

Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio

Assemblea Nazionale

*Dopo 30 anni torna a
Genova
l'Assemblea Nazionale
USARCI*

Aree blu a Genova

*disponibili presso la
nostra sede gli
abbonamenti a
tariffa agevolata*

Provvigioni

*Competenza
Provvigioni
Nel periodo
d'imposta - Al
momento dello
ordine*





A me gli occhi, please.

Posso avere un minuto della tua attenzione?

In un minuto non si riescono certo a raccontare venticinque anni di attività come brokers e consulenti assicurativi.

Un minuto è però sufficiente per dire che siamo sempre stati al servizio di chi ha creduto nella nostra professionalità, competenza ed esperienza e si è rivolto a noi per trovare le soluzioni giuste alle proprie esigenze assicurative.

Ital Brokers. Al tuo servizio,

www.italbrokers.it



Direttore Responsabile:
Francesco Melis

Coordinatore di redazione:
Davide Caropreso

Comitato di redazione:
Stefano Razzetti
Maurizio Garbero
Alessio Moresi
Donatella Franchin
Massimo Pesare

Progetto grafico e impaginazione:
Matteo Caropreso

Hanno collaborato a questo numero:
Giuseppe Gasparri
Maria Angela Grilli
Francesco Melis
Alessio Moresi
Francesco Piemontese
Massimo Pesare

Comitato di redazione direzione e amministrazione
Pubblicità e informazioni:

P.zza Brignole 3/7 V° piano
16121 Genova

Orario segreteria:
Martedì, Mercoledì, Venerdì e Sabato
dalle ore 10 alle 13

Tel. 010-5954838
Fax. 010-5848095
e-mail: info@usarci-sparci.it
sito: www.usarci-sparci.it

Autorizzazione del Tribunale di Genova N° 38/84 del 21 luglio 2004

STAMPA
Tipolitografia Europa s.a.s. Genova

Il porto antico di Genova visto dal mare. E' la prospettiva che i delegati Usarci in occasione della 51° Assemblea Nazionale, potranno ammirare dal battello durante la gita nel porto di Genova, programmata per il 29 Aprile 2006



SOMMARIO

ATTUALITA'

- Dopo 30 anni torna a Genova
l'Assemblea Nazionale USARCI pag. 5
- Un fatto accaduto pag. 6
- Verbale assemblea pag. 7
- L'agenzia commerciale
negli USA pag. 9
- I Mugugni pag. 9
- Spulciando in libreria pag. 17
- Un nuovo modello di Passat pag. 18
- Aree Blu pag. 20

FISCALITA'

- Provvigioni per competenza pag. 10
- Ritenuta d'acconto pag. 11
- Fattura provvigioni pag. 11

PREVIDENZA

- Contribuzione volontaria pag. 15

LEGALE-CONTRATTUALE

- Indennità meritocratica pag. 12
- Fallimento della mandante pag. 13

FORMAZIONE

- Il sub-agente pag. 17



**Unione Sindacati
AGENTI E RAPPRESENTANTI
di commercio**

**STAR HOTEL PRESIDENT
SABATO 29 APRILE 2006
ORE 10:00**

ASSEMBLEA NAZIONALE

Ingresso libero a tutti gli Agenti e Rappresentanti di Commercio

Per informazioni: www.usarci-sparci.it

Con il Patrocinio di:



DOPO 30 ANNI..... torna a Genova l'assemblea Nazionale USARCI

Dopo ben trent'anni torna a Genova l'assemblea nazionale Usarci. L'assemblea si terrà nei giorni **29 e 30 Aprile 2006 presso lo Star Hotel President**, in corte Lambruschini. La mattina del primo giorno è aperta al pubblico, mentre la restante parte del convegno è riservata ai delegati, che dovranno discutere delle importanti questioni che riguardano la ns. categoria.

Non è stato facile portare avanti la candidatura di Genova, la concorrenza delle altre sedi provinciali italiane è stata molto forte, ma grazie alla tenacia ed alla nostra capacità di relazione, siamo riusciti ad ottenere ciò che riteniamo un grande riconoscimento, da parte della Federazione Nazionale, al lavoro svolto dalla sede di Genova, che ha ottenuto ottimi risultati, negli ultimi anni, sia sotto l'aspetto organizzativo interno, sia soprattutto nei servizi ai colleghi associati, nell'interesse dell'intera categoria degli Agenti di Commercio.

Il 29 Aprile si apriranno i lavori assembleari con il saluto del Presidente Na-

zionale Ciano Donadon, che come di consueto, relazionerà sullo status generale delle problematiche della ns. categoria nello scenario economico e sociale del nostro Paese; seguiranno il saluto e gli interventi delle autorità nazionali e delle autorità locali ospiti.

L'importanza dell'evento è avvalorata dai Patrocini della Regione Liguria, della Provincia, del Comune e della Camera di Commercio di Genova.

Ritengo che ogni Agente di Commercio oculato, attento al futuro ed alle prospettive della propria attività, che ogni Agente di Commercio abbastanza intelligente per capire l'importanza del dare il proprio sostegno alla Sua associazione di categoria, per tutelare i suoi interessi, debba essere presente all'apertura dei lavori assembleari.

Partecipare all'assemblea nazionale, nell'occasione dello storico svolgimento nella nostra città, è un dovere verso noi stessi ed un modo per dimostrare alle autorità nazionali e locali quanto siamo importanti e quanto possiamo valere.

Dobbiamo necessariamente tenere

presente, che l'unico modo per essere presi in seria considerazione dalle autorità e poter quindi ottenere dei risultati, sono i numeri. Dobbiamo dimostrare di essere tanti, come effettivamente siamo, (ben 6.000 imprese nella provincia di Genova), ma soprattutto compatti, uniti e determinati.

Non dimentichiamo che ogni piccolo risultato raggiunto, è un passo avanti verso un maggior benessere nella nostra vita quotidiana. Scrolliamoci di dosso l'idea che siano cose lontane da noi, che non ci riguardino, che in fondo non ci toccano, perché non è assolutamente così. I risultati si raggiungono quando si crede in ciò che si fa. Noi ci crediamo ed io sono convinto che in ogni Agente di Commercio vi sia una grande risorsa, di grande potenzialità che è ora che venga espressa e riconosciuta.

Alessio Moresi

ETIPOLOGRAFIA Europa

di R. Zacconi & B. Bernardi

16148 Genova
Via Romana della Castagna, 8a
Tel./Fax 010.39.90.714

Grafica - Consulenza - Stampati commerciali -Depliant e opuscoli

Un fatto accaduto

La decadenza di una meravigliosa mandante

Nella mia lunga carriera di agente di commercio credo di averle viste tutte. Ho visto nascere e morire aziende mandanti; ho visto nascere e morire clienti; ho visto colleghi passare dalle stelle alle stalle in pochi mesi, ho visto i cambi generazionali alla guida di strutture più o meno piccole..... ho visto e ho vissuto tutte le esperienze che un agente può vivere e vedere nella sua vita operativa. Ho un rammarico quello di non aver preso appunti nel momento che alcuni casi si verificavano e pertanto ho il ricordo dei fatti nel loro insieme ma non ho più chiarissimi i particolari che molte volte sono significativi dell'accaduto. Da queste righe desidero sunteggiare la mia esperienza di agente per oltre venti anni di un'azienda lombarda. Poco più che trentenne, da un mio collega mi viene segnalata la possibilità di acquisire il mandato di agenzia di una ditta distributrice di apparecchiature tecnologiche speciali per comunità. Prendo contatti e vengo invitato a Milano per un primo incontro. E' un'azienda commerciale che importa e distribuisce per l'Italia apparecchiature molto evolute. Il titolare, un ingegnere, di circa cinquant'anni è persona splendida, tecnico conoscitissimo, uomo di public relation, cittadino del mondo. Sottoscrivo il mandato. I prodotti non hanno concorrenza diretta. L'azienda si posiziona in una nicchia di mercato molto particolare come molto particolari sono i prezzi di vendita. Entro a far parte di un'organizzazione commerciale di prim'ordine. I colleghi sono tutti professionisti motivati e selezionati. La forza di vendita è aggiornata e formata costantemente. Le riunioni e i viaggi presso le aziende straniere si sprecano: L'immagine dell'azienda nel mercato Italiano è alle stelle. Dopo i primi anni di fatturati non esaltanti inizio l'ascesa arrivando a ottenere risultati di tutto rispetto. Rappresentare questa Ditta è molto prestigioso e ciò mi permette di acquisire altri mandati. Dopo qualche tempo viene inserito il figlio del titolare, ingegnere anche lui magnifico parlatore e uomo di grosso carisma, nonostante la giovane età. Con l'inserimento del figlio si raggiunge il massimo del fulgore aziendale.

Lo sviluppo è grande ma l'organizzazione, forse non è strutturata per sostenere questo successo e si iniziano ad allungare i tempi di consegna, da sempre fattore di debolezza dell'azienda. Per qualche anno si riesce, con fatica, a sostenere le posizioni, scontentando sempre più la clientela. Questo dato di fatto, che ho scoperto molto dopo, dipendeva dal timore di appesantire troppo il magazzino e conseguentemente ridurre i margini, dava l'impressione, all'esterno, che il mercato fosse più grande della realtà e che per una richiesta sostenuta l'azienda non riuscisse più a far fronte alle richieste. Nella realtà il mercato era cresciuto ma non come poteva sembrare. In questa situazione alcune aziende, che operavano in settori affini, incominciarono a copiare i nostri prodotti offrendoli al mercato a prezzi molto più bassi e con consegne in termini accettabili. Per un certo periodo di tempo la mia mandante ha continuato a operare come sempre non dando importanza alla nuova concorrenza; i fatturati però iniziarono a calare e la clientela a voltarci le spalle. A questo punto è stato un susseguirsi di errori sia strategici che operativi. Improvvisamente gli stessi materiali che fino ad ieri erano venduti a 100 vennero offerti a 50 senza dare la ben che minima giustificazione a questa iniziativa. Nonostante l'operazione sotto l'aspetto del marketing fosse assolutamente sbagliata, molti clienti furono ripresi, soprattutto in considerazione del fortissima immagine che l'azienda aveva ancora sul mercato. A conti fatti la proprietà si accorse che i margini elevatissimi, che per quasi quaranta anni di attività aveva goduto, erano crollati. Ormai allo sbando, il giovane Ingegnere che nel frattempo aveva preso le redini dell'azienda, decise di entrare in un settore diverso dal tradizionale per ottenere quei margini che con il business storico non aveva più. Investimenti e acquisti sbagliati, portarono l'azienda sull'orlo del baratro. Il più pesante degli errori fu quello di scartare ciecamente l'opportunità più ovvia: sfruttare le risorse umane interne dell'Azienda, che detenevano la conoscenza storica delle problematiche e quindi delle soluzioni più adatte. Furo-

no invece arruolati numerosi direttori commerciali esterni, provenienti da settori totalmente estranei allo spirito ed alla vocazione aziendale, e ciò contribuì all'accelerazione verso il basso. Per di più, l'ultimo direttore commerciale venne esonerato e tutta la gestione dell'azienda venne data al direttore amministrativo. Altro errore madornale.... Per ridurre i costi vennero disdettagliati tutti gli agenti,.... "intanto l'Azienda è conoscitissima e i clienti non hanno bisogno dei rappresentanti"... Non so se oggi l'azienda è ancora aperta, so con certezza che in pochi anni dall'eccellenza si è passati alla modestia e a tutti gli agenti è rimasta la grossa tristezza nel vedere come una struttura nella quale tutti avevamo dato il massimo dell'impegno e dell'affetto si è trasformata in una scatola vuota. Mi rimane il piacere di aver conosciuto tanti colleghi che sono diventati amici e con i quali ancora oggi, dopo tanto tempo ci sentiamo e ci incontriamo per scambiarci opinioni e esperienze.

Davide Caropreso



Chi reggerà le sorti del sindacato provinciale di Genova per i prossimi quattro anni?

Estratto del verbale dell'assemblea elettiva del 30 gennaio 2006

Lunedì 30 Gennaio 2006 con una giornata appena nuvolosa e con un temperatura accettabile si è svolta, nella prestigiosa sala del Consiglio della provincia di Genova, l'assemblea ordinaria dei soci dell'Usarci Sparci di Genova che coincideva con il rinnovo degli organi del nostro sindacato provinciale.

Dopo un breve saluto di benvenuto del presidente Sparci uscente Giuseppe Gasparri, viene nominato presidente dell'assemblea il vice presidente vicario di Sparci Alessio Moresi che fa ampia relazione sia sull'attività svolta dallo Sparci nel 2005 che sui programmi per il 2006.

Prende subito dopo la parola il tesoriere che relaziona l'assemblea sui bilanci, sia consuntivo 2005 che preventivo 2006 e illustra gli investimenti fatti nel 2005 e i programmi di spesa per il 2006. I bilanci vengono approvati all'unanimità, dopo

zolla ha intrattenuto i presenti con la sua abituale brillante dialettica sui vari argomenti che interessano gli agenti e rappresentanti di commercio e si è soffermato sull'importanza di essere coesi come categoria per poter portare avanti rivendicazioni che senza adeguata rappresentanza numerica non verrebbero prese in considerazione dalle istituzioni.

Dopo la nomina della Commissione elettorale formata dal presidente Onorario Francesco Melis e dai due scrutatori Stefano Razzetti e Enrico Corsini vengono presentati, dal presidente dell'assemblea i candidati. Le operazioni di voto si svolgono rapidamente e la commissione elettorale si ritirava in altra stanza per lo spoglio delle schede mentre prendeva la parola Gianni Di Pietro che ha illustrato i punti dell'attuale accordo collettivo che si vogliono cambiare nei prossimi Accordi

da non perdere di vista.

Alle ore 17,30 la Commissione elettorale rientra in sala e vengono comunicati i responsi delle urne che vedono eletti:

Per il consiglio direttivo:

Segalerba Francesco, Garbero Maurizio, Caropreso Davide, Gasparri Giuseppe, Moresi Alessio, Franchin Donatella, Piemontese Francesco, Caso Vincenzo e tre nuove entry Pesare Massimo, Airenti Stelio e Mondini Angelo.

Per il Collegio dei Sindaci:

Quarati Giovanni, Ruiu Baingio, Canessa Marco, Villosi Clelio.

Per il Collegio dei Proviviri:

Neirotti Renzo, Graziano Vincenzo, Guglieri Mario, Spagnoli Mauro.

La sera del 7 febbraio riuniti, presso la sede sociale, gli eletti hanno scelto tra di loro chi ricoprirà le cariche sociali: il presidente e i due vice presidenti. A questi incarichi sono stati designati:

Presidente: Giuseppe Gasparri;

Vice presidente vicario: Alessio Moresi;

Vice presidente: Francesco Piemontese

Consiglieri: Segalerba Francesco, Franchin Donatella, Caso Vincenzo, Pesare Massimo, Airenti Stelio, Mondini Angelo. Caropreso Davide, Garbero Maurizio.

Il neo presidente ha nominato: Segretario Maurizio Garbero, Tesoriere Davide Caropreso.

Viene insediata la Giunta Esecutiva che, come da statuto, è composta dal Presidente del C.D. dai due vice presidenti e dal segretario, sono inoltre nominati membri della Giunta Esecutiva Davide Caropreso e Massimo Pesare.

Il Collegio dei Sindaci ha nominato presidente Giovanni Quarati mentre i membri effettivi sono Ruiu Baingio e Marco Canessa; membro supplente è Clelio Villosi. Il Collegio dei Proviviri ha nominato presidente Neirotti Renzo, sono membri effettivi del collegio

Mauro Spagnoli Graziano Vincenzo, Guglieri Mario.

A tutti auguri di buon lavoro.

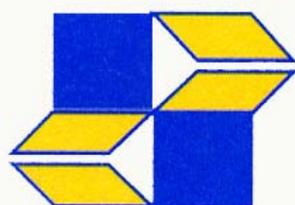
**Il segretario
Maurizio Garbero**



che il presidente dei Sindaci Giovanni Quarati aveva affermato *"un bilancio così ben realizzato non si era mai visto"*. Erano presenti, graditi ospiti della nostra assemblea, il segretario nazionale Usarci e consigliere di amministrazione dell'Enasarco Antonello Marzolla e il responsabile della Federazione per gli accordi economici collettivi Gianni Di Pietro. Il Dott. Mar-

Economici Collettivi e ha elencato le modifiche che la federazione chiederà alle controparti circa il famigerato articolo due degli A.E.C.

E' intervenuta, per puntualizzare su alcuni concetti espressi da Gianni Di Pietro, l'avv. Maria Angela Grilli che con acume ha indicato, sotto l'aspetto puramente giuridico, quali sono i punti significativi



**ISTITUTO OTTICO
ISOLANI**



Occhiali da vista su misura

C.so B. Aires, 73r ingresso lato sinistro - Tel. 010 362.30.53 GENOVA

Centro Lenti a Contatto personalizzate

Via Casaregis, 36a - Tel. 010 56.23.40 GENOVA

Occhiali Sole e Sport benessere visivo

C.so B. Aires, 73r ingresso lato destro - Tel. 010 36.26.300 GENOVA

Centro Servizi Ottico-Optometrici Vista Sole Sport

Via Palestro, 9/11r - Tel. 010 83.15.182 GENOVA

Centro Servizi Ottico-Optometrici Vista Sole Sport

Lungomare Bettolo, 43/45 - Tel. 0185 73.07.09 RECCO (GE)

e-mail: info@isolani.com - www.isolani.com

IL CONTRATTO DI AGENZIA NEGLI STATI UNITI Il monomandato non esiste

L'agenzia commerciale come è intesa in Italia non trova riscontro negli Stati Uniti.

La disciplina in materia di agenzia commerciale è lasciata ai singoli Stati. Nella maggior parte dei casi non è prescritto nessun vincolo contrattuale scritto. Neppure la forma di retribuzione è predisposta. Non parliamo di contrattazione collettiva che non è inserita in nessuna normativa. Non esistono indennità di fine rapporto. L'agente di commercio, negli Stati Uniti è un imprenditore autonomo con potere limitato. Anche negli Stati Uniti alcune Aziende tendono a mascherare il lavoro dipendente con l'atti-

vità di agente di commercio. Come in Italia alcune mandanti "provano" a risparmiare sul lavoro di vendita. Mentre in Italia esiste il "deprecabile monomandato" che molte mandanti utilizzano spudoratamente per avere dipendenti a costo ridotto, negli Stati Uniti i tribunali tengono in considerazione nel valutare se il rapporto è da qualificarsi come subordinato piuttosto che autonomo i seguenti elementi: l'obbligo o meno per l'agente di rispettare un orario. l'obbligo o meno per l'agente di rispettare determinate modalità di lavoro.

Se l'attività lavorativa viene svolta all'interno dell'azienda stessa. (In

Italia abbiamo moltissimi agenti che svolgono l'attività all'interno delle aziende, vedi venditori di auto, venditori di sale mostra ecc.) negli Stati Uniti questo tipo di attività sarebbe immediatamente considerato lavoro subordinato.

L'esistenza di un rapporto di continuità tra l'azienda e l'agente.

L'obbligo o meno di eseguire i compiti assegnati.

Se in Italia si adottasse questo tipo di valutazione, probabilmente l'80% dei monomandati in essere si trasformerebbero in lavoro subordinato.

Speriamo arrivare a questo.

Davide Caropreso

I MUGUGNI Gli addebiti che gli iscritti fanno al sindacato

Fino ad ieri credevamo che gli iscritti all'Usarci-Sparci di Genova potessero essere raggruppati in tre categorie: quelli che pagano regolarmente la loro quota associativa e che rispettano un impegno liberamente assunto al momento dell'iscrizione, senza bisogno di tanti solleciti; quelli che regolarmente "dimenticano" questo adempimento e quelli che con la loro opera di volontariato portano avanti la macchina del sindacato.

Abbiamo invece scoperto che esiste ancora un'altra categoria: quella formata dai colleghi che pagano la quota ma che considerano questo pagamento come soldi sprecati perché "non ho mai avuto bisogno del sindacato"!

Non c'è dubbio che un'affermazione del genere denota una visione riduttiva della funzione sindacale, nel senso che per giustificare il modestissimo esborso sarebbe necessaria una tangibile contropartita.

L'iscrizione oltre ai non trascurabili benefici di cui si possono godere per il semplice fatto di

essere associati all'Usarci-Sparci (sconti, convenzioni bancarie, convenzioni assicurative, facilitazioni di posteggi, in questo periodo è di attualità per Genova la "Blu area" ecc.) garantisce al sindacato la forza di operare incessantemente a livello comunale, provinciale, regionale e nazionale per la tutela della professionalità della categoria e per migliorare le norme contrattuali a difesa degli agenti e rappresentanti.

Vogliamo sperare che questo tipo di lamentela sia soltanto l'espressione di un innocente "mugugno" e non il risultato di un ragionamento: costi=benefici.

Chi monetizza i costi ai benefici dovrebbe allora augurarsi di avere un incidente stradale perché altrimenti i soldi spesi per la polizza sono "soldi sprecati".

Siamo certi che nella realtà non è così perché sappiamo che in molti si chiedono: "che cosa avrei potuto fare di più per il sindacato?".

F. Melis

MINIGOLF
GENOVA via ai PIANI DI FREGOSO

www.minigolfgenova.it
tel. 010 24 28 133 • cell. 338 71 06 738



ORARIO ESTIVO

(dal 15 Giugno al 15 Settembre):

Merc., Giov. Ven.
16.30 • 24.00

Sab., Dom. e festivi
14.30 • 24.00

Lun. e Mart. chiuso

ORARIO INVERNALE:

Sab., Dom. e festivi
14.30 • 19.30

COMPETENZA DELLE PROVVISIONI Nel periodo d'imposta - Al momento dell'ordine

“La competenza delle provvigioni riconosciute agli agenti devono essere imputate a favore dell'agente che ha promosso l'affare al momento della firma del contratto tra il cliente finale e la casa mandante”; questo è stabilito nelle risoluzioni dell'Agenzia delle Entrate n. 115/E dell'8/8/05. Viene precisato che le provvigioni riconosciute all'agente devono essere imputate:

per l'agente, come ricavo nel periodo d'imposta in cui la casa mandante e il cliente di quest'ultima stipulano il contratto promosso dall'agente;

per la casa mandante come costo nell'esercizio in cui la stessa stipula il contratto promosso dall'agente.

Il momento della stipula e firma del contratto rappresenta quindi il momento di ultimazione del servizio di agenzia.

Ormai sono più pochi i settori nei quali c'è la firma di accettazione da parte della casa mandante su un contratto, si pensi a quanti di noi raccolgono ordini pianificati, ordini stagionali, ordini soggetti a storni, diritto di recesso, variazioni di mix, evasioni parziali.....Come si fa a pensare di portare a ricavo dell'agente (e a costo per la mandante) un ordine? Questo dimostra ancora una volta come poco si sa del nostro mestiere.

Si ritiene che in mancanza di accordo formale, il contratto possa ritenersi concluso al momento della consegna della merce al cliente e che tale momento rilevi fiscalmente per la maturazione della provvigione, trattandosi in questo caso di una sorta di accettazione implicita.

Nel caso in cui la provvigione sia composta da più elementi, ad esempio comprenda anche indennità per la riscossione, andranno detagliata-

mente e specificamente evidenziate nell'estratto conto della casa mandante tutte le varie voci per valutare esattamente di ognuna la data di maturazione dei relativi corrispettivi ai fini fiscali.

Quanto sopra vale per gli agenti e non anche per i rappresentanti di commercio i quali possono a loro volta anche impegnare la casa mandante con la propria firma.

In questo caso si ritiene che la provvigione maturi all'atto dell'accettazione dell'ordine, che si manifesta con la sottoscrizione dell'ordine stesso da parte del rappresentante.

Se la risoluzione in questione porta alle considerazioni su indicate, la stessa in ogni caso lascia molti dubbi e perplessità tra i quali il più pressante è che viene completamente stravolto il principio di competenza e la correlazione tra costi e ricavi.

Se ad esempio l'agente in dicembre 2005 conclude un contratto per la fornitura di apparecchiature da consegnare nel marzo del 2006, e nella stessa data la casa mandante firma il relativo contratto è chiaro che seguendo le indicazioni della risoluzione la stessa dovrebbe rilevare nella propria contabilità un costo di competenza 2005 (la provvigione) a fronte di un ricavo che maturerà solamente nell'esercizio successivo.

Siamo arrivati a doverci difendere da interpretazioni estremiste invocando il principio di prudenza o meglio di certezza del diritto alla provvigione.

Come al solito la chiarezza è sempre lontana ed è evidente che chi ha messo mano a questa risoluzione non ha la più pallida idea di come un'agenzia commerciale opera e di quali strumenti è fornita. Ancora una volta la categoria che ha veramente poche possibilità di evadere le imposte,

perché le aziende mandanti non pagano le provvigioni se non è stata spiccata regolare fattura, viene messa in grosse difficoltà. Il nocciolo della questione è quindi se adeguarsi a quanto contenuto nella ris. 115 o appellarsi a tesi "alternative che trovano ragioni negli aspetti contrattuali tra le parti e da diversi orientamenti della dottrina.

Ho scritto questo articolo con l'intento di mettere per tempo una pulce nell'orecchio dei colleghi, invitandoli ad affrontare l'argomento col fiscalista di fiducia.

Massimo Pesare



delfino S.R.L.

ARREDAMENTI PER NEGOZI E MAGAZZINI

Garantisce una competenza del 5% per le segnalazioni a buon fine
Per segnalazioni contattare il n. 335 6155167 Sig.ra Turchi

Ritenuta d'acconto agli agenti che si avvalgono di collaboratori

Sono soggette a ritenuta alla fonte a titolo di acconto Irpef o Ires le provvigioni pagate per le prestazioni, anche se occasionali, inerenti a rapporti di commissione, agenzia, mediazione, rappresentanza di commercio e di procacciamento di affari. L'elencazione dei predetti rapporti deve essere considerata "tassativa" e, pertanto, se anche altri rapporti presentino affinità con quelli espressamente indicati dal legislatore, la ritenuta in esame non può ritenersi applicabile (C.M. n. 24/8/845 del 10 giugno 1983).

I sostituti d'imposta che corrispondono tali provvigioni devono operare, all'atto del pagamento, una ritenuta a titolo di acconto con aliquota nella misura attuale fissata per il primo scaglione di reddito Irpef (23%). La ritenuta è commisurata:

al 50% dell'ammontare delle provvigioni;

al 20% dell'ammontare delle provvigioni se i percipienti dichiarano ai loro mandanti che nell'esercizio della loro attività si avvalgono in via continuativa dell'opera di dipendenti o di terzi.

Dichiarazione di avvalersi di dipendenti o terzi

La dichiarazione di avvalersi in via continuativa dell'opera di dipendenti o di terzi deve essere inoltrata alle mandanti, per ciascun anno solare, entro il 31 dicembre dell'anno precedente mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento.

La dichiarazione, redatta in carta semplice, datata e sottoscritta, deve contenere:

i dati identificativi dell'agente;

la richiesta di usufruire, ai sensi del comma 2 dell'art. 25bis del D.P.R.

600/1973, dell'aliquota fissata dall'articolo 11 del TUIR per il primo scaglione di reddito sull'ammontare ridotto del 20 per cento sul totale delle provvigioni erogate;

l'attestazione di avvalersi in via continuativa dell'opera e della collaborazione di dipendenti e/o di terzi.

La dichiarazione va spedita alla mandante. In mancanza di tale attestazione, è previsto l'obbligo per i sostituti d'imposta di operare con rivalsa, all'atto del pagamento, una ritenuta sul 50 per cento dell'ammontare complessivo delle provvigioni, a titolo di acconto dell'Irpef o dell'Irpeg dovuta all'agente.

In caso di dichiarazione non veritiera si applica la pena pecuniaria da due a tre volte la maggior ritenuta che avrebbe dovuto essere effettuata.

Dipendenti e terzi

Ai fini della dichiarazione, si considerano dipendenti coloro che prestano nell'impresa la loro attività lavorativa, con qualsiasi qualifica, alle dipendenze e sotto la direzione del soggetto percipiente, secondo le norme della legislazione sul lavoro.

Si considerano terzi coloro i quali, senza vincolo di subordinazione, collaborano con l'agente nello svolgimento dell'attività propria dell'impresa, quali gli agenti, i subagenti, i mediatori, i procacciatori d'affari e figure similari. Si considerano altresì terzi i collaboratori dell'impresa familiare direttamente impegnati nell'esercizio dell'attività commerciale svolta nell'ambito dell'impresa, nonché gli associati delle associazioni in partecipazione quando il loro apporto è costituito esclusivamente dalla prestazione di lavoro.

Presupposto di continuità

Il presupposto della continuità si manifesta qualora, indipendentemente dal numero dei collaboratori, il rapporto di lavoro dipendente e quello di collaborazione danno luogo a prestazioni per la prevalente parte dell'anno o del minor periodo in cui è svolta l'attività, anche se l'opera non è resa dalle stesse persone.

Qualora l'agente si avvalga soltanto della collaborazione di terzi, il requisito della continuità si presume se l'agente ha sostenuto nel periodo d'imposta precedente, costi per prestazioni di terzi in misura superiore al 30 per cento dell'ammontare complessivo delle provvigioni imputabili a tale periodo.

Comunicazione in corso d'anno

Se le condizioni per potersi avvalere della ritenuta ridotta si verificano in corso d'anno, la dichiarazione deve essere presentata entro quindici giorni dalla data di verifica delle condizioni stesse. Entro lo stesso termine deve essere comunicata la decadenza delle condizioni ai fini del beneficio.

Dichiarazione presunta

L'agente che iniziando l'attività presuma di avvalersi dell'opera di dipendenti o terzi, per beneficiare della riduzione al 20 per cento della base di commisurazione delle ritenute, deve farne dichiarazione non oltre i quindici giorni successivi alla stipula dei contratti, o accordi di sub agenzia, e di procacciamento d'affari.

D. C.

LA FATTURA DELLE PROVVISI Come compilare correttamente la fattura

Non pensate che sia una banalità prospettare un modulo di fattura provvigioni, ho avuto occasione di vedere fatture compilate nei termini

più impensati e in alcuni casi neppure in maniera ortodossa.

Per compilare correttamente la fattura provvigionale è indispensabile che sia indicato oltre alla ragione sociale

dell'agente con relativo indirizzo, la partita IVA che deve essere bene evidenziata.

segue a pag. 12

Nella ragione sociale della casa mandante con l'indirizzo completo, dovrà sempre essere indicata anche la partita IVA della mandante.

Sono indispensabili il numero della fattura e la data.

E' sempre consigliabile indicare il pagamento in modo che l'azienda sia facilitata all'operazione; nell'esempio riportato è indicata la Banca presso cui si richiede l'appoggio del bonifico con relativi codici ABI e CAB.

La descrizione deve contenere o il periodo di competenza o i riferimenti delle varie forniture con il relativo importo imponibile.

E' consigliabile evidenziare le ritenute: Enasarco e Ritenuta di acconto indicando in modo chiaro le percentuali relative. La somma delle ritenute dovrà essere sottratta dall'importo complessivo che è dato dal valore dell'imponibile delle provvigioni più il valore dell'IVA calcolato sul complesso dell'imponibile.

Presentando una fattura compilata correttamente si darà dell'agenzia un'immagine di professionalità che è sempre più apprezzata dalle case mandanti.

Davide Caropreso

Agenzia Giuseppe Ro.....

Via Verdi, 13 - 16100 GENOVA (GE) - tel. 010 000 000 - fax. 010 000000

part. IVA 00000000000

e-mail: 0000000@000000000

Fattura n°	data
03/06	24/04/2006
pagamento: C/ bonifico bancario	
Banca Carige S.p.a. Filiale N°.....	
c/c n° 00000 - ABI 6175 CAB 32000	
Coord. Banc. Naz. (BBAN) CIN K	

Spett.

BIANCHI & VERDI
Via G. Leopardi, 10
20100 MILANO (MI)
Part. IVA 00000000000

descrizione	importo
Per provvigioni 1° trimestre 2006	€ 1.000,00

totale imponibile € 1.000,00

+ I.V.A. 20% € 200,00

complessivamente € 1.200,00

- totale ritenute € 182,50

Totale a Vs. debito € 1.017,50

Ritenute	
ENASARCO	RIT. ACCONTO
6,75%	23,00%
su imponibile	su 50% imponibile
€ 67,50	€ 115,00

INDENNITA' MERITOCRATICA

Indennità poco significativa

Al momento della cessazione del rapporto molti agenti si presentano in sindacato chiedendo che venga fatto il calcolo per l'indennità meritocratica. Questa indennità, forse per la parola "meritocratica", si pensa possa portare all'agenzia, alla fine di un rapporto nel quale l'agente ha procurato un sensibile incremento nelle vendite della mandate, un congruo gruzzolo di denaro. Nulla di più sbagliato. Desidero divulgare un calcolo che ho avuto occasione di effettuare per conto un nostro associato. Premesso che gli ultimi A.E.C. prevedono che oltre all'"indennità suppletiva di clientela" all'agente che abbia "apportato nuovi clienti al preponente e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti...spetta l'indennità meritocratica aggiuntiva" si dovrà procedere al calcolo dell'indennità in questione.

Nel caso in esame l'agenzia operava con una mandante del settore commercio e quindi i calcoli si sviluppano con criteri diversi che nel caso di mandante che opera nel settore dell'industria.

I criteri presi in considerazione sono i seguenti:

A) mandato con rapporto di durata superiore ai 10 anni.

B) mandato con rapporto fra i 3 e i 10 anni.

C) mandato con rapporto fino a 3 anni.

Sugli importi incrementati verranno applicate le seguenti percentuali di indennità:

D) 1% con incremento fino al 33%;

E) 2% con incremento dal 33% al 66%;

F) 3% con incremento superiore al 66%.

Durata rapporto: dal 1/1/1997 al 30/9/2002.

Valore iniziale (provvigioni primi due anni) = € 19.403,00;

media annuale € 9.701,50

Valore iniziale rivalutato:

€ 9.701,50 x 1,1265 (indice ISTAT) = € 10.929,00

Valore finale: provvigioni da Ottobre 2000 a settembre 2002 = € 26.362,00

media annuale € 13.181,00.

Determinazione incremento:

Media finale € 13.181,00 -

Media iniziale rivalutata € 10.929,00 =

€ 2.252,00 incremento 20,6%.

Calcolo definitivo

1% su € 2.252,00 (incremento rivalutato

come da tabella voce "D") = € 22,52

Ritenuta d'acconto 20% € 4,50

Indennità meritocratica netta € 18,02

Conteggi tanti... palanche poche !!!!!

F. Melis

E' sempre più frequente che, a causa della difficile situazione economica, un agente si imbatta nel fallimento di una propria mandante.

In casi come questo, una rilevante parte di diritti dell'agente è salvaguardata da una precisa norma contenuta nel cod. civ. e più precisamente dall'art. 2751 bis n. 3 che così espressamente dispone: *"Hanno privilegio generale sui mobili i crediti riguardanti: Omissis. 3) Le provvigioni derivanti dal rapporto di agenzia dovute per l'ultimo anno di prestazione e le indennità dovute per la cessazione del rapporto medesimo"*.

In parole povere "avere privilegio generale sui mobili" attribuisce all'agente (come ad altre categorie individuate di lavoratori quali, in primo luogo, quelli subordinati nonché ai professionisti, coltivatori diretti ecc.) il diritto ad essere soddisfatti con priorità rispetto ad altri sull'eventuale attivo che verrà ricavato dal Fallimento.

Per tale fine l'agente deve, nei termini stabiliti dal Curatore appositamente nominato dal Tribunale, presentare una specifica istanza detta "insinuazione nel passivo", indicando natura ed entità dei propri crediti, oltre ai documenti giustificativi.

Peraltro, la citata norma di cui all'art. 2751 bis n. 3 cod. civ. non dice espressamente se il particolare privilegio riconosciuto dalla legge riguarda soltanto gli agenti costituiti in forma individuale od anche quelli strutturati in forma societaria.

L'orientamento oggi prevalente emerge da numerose sentenze della Corte di Cassazione nelle quali è ben chiarito che:

"L'art. 2751 bis c.c., nell'accordare privilegio generale sui mobili alle provvigioni ed indennità derivanti dal rapporto di agenzia, intende riferirsi ai soli creditori che siano persone fisiche, con esclusione dei casi in cui l'attività di agente sia svolta da società di capitali."

Si ritiene infatti che la *"ratio"* dell'intero articolo citato, sia quella di riconoscere una collocazione privilegiata a determinati crediti, in quanto derivanti dalla prestazione di attività lavorativa svolta in forma subordinata o autonoma e, perciò, destinati a soddisfare le esigenze di sostentamento del lavoratore; inoltre l'assimilazione, quanto ai privilegi, delle società di capitali comporterebbe una ingiustificata equiparazione di situazioni diverse in contrasto con il principio di eguaglianza".

Questa posizione è stata successivamente estesa anche alle società di persone.

Non sono mancate, ovviamente, nel tempo opinioni contrarie le quali hanno evidenziato che la citata norma dell'art. 2751 bis n. 3 cod. civ. *dovrebbe trovare applicazione indipendentemente dal fatto che agente - creditore sia una persona fisica o una società, tenuto conto che la norma medesima, a differenza delle altre disposizioni dello stesso articolo, non contiene alcuna specificazione sui soggetti titolari del*

credito che possa comportare una limitazione alla causa del credito derivante dal rapporto di agenzia, facendo esclusivo riferimento al rapporto da cui esso consegue" (vedi tra le altre Cass., sez. 1, 21/06/99, n° 6236; Cass. Sez. 1, 20/07/92, n° 8756; Cass. Sez. 1, 05/09/1992, n° 10241; Cass., sez. I, 10/01/1986, n° 75).

Trattasi, peraltro, di un orientamento ormai superato su cui ha anche inciso in modo significativo la Corte Costituzionale.

La (mi si consenta dirlo) amara considerazione finale è che, ancora una volta, da un punto di vista giuridico la categoria degli agenti è stata divisa in due "grandi gruppi", gli agenti in forma individuale e quelli in forma societaria. Solo ai primi la legge riconosce particolari vantaggi, come l'inquadramento nell'ambito dei "rapporti di lavoro" con ovvie conseguenze di natura sostanziale, un particolare tipo di processo più snello e con Giudici specializzati oltre che, come si è visto, il diritto ad essere soddisfatti in via privilegiata nel caso di una procedura concorsuale a carico della mandante.

Il consiglio finale è di valutare bene la scelta della struttura giuridica (individuale o societaria) evitando di privilegiare solo le esigenze fiscali.

Avv. Maria Angela Grilli

AVVISO IMPORTANTE

Il 31 marzo u.s. è scaduto
Il termine per redigere il D.P.S.
(documento programmatico della
Sicurezza).

Chi non avesse ancora assolto a
questo obbligo può mettersi in con-
tatto con la segreteria per le infor-
mazioni necessarie per compilare
il documento.

ASPETTATE A DEMOLIRE LA VECCHIA AUTO !!!

Dal 1° Gennaio 2007 demolire l'auto non costerà più nulla. Da
questa data, infatti la demolizione delle auto
sarà totalmente gratuita, è quanto stabilito
dal Consiglio dei Ministri.

Sarà sufficiente portare l'auto in una concessionaria della casa
costruttrice o in qualsiasi centro autorizzato di demolizione.

I servizi Usarci-Sparci Genova

<i>Tipo di consulenza</i>	<i>Descrizione</i>
Consulenza sindacale	Interpretazione e verifica mandati, patto di non concorrenza, il preavviso, le modifiche di zona, le modifiche di provvigioni, cambio di ragione sociale, la disdetta della mandante, la disdetta dell'agente
Assistenza Legale	Nelle controversie con le Case Mandanti Consigli legali in genere Tariffe agevolate da parte di legali specializzati.
Consulenza Enasarco	Controllo dei versamenti, calcolo versamenti mancanti per la pensione, estratto conto contributi, assistenza e formulazione domanda di pensione, contribuzione volontaria, richiesta FIRR, recupero contributi, richiesta assegni parto, interventi sanitari, assegni per spese funerarie, assegni per nascita, assegni per pensionati ospiti in case di riposo, soggiorni in località termali e climatiche
Assistenza previdenziale	Calcolo pensione INPS, compilazione e presentazione della domanda di pensione anzianità, vecchiaia, invalidità, superstiti, e altre prestazioni previste
Calcolo indennità	Conteggio FIRR, indennità di clientela, Indennità meritocratica, indennità Europea, indennità sostitutiva del preavviso
Informazioni	Periodiche agli associati con invii personalizzati di fax e e-mail relativi alle novità di comune interesse
Convenzioni	Locali, e nazionali con Banche, gestori telefonici, e altre realtà commerciali e di servizi riservate agli associati
Contabilità fiscale	Servizio di contabilità fiscale CAAF. L'unico centro di assistenza fiscale autorizzato per agenti di commercio.
Servizio di domiciliazione	Servizio volto a fornire agli associati un servizio di segreteria nell'ambito degli uffici del Sindacato provinciale.
Corsi di formazione	Alfabetizzazione informatica, di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale.
Consulenza assicurativa	RC auto, patente protetta, infortuni, incendio ecc.
Sito web	Inserimento gratuito nel sito www.usarci-sparci.it per nuove opportunità di rappresentanze con l'indicazione del nominativo delle agenzie interessate sulla "vetrina delle agenzie".

ENASARCO Contribuzione volontaria

Per essere ammessi alla prosecuzione volontaria è necessario che siano stati coperti almeno 7 anni anche non consecutivi, di anzianità contributiva, di cui almeno 3 anni nel quinquennio precedente la sospensione o la cessazione dell'attività

L'ammontare del contributo volontario annuo è determinato in misura corrispondente alla contribuzione media complessiva degli ultimi tre anni anche non consecutivi. Il contributo volontario non può essere inferiore all'ammontare minimo del contributo previsto per il monodentario, (700 euro) in atto alla data del versamento.

Il diritto alla prosecuzione volonta-

ria cessa in ogni caso con il conseguimento dell'anzianità contributiva minima prevista di 20 anni per la pensione di vecchiaia. Non è ammessa la contribuzione per i periodi durante i quali si abbia il godimento della pensione di inabilità o invalidità permanente.

Nella domanda di ammissione alla contribuzione volontaria inoltrata alla Fondazione Enasarco occorre specificare il cognome e nome, la data e il luogo di nascita, l'indirizzo, il numero di matricola, il numero di codice fiscale, la data di cessazione temporanea o definitiva dell'attività, i periodi già trascorsi per i quali si chiede di effettuare il versamento e deve essere presentata non oltre i due anni dalla data di

cessazione dell'ultimo rapporto di agenzia.

I contributi volontari a copertura dei periodi arretrati, nonché quelli relativi all'anno in cui viene rilasciata l'autorizzazione, devono essere versati in unica soluzione entro 90 giorni dalla data del ricevimento dell'autorizzazione, pena la decadenza del diritto alla prosecuzione volontaria.

Il versamento dei contributi volontari dovrà essere effettuato esclusivamente sul conto corrente postale intestato alla Fondazione Enasarco.

F. Melis

Prodotti tipici locali



Via Dalmazia, 169 -7031 Albenga (SV)
www.Ortofrutticola.it

Azienda leader nella distribuzione di materiale per la **bioedilizia** (materie prime, semilavorati e lavorati), per potenziare la propria forza di vendita ricerca:

agenti per la Liguria

chi cerchiamo:

una persona dinamica e motivata, con precedenti esperienze nelle vendite o nel campo dell'edilizia, disposta ad imparare, dotata di eccellenti capacità relazionali ed interessata alle tematiche **bio**.

Cosa offriamo:

formazione su prodotti e prospettive di crescita professionale.

Gli interessati possono inviare la propria candidatura (curriculum vitae e autorizzazione al trattamento dei dati personali) a info@lamaisonverte.it

Concessionaria
Autorighi



Chiavari Via Piacenza 532
Tel. 0185 324522

Alcuni anni fa si diffuse l'idea che con l'avvento di internet la figura del venditore sarebbe stata accantonata. Era previsto un futuro senza più venditori. La previsione si è rivelata non vera ma indica quali e quanti cambiamenti gli uomini di vendita dovranno ancora affrontare. Questo volume è una guida per gli uomini di vendita che si vogliono tenere aggiornati. Il libro descrive quali sono le competenze professionali necessarie ai venditori degli anni a venire in un mercato sempre più concorrenziale e caratterizzato dall'uso sempre più diffuso di Internet nelle relazioni con i clienti.

Davide Caropreso

Il venditore knowledge worker. Le nuove competenze per vendere con successo nell'era dell'e-commerce

Editore: Franco Angeli
Autori e curatori:

Maurizio Chiesura

Collana:

Manuali

Argomenti correlati:

Tecniche di vendita. Telemarketing.

Formazione. Coaching



Codice Volume: 1060.114

Pagine: 256

Edizione: 2ª, aggiornata e ampliata 2002

Euro: € 23,00

Codice ISBN: 88-464-4189-3

Ristampa: 2006¹

Presentazione del volume

Indice:

Il venditore knowledge worker

Il contesto organizzativo che favorisce

lo sviluppo di venditori knowledge worker.

Il modello delle competenze del venditore knowledge worker

Le competenze da imprenditore (Adotta un atteggiamento positivo; Studia il mercato; Organizza le informazioni; Decide come impiegare il tempo; Pianifica le attività; Sommario: le competenze da imprenditore del venditore know)

Le competenze da consulente (Ascolta il cliente; Aiuta il cliente ad analizzare i bisogni; Individua i diversi compratori; Sommario: le competenze da consulente)

Le competenze da comunicatore (Suggerisce la soluzione; Spinge all'azione il cliente; Mantiene le relazioni con i clienti; Sommario: le competenze da comunicatore)

La vendita personale nell'era di internet.

(L'effetto internet sui mercati e sulle imprese; Venditori inforicchi e venditori infopoveri)

IL SUB-AGENTE

Un rapporto difficile da mantenere in vita

Le agenzie sono sempre più sollecitate, dalle case mandanti a migliorare la struttura organizzativa e operativa anche per le modificate attribuzioni e per i nuovi incarichi che le mutate condizioni di mercato richiedono agli uomini di vendita. In questa situazione la figura del sub-agente può essere rilevante.

Il sub-agente, solitamente è un giovane alle prime armi. Un giovane che dovrebbe essere formato, instradato, seguito, istruito, affiancato per un periodo medio lungo, dopo di che, con molta cautela inviato dai primi clienti selezionati dall'agente, perché possa, ormai solo, metter in pratica quello che ha imparato. Sarebbe necessario, in sintesi, per prima cosa fornire le sicurezze professionali necessarie per affrontare il mercato imparando anche a lavorare con piacere riuscendo a trarre quelle soddisfazioni che tutti noi abbiamo avuto alla sottoscrizione dei primi ordini.

Una componente molto importante per dare le giuste motivazioni al giovane è indicare una aspettativa economica a medio termine, effettivamente realizzabile. Questi due principi sono determinanti per ottenere un affiancamento qualificato e duraturo. Gestire le risorse umane, non è facile e improvvisare non è il modo migliore per ottenere positivi risultati. Cosa accade, molto spesso, nella realtà? Quando l'agen-

zia è sollecitata dalla mandante a ristrutturarsi ad "adeguarsi alle mutate condizioni di mercato" a essere "più professionali" l'agente ricorre all'assunzione del sub-agente, di solito senza programmi, senza supporti e solo per soddisfare la richiesta della mandante di turno. E qui iniziano i problemi. Il giovane sub-agente con poca o nulla esperienza viene "spedito" in prima linea alla ricerca del nuovo cliente con l'obiettivo di migliorare il fatturato dell'agenzia. I più volenterosi investono tempo e risorse per un periodo di tempo che può andare dai sei ai dodici mesi i meno volenterosi abbandonano entro pochi mesi. I motivi di questi risultati sono da ricercarsi nelle due mancate condizioni fondamentali: mancanza di adeguata formazione, mancanza di prospettive economiche dignitose. Chi ha necessità o ha scelto di farsi affiancare da un sub-agente e desidera che questo rapporto diventi veramente importante per l'agenzia, deve armarsi di pazienza e iniziare, prima di tutto a autoformarsi. Si è potuto osservare, che nella grande maggioranza dei casi, l'agente di commercio è un pessimo datore di lavoro. E' dimostrazione che per qualsiasi attività si svolga è necessaria l'adeguata preparazione. Non bisogna mai dimenticare che il successo di un'azienda, e l'agenzia è un'azienda, è sempre determinato dalle persone ed è importante che chi ha la responsabilità dedichi il tempo neces-

sario alla formazione e alla comunicazione, che deve essere sempre efficace e chiara. Il sub-agente deve essere coinvolto nella pianificazione delle strategie per il raggiungimento degli obiettivi, che devono essere ragionevolmente realizzabili, dando modo di apportare un contributo per farlo sentire parte integrante della struttura. A questo punto del percorso si dovrà iniziare un processo di valutazione che deve tenere conto dei comportamenti, della capacità di lavorare in squadra, della propensione all'apprendimento. Quando la valutazione è positiva si metterà in moto la leva meritocratica che assume rilevanza nel proseguo del rapporto. Il sub-agente deve sentirsi parte integrante dell'agenzia non un corpo estraneo che gravita intorno ad essa all'esterno. In altre situazioni, l'agente, rischia di vedere il giovane cambiare mestiere in breve tempo o corre il rischio di trovarsi un concorrente che cerca di sottrarre all'agenzia i mandati. La sub-agenzia è una cosa seria, molto seria, se la si affronta con le dovute cautele e con la convinzione di portarla avanti nel tempo si possono avere risultati positivi, se la si affronta con la fretta e senza convinzione i risultati saranno non solo deludenti ma con l'incognita di dover affrontare diatribe e vertