costante. Non posso sicuramente dare consigli a nessuno, ma di una cosa sono certo: è un’attività che va sempre affrontata con una forte quota di entusiasmo e con la certezza e la volontà di poter sempre migliorare. Il mio piccolo segreto con i clienti, con alcuni ancora oggi mi rapporto piacevolmente, è sempre stato solo: lavorare per dare un SERVIZIO, cioè creare la convinzione della necessità e dei vantaggi della mia presenza come intermediario”** Quanto afferma è stato ampiamente dimostrato da tutta la clientela che al momento delle sue dimissioni, per raggiunti limiti di età (a quell’epoca 60 anni), ma anche e soprat-

tutto per qualche motivo di incompatibilità con la direzione, fece una riunione firmando un esposto in cui chiedeva all’Amministratore Delegato dell’azienda, di trovare una soluzione per non perdere la collaborazione di un agente così importante per i clienti. Corti restò in azienda sino al 2002 come consulente alle vendite per il settore Centro-Sud.

Italo Corti impersona la figura dell’agente che ho sempre mitizzato. L’agente che ha iniziato a lavorare in aziende, prima come dipendente interno, poi come funzionario commerciale e per diventare poi agente di commercio. L’esperienza che si acquisisce lavorando in azienda è fondamentale per poter gestire la propria agenzia con professionalità e competenza. Ma è anche il percorso di studi che si è affrontato che aiuta e non poco nella “professione” di agente di commercio. Italo Corti si diploma ragioniere nel 1954, non può proseguire gli studi come avrebbe voluto per motivi economici e quindi è costretto a cercare un impiego, che trova immediatamente in un’azienda del gruppo IRI, dove rimane quasi 12 anni. Questa esperienza lavorativa ha avuto, nella vita di Italo una valenza altamente formativa che gli ha permesso di comprendere le variabili economiche ed umane del mondo del lavoro. Il lavorare in proprio era però un “tarlo” ed alla prima occasione Italo passò da dipendente ad agente di commercio. Nel 1972 fece il salto di qualità, ottenendo il mandato della più importante azienda del settore idro-sanitario, favorito dal fatto che il nuovo direttore commerciale proveniva dall’ultima azienda rappresentata ed aveva avuto modo di apprez-



Italo Corti

zare il suo metodo di lavoro che si può riassumere in: **“seminare bene e lavorare con il concetto di SERVIZIO alla clientela”**. Questo concetto, afferma Italo, paga.

20 anni dopo il diploma, Italo si iscrisse all’università, cosa che avrebbe voluto fare a 18 anni ma che le circostanze della vita gli impedirono. **“Non c’è traguardo impossibile da raggiungere se lo si avvicina con grande volontà”**. Infatti si laureò nei tempi previsti e con il massimo dei voti, continuando a lavorare come agente di commercio. Mi auguro che i giovani che iniziano questo “più bel mestiere del mondo”, comprendano che è essenziale avere una volontà di ferro, la capacità di affrontare con determinazione le situazioni ed avere la modestia di formarsi acquisendo competenze che ormai sono indispensabili per ottenere quei risultati che Italo Corti ha ottenuto nella sua vita lavorativa. Grazie Italo per l’intervista, spero che il tuo insegnamento venga seguito da tanti agenti di commercio che oggi operano in un mercato senz’altro più difficile e che richiede quella professionalità che tu già avevi dimostrato tanti anni fa.

**Davide Caropreso**

## Pillole su A.E.C. del settore commercio

### E' ravvisata l'esigenza di aggiornare gli AEC Settore Commercio

Sono ormai moltissimi gli agenti che operano nel settore "commercio" ed i cui contratti di agenzia richiamano, appunto, l'AEC sottoscritto nel febbraio 2009 da una parte dalle associazioni di categoria degli Agenti (Usarci in testa) e, dall'altra, dalle associazioni che rappresentano le Aziende del settore commercio, Confcooperative e Confcommercio tra le altre. Una prima importante novità, rispetto ai precedenti accordi, riguarda il contratto a tempo determinato (nuovo art. 1 bis) che è stato finalmente equiparato al contratto a tempo indeterminato e ciò con particolare riferimento al diritto in capo all'agente a percepire le indennità di fine rapporto. Riguardo al contratto a termine, è stato, altresì, statuito che, in caso di mancata proroga o mancato rinnovo del mandato (da comunicarsi con forma scritta), lo stesso è da intendersi tacitamente rinnovato.

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

Il famigerato e tanto (giustamente) criticato articolo 2 - ovvero l'articolo che conferisce alle mandanti la facoltà di variare (e troppo spesso "limare") la zona dell'agente - non è stato sostanzialmente modificato, anche in questo caso rispetto ai precedenti AEC, se si esclude la previsione del diritto al percepimento di un'indennità sostitutiva nel caso in cui non vengano rispettati i termini del preavviso da parte della preponente.

E' stato, inoltre, chiarito che, ai fini probatori, *"il requisito della forma scritta del contratto di agenzia si intende assolto anche se il consenso delle parti sugli elementi essenziali del contratto individuale non è manifestato in un unico scritto contenente le firme di entrambi i contraenti, ma può evincersi da documenti provenienti da uno solo di essi"*.

Particolarmente importante (specie per chi opera nel settore dell'abbigliamento) è la introduzione nell'ambito dell'articolo 3 la previsione di un generale divieto in capo alle mandanti di addebitare il campionario, se non per alcuni casi e-

spressamente predeterminati (ovvero la mancata restituzione e/o il danneggiamento dello stesso).

Di assoluta novità rispetto alla previsione legislativa, risulta essere, poi, la previsione di un obbligo in capo all'agente di relazionare la mandante in merito alle trattative in corso con i clienti (ma non ancora concluse) all'atto di cessazione del rapporto e ciò anche al fine di poter individuare quegli affari che diano diritto all'agente di incassare la relativa provvigione in quanto conseguenza del suo intervento e sempre che i predetti affari siano conclusi nell'arco temporale dei sei mesi successivi allo scioglimento del rapporto.

Quanto all'indennità per il patto di non concorrenza post contrattuale, e' stato precisato che detta indennità deve essere corrisposta inderogabilmente in un'unica soluzione all'atto di scioglimento del contratto. Il patto, inoltre, non potrà essere sottoscritto in vigenza di mandato ma solo ed esclusivamente all'atto di stipula dello stesso, così come non possono essere modificate unilateralmente le condizioni inizialmente previste.

Utile ricordare, inoltre, la puntualizzazione introdotta con l'articolo 10 secondo cui anche in caso di risoluzione del rapporto operata dall'agente, lo stesso avrà l'onere di darne comunicazione scritta alla mandante (detta ovvia previsione non era inspiegabilmente presente nella precedente formulazione dei vecchi A.E.C.).

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

In primo luogo appare importante evidenziare che è stata limitata la possibilità da parte delle mandanti di trattenere il F.I.R.R. in caso di inadempienze dell'agente. La possibilità (che prima era prevista anche per il caso di concorrenza sleale o violazione dell'esclusiva) riguarda solo ed esclusivamente il caso di ritenzione indebita di somme della mandante da parte dell'agente.

Altra norma di rilievo introdotta dagli nuovi AEC, attiene al riconoscimento



dell'indennità suppletiva di clientela anche nel caso di dimissioni dell'agente comunicate a seguito del conseguimento al diritto di percepire la pensione di vecchiaia INPS.

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

Appare, pertanto, palese che il predetto criterio non sia vantaggioso (per non dire equo) e non possa, in ogni caso, concretizzarsi in un risultato economico pari a quello astrattamente raggiungibile con l'applicazione dell'art. 1751 del codice civile (la c.d. indennità europea).

Si precisa, infatti, che l'art. 12 comma III dei nuovi A.E.C. ripropone la previsione secondo cui l'indennità meritocratica deve essere comunque pari alla differenza tra il valore che emergerà dalla suddetta media di incremento e quanto spettante all'agente a titolo di F.I.R.R. e indennità suppletiva di clientela.

E' agevole immaginare, dunque, che il risultato concreto sarà il più delle volte poco più che irrisorio.

E' ravvisata l'esigenza di aggiornare gli AEC Settore Commercio facendo in modo che vengano "recepte" dai prossimi accordi collettivi alcune novità che sono state recentemente previste dagli "omologhi" A.E.C. del settore Industria.

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

# I Nuovi Accordi Economici Collettivi dell'industria

## Le principali novità (parte seconda)

Con il presente articolo vado a completare la rassegna delle principali novità introdotte con i nuovi AEC settore industria.

Il nuovo accordo economico collettivo prevede, all'articolo 5, che se le parti non hanno pattuito un termine per l'accettazione o il rifiuto da parte della mandante delle proposte d'ordine che sono trasmesse dall'agente, il termine deve intendersi di massimo trenta giorni, entro cui la proponente deve comunicare il proprio rifiuto.

In assenza di tale espresso rifiuto, le proposte d'ordine si intendono accettate con il conseguente diritto dell'agente a percepire la provvigione.

Nell'accordo economico collettivo precedente, nonché nell'attuale accordo economico del commercio il termine, invece, era di sessanta giorni.

Deve intendersi, ovviamente, che il termine di trenta giorni indicati nel nuovo accordo economico, sia un termine massimo, per cui è possibile per le parti stabilire un termine migliorativo, ma non deteriore per l'agente, nel qual caso la clausola dovrebbe intendersi nulla.

Una ulteriore miglioria è quella prevista dagli articoli 6 e 7.

Viene infatti esteso da quattro a sei mesi, fatto salvo un termine diverso stabilito tra le parti che dovrà comunque essere migliorativo per l'agente, il periodo per il quale sono riconosciute all'agente le provvigioni per gli affari conclusi, andati a buon fine, successivamente al termine del mandato, ma in relazione all'attività e trattative svolte dall'agente entro la data di risoluzione del contratto.

Inoltre il nuovo AEC, così come l'accordo del commercio del 2009, prevede il riconoscimento, in caso di ritardato pagamento delle somme provvigionali, degli interessi moratori, ossia degli interessi previsti dal decreto legislativo n. 231 del 2002, che sono nettamente superiori agli interessi legali, perché sono interessi che riguardano specificamente le transazioni commerciali.

Ulteriore novità è quella che riguarda l'indennità sostitutiva del preavviso, in quanto l'AEC dello scorso luglio 2014 prevede che l'indennità sia pari a tanti dodicesimi delle provvigioni nonché degli altri corrispettivi maturati nell'anno civile antecedente la fine del mandato. Quindi, a differenza di prima, viene chiarito espressamente che il calcolo dell'indennità deve essere eseguito tenendo conto di tutte le somme maturate, non più soltanto di quelle liquidate in costanza del rapporto di agenzia, dunque compresi anche gli altri corrispettivi maturati anche se solo a titolo di rimborso o concorso spese, o per premi o per compensi ulteriori, pensiamo ad esempio a quelli previsti per il coordinamento degli agenti o per l'incasso di denaro.

Per quanto riguarda l'indennità di fine rapporto, l'Aec dell'industria ricalca quello del commercio del 2009, prevedendo sostanzialmente che, in caso di scioglimento del contratto per volontà della mandante o per giusta causa da parte dell'agente, l'indennità sia composta da tre elementi, due dei quali sono identici all'accordo economico precedente, ossia l'indennità suppletiva di clientela, riconosciuta anche in assenza di un incremento della clientela e del fatturato, e l'indennità di risoluzione del rapporto ossia il cosiddetto FIRR, che viene accantonata dalla proponente presso l'Enasarco e che viene riconosciuta anche in assenza di incremento di clientela e fatturato.

La maggiore novità riguarda invece l'indennità meritocratica, che viene riconosciuta solamente qualora l'agente abbia portato un sensibile incremento della clientela e del giro d'affari, in modo da procurare alla mandante, anche dopo la risoluzione del contratto, sostanziali vantaggi.

L'articolo 11 prevede un complesso criterio di calcolo per l'importo dell'indennità meritocratica, che varia in base al fatto che l'agente sia monomandatario o plurimandatario e che il contratto abbia avuto durata inferiore o uguale a



cinque anni o tra i cinque e i 10 anni oppure superiore a dieci anni.

Rimane il fatto che questo tipo di indennità ha comunque mediamente un valore di poco superiore rispetto alla meritocratica prevista nel precedente accordo economico collettivo.

Questo tipo di indennità, a differenza di quella di clientela e del FIRR, continua a mantenere in capo all'agente un onere probatorio che è equiparabile a quello previsto dall'articolo 1751 c.c., tutt'altro che semplice.

Conclusivamente a questa breve rassegna delle novità introdotte con i nuovi AEC Industria, voglio fare notare che spesso nei mandati di agenzia non viene fatto espresso riferimento agli accordi economici collettivi ma solo alla legge.

Per giurisprudenza ormai costante, anche del Tribunale di Genova, si possono comunque individuare dei cosiddetti "comportamenti concludenti" tali per cui si deve ritenere che, anche se gli AEC non vengono richiamati dal mandato, essi siano comunque applicabili.

In particolare, qualora la mandante versi periodicamente il FIRR all'Enasarco, ciò implica un'implicita adesione delle parti agli accordi economici collettivi, cosicché dovranno applicarsi tutti gli istituti previsti dagli stessi, in particolare quelli a favore dell'agente di commercio.

**Avv. Federico Repetti**

## L'art. 1751 del Codice Civile

### Indennità denominata anche "indennità europea" (parte seconda)

La prima parte di questo articolo è stata pubblicata sullo "Sparci Notizie" 3° bimestre 2015 e si concludeva con le considerazioni relative alla dimostrazione da parte dell'agente dell'apporto di nuovi clienti e/o l'aumento del fatturato da parte dei clienti "ereditati" nella propria zona di competenza. e l'orientamento giurisprudenziale verso questo requisito necessario per il riconoscimento della indennità europea, vale a dire la permanenza di "sostanziali vantaggi" in capo alla ex mandante successivamente alla revoca del mandato di agenzia.

Secondo alcuni giudici di merito, i "sostanziali vantaggi" devono coincidere con le vendite effettive concluse negli anni successivi dalla preponente, con la conseguenza che, laddove solo alcuni dei clienti in precedenza procurati dall'agente uscente continuino ad intrattenere rapporti commerciali con la mandante, il riconoscimento dell'indennità in parola sarebbe discutibile.

Trattasi di un orientamento non condivisibile atteso che se i benefici di cui all'art. 1751 c.c. coincidessero con il mantenimento di rapporti commerciali da parte della preponente nel periodo successivo alla chiusura del rapporto, la corresponsione dell'indennità potrebbe "dipendere" esclusivamente o dalla volontà della parte più forte del rapporto contrattuale (la preponente) che, arbitrariamente, potrebbe decidere per un limitato periodo temporale di non concludere più affari con i clienti procurati dall'agente uscente oppure dalle capacità del nuovo agente che ha sostituito quello uscente ( che si troverebbe pertanto nell'assurda condizione di dover sperare che il nuovo agente sia più bravo di lui!!!).

La norma prevede la corresponsione dell'indennità al momento della cessazione del rapporto finalizzata ad indennizzare l'agente per la perdita delle provvigioni in conseguenza del recesso (cfr. Relazione Comm. Europea del 23.07.1996).

Pertanto se ne deduce che se il Legisla-

tore avesse voluto subordinare l'indennizzo al risultato conseguito dalla mandante nel periodo successivo alla risoluzione del rapporto di agenzia, avrebbe stabilito un tempo diverso per la liquidazione dello stesso.

In altre parole, ciò che si vuole tutelare con l'indennizzo è il danno patito dall'agente in conseguenza del recesso.

I "sostanziali vantaggi" vanno, conseguentemente, valutati al momento della cessazione, in termini di potenzialità della clientela lasciata e in relazione a quanto costruito – e, conseguentemente, poi perso – dall'agente.

Si deve quindi considerare se dalla complessiva gestione della clientela (sia in relazione all'acquisizione di clienti nuovi, sia in relazione allo sviluppo di fatturato procurato dall'agente) la preponente ottiene – anche solo in via potenziale – un vantaggio nel tempo al momento del recesso.

Questa interpretazione appare, del resto, coerente con le regole processuali, consentendo, da una parte di dedurre specifiche circostanze fattuali e, dall'altra, di rispettare l'orientamento giurisprudenziale che in tema di onere della prova va accentuando il principio della vicinanza della prova, inteso come apprezzamento dell'effettiva possibilità per l'una o per l'altra parte di offrirla (Cass. Sez. Un. n. 13533 del 3-0.10.2001; Cass. n. 23918 del 0-9.11.2006).

Sul punto, la recente giurisprudenza di merito ha condiviso la suddetta interpretazione, affermando che la permanenza dei "sostanziali vantaggi" ricevuti dal preponente, dopo la cessazione del mandato, dall'opera dell'agente, va considerata "in termini di potenzialità della clientela lasciata" da quest'ultimo, visto che la relativa verifica, dovendo per legge essere effettuata al momento della cessazione del contratto, non può che avvenire in termini di previsione, avuto cioè riguardo alla clientela reperita dall'agente e da lui "lasciata" al preponente al termine del rapporto, non potendosi ovviamente



verificare, alla medesima data, l'effettiva conclusione e il buon fine di successivi contratti eventualmente stipulati, anche a distanza di anni, dalla preponente con i clienti precedentemente reperiti dall'agente.

Diversamente, il diritto alla corresponsione dell'indennità in questione non sarebbe mai concretamente valutabile e, quindi, riconoscibile al momento della cessazione del rapporto di agenzia, dipendendo oltretutto anche dalla verifica di circostanze non direttamente riconducibili all'operato dell'agente o da lui non concretamente controllabili (cfr. Trib. Milano, sez. lav., del 12/02/2013; Trib. Mantova 24/05/2011, n. 102; Trib. Pistoia 24.07.2008 n. 30-1).

Da quanto fino ad ora esposto è *ictu oculi* la difficoltà di questa tipologia di cause aventi per oggetto la richiesta di indennità ex art. 1751 cc, proprio per la complessa e laboriosa attività istruttoria che richiede.

Difficoltà che viene quanto meno ridotta nel caso in cui l'agente abbia reperito nel corso del rapporto la documentazione necessaria al fine di poter assolvere all'onere probatorio richiesto.

Ad esempio i fatturati e l'anagrafica clienti relativi al momento antecedente all'inizio del rapporto sono fondamentali perché consentono di provare più facilmente l'incremento.

Anche le stesse classifiche che spesso le mandanti redigono per premiare gli agenti che procurano i fatturati più alti, sono elementi che, quanto meno, danno un indizio sulle capacità dell'agente e sui vantaggi che la sua attività ha apportato nel corso del rapporto alla preponente.



L'agente può avvalersi di ogni mezzo di prova, anche – e soprattutto - di quella testimoniale, pertanto l'indicazione specifica dei nuovi clienti, dei legali rappresentanti o dei soggetti preposti all'area commerciale informati sui fatti, costituisce ulteriore ed essenziale elemento ai fini sempre dell'assolvimento dell'onere probatorio.

Sono altresì ammissibili l'ordine di esibizione dei libri contabili della mandante ex art. 210 cpc nonché la consulenza tecnica d'ufficio.

Il primo strumento consente la verifica dell'incremento del fatturato (che,

comunque, come abbiamo già detto, non è di per sé sufficiente ai fini del riconoscimento della indennità europea), il secondo può essere utilizzato per calcolare l'incremento degli affari e la permanenza della clientela.

E' bene precisare che la consulenza tecnica d'ufficio non costituisce un mezzo di prova, ma soltanto uno strumento di ausilio del giudice nella valutazione di elementi già acquisiti al processo, non potendo essere disposta per esonerare la parte (agente) dal proprio onere probatorio, né tanto meno, per compiere indagini meramente esplorative volte alla ricerca di

elementi, fatti o circostanze non provate.

Pertanto è fondamentale che l'agente reperisca e conservi determinata documentazione utile ai fini di una eventuale causa per il riconoscimento dell'indennità ex art. 1751 cc in costanza di rapporto, in quanto difficilmente sarà possibile reperirla una volta che lo stesso sia concluso.

**Avv. Lara Steccone**



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!**

## Noleggio a lungo termine: agli agenti conviene più dell'acquisto

Per un agente di commercio e' meglio noleggiare la propria auto



**D**ecidere di noleggiare un'auto a lungo termine può rivelarsi una scelta molto strategica per un **agente di commercio**.

Di seguito proveremo a elencare quali sono i **vantaggi del noleggio auto** rispetto all'acquisto.

Un vantaggio innegabile e molto apprezzato del noleggio a lungo termine è quello dell'**alleggerimento totale dalle procedure burocratiche** tipiche dell'acquisto. Di conseguenza ecco emergere un altro vantaggio, quello relativo agli **sgravi economici**, che vengono cancellati in gran parte, lasciando all'utilizzatore solo il vantaggio di avere a disposizione un'auto da guidare.

Inoltre il noleggio a lungo termine consente di sostituire il mezzo in maniera molto più rapida rispetto a quanto accade quando si decide di acquistarlo.

Nel caso degli agenti di commercio, che hanno necessità di soddisfare le esigenze di trasporto, **abbattendo il più possibile i costi relativi alla gestione del mezzo**, la scelta del noleggio può rivelarsi un investimento molto fruttifero. Il noleggio auto a lungo termine permette di scegliere la propria auto e di poterla sostituire con una nuova alla fine del periodo stabilito.

Il vantaggio principale quando si pensa al noleggio di auto a lungo termine sta nella **flessibilità della gestione**. Questa soluzione risulta quindi congeniale per aziende e liberi professionisti

che possono **scaricare fiscalmente il canone di noleggio**.

Il canone mensile include nella maggior parte dei casi vari costi e servizi come il bollo, l'assicurazione kasko, l'assistenza cambio gomme, il soccorso stradale e molti altri servizi. Il costo dell'assicurazione e le varie altre agevolazioni incluse sono i vantaggi principali del noleggio auto a lungo termine.

Gli agenti di commercio che decideranno di passare dall'acquisto al noleggio a lungo termine, cambiando formula di gestione della propria automobile, **potranno beneficiare del decreto Bersani** che prevede il mantenimento della propria categoria assicurativa per cinque anni.

Con il noleggio a lungo termine anche la **gestione fiscale del veicolo diventa più semplice**. Il principale vantaggio del noleggio a lungo termine rispetto all'acquisto vero e proprio o anche al leasing è proprio l'estrema flessibilità delle soluzioni che le aziende del settore propongono per la propria clientela. Infatti, ad esempio, a differenza del leasing finanziario, il **noleggio a lungo termine consente la deducibilità dei costi anche per contratti inferiori ai 48 mesi** e quindi maggiore libertà nello scegliere la durata più consona alle proprie esigenze. In un'unica fattura mensile sono presenti tutti i costi relativi all'auto, alla sua manutenzione ed alle coperture assicurative. Non ci sarà più il rischio di tralasciare alcuna spesa: **la quota dei servizi è detraibile al 80%**, la quota del puro noleggio

è detraibile all'80%, fino ai 3.615,20 euro all'anno, Iva detraibile al 100%.

Cosa cambia rispetto all'acquisto: – Nessuna preoccupazione di svalutazione del veicolo e di rivendita dell'usato. – Manutenzione, copertura danni, tassa di proprietà, sostituzione e manutenzione del pneumatici e soccorso stradale: tutta la gestione pratica e burocratica a carico della società di noleggio con costi già inclusi nel canone mensile. – Un unico interlocutore dedicato per qualsiasi aspetto ed esigenza. – Non pignorabilità del bene.

Cosa cambia in confronto al leasing: – Nessun maxi-canone finale. – Nessuna spesa di istruttoria né di incasso postali. – Manutenzione, copertura danni, tassa di proprietà, sostituzione e manutenzione degli pneumatici e soccorso stradale: tutta la gestione pratica e burocratica a carico della società di noleggio con costi già inclusi nel canone mensile. – Un unico interlocutore dedicato per qualsiasi aspetto ed esigenza.

**I soci della cooperativa Fenyci possono usufruire di noleggi a prezzi vantaggiosi e, ed hanno a disposizione un simulatore di convenienza per scegliere la migliore formula tra acquisto e noleggio a lungo termine.** Per maggiori informazioni chiamare la segreteria di Usarci-Sparci al 010 595483/8

## Un incontro

### Sacerdote e agente di commercio

Una di queste mattine il nostro segretario, ha accompagnato nel mio ufficio, un signore che non avevo mai conosciuto, e me lo presenta come il sacerdote nostro associato. Era in borghese, ma la camicia grigia mi ha fatto capire che in effetti mi trovavo in presenza di un prete. Lì per lì sono rimasto sorpreso, poi, mi venne in mente che anni prima mi era stato comunicato che un sacerdote, ex agente di commercio, continuava a pagare la quota come pensionato. Mi piacciono le storie e mi incuriosì il fatto che un sacerdote pagasse l'iscrizione alla nostra Associazione. Incominciai a fare domande circa la sua posizione da ex agente. Mi trovavo di fronte a una persona di una certa età, però con verve e un fare accattivante con tanto entusiasmo nel raccontarsi. Lo lasciai parlare e ogni tanto gli chiedevo qualche chiarimento. Mi parlò della sua attività nel commerciale mi disse che nei primi anni 50 fu assunto da Palmolive prima come vetrinista poi come venditore diretto e in un secondo tempo come agente di commercio. Oggi è pensionato INPS e Enasarco. Mi trovavo di fronte a un prete ex agente di commercio e pensionato e non riuscivo a capire come potesse essere una cosa del genere. Poi mi fu spiegato che non era cattolico ma Greco Ortodosso e che prese i voti nel 1998, 6 anni dopo essere andato in pensione. Il "protopresbitero" Michele Notarangelo, (penso equivalente del nostro parroco), è reggente della chiesa Greco Ortodossa in Genova. Appena ha lasciato il mio ufficio mi sono avventato su Internet per avere più notizie ed ho scoperto una bellissima chiesa, in Via Casaregis 10, di cui ignoravo l'esistenza, colma di icone e affreschi risalente alla fine della prima guerra mondiale, che mi sono ripromesso di vedere al più presto, anche perché sono stato invitato a visitarla.

Il cognome è italiano, direi italianissimo: Notarangelo, perché il culto greco ortodosso?. Questo è quanto chiesi al

nostro sacerdote dopo che seppi della sua vocazione: "sono greco da parte di mamma, mio papà era un maresciallo dei carabinieri di stanza nelle Isole italiane dell'Egeo, qui conobbe mia mamma che sposò. Fino a quel momento avevo una vaga idea di cosa fossero le Isole italiane dell'Egeo, sapevo che a Rodi si parla ancora oggi l'italiano, ma non molto di più. Costata la mia ignoranza, ma incoraggiato dalla mia curiosità, mi riportò gli accadimenti delle Isole italiane dell'Egeo.

Le **Isole Italiane dell'Egeo**, già conosciute come **Dodecaneso** furono un gruppo di 12 isole greche situate di fronte alla costa turca ed appartenute all'Italia dal 1912 al 1947, anche se l'effettivo controllo politico sull'arcipelago da parte dell'Italia cessò nel settembre 1943.

Il Dodecaneso, sottoposto al dominio dell'Impero ottomano, fu attaccato dall'Italia nel 1912. Durante la guerra italo-turca culminata nell'occupazione della Libia, l'Italia pensò di affrettare la fine della guerra occupando un gruppo di isole in prossimità del territorio metropolitano della nazione islamica. Con la Pace di Losanna del 18 ottobre 1912, l'Italia ottenne il riconoscimento dell'amministrazione civile sulla Libia in cambio del ritiro delle truppe dal Dodecaneso. Tale clausola non fu rispettata perché subordinata alla cessazione di atti di ostilità contro l'amministrazione italiana in Libia, apparentemente fomentati e appoggiati dalla Turchia; atti che non smisero di verificarsi dando così all'Italia la possibilità di mantenere l'occupazione delle dodici isole per tutto il periodo della Prima guerra mondiale, combattuta nuovamente anche contro l'Impero ottomano. La sconfitta dell'Impero ottomano portò nel frattempo al trattato di Sèvres del 1920, che confermò all'Italia il possesso su tutto il Dodecaneso. Il ligure Mario Lago si insediò come primo governatore civile nel novembre del 1922.



Con il Trattato di Losanna del 1923 la comunità internazionale riconobbe per la prima volta all'Italia la sovranità a titolo definitivo sul Dodecaneso e sulla Libia. Dal 1926 le isole vennero trasformate in "Governo delle Isole italiane dell'Egeo".

Al censimento del 1936, la popolazione totale residente nel Dodecaneso risultava composta da 130.000 unità, di cui 7 000 italiani e 4 000 stranieri di varie nazionalità. Gli italiani erano concentrati nella città di Rodi.

Nei primi anni della seconda guerra mondiale il Dodecaneso fu importante base navale italiana.

Dopo l'8 settembre 1943 il Dodecaneso venne attaccato dai tedeschi che non volevano fornire agli Alleati una base operativa per l'attacco alla Grecia. Le isole furono teatro di violenti scontri tra italiani e tedeschi, e caddero in mano alle forze armate naziste.

Nel maggio 1945 le isole vennero occupate dagli inglesi. I britannici si avvalsero dell'amministrazione civile italiana, fino al passaggio di sovranità alla Grecia alla fine del 1947, con lo scopo anche di organizzare il rimpatrio degli italiani e di tutelare quelli che ancora restavano nel Dodecaneso. Ho ringraziato il protopresbitero Michele Notarangelo della visita e della bella lezione di storia promettendogli una visita alla sua chiesa.

**Davide Caropreso**

# **I SERVIZI CAAF** **USARCI**

E' sempre più difficile orientarsi tra le normative fiscali e tributarie. Affidarci 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 della Guardia di Finanza.  
Contenzioso in Commissione Tributaria Provinciale, Regionale e in Cassazione.

## **Consulenza Bancaria**

Calcolo interessi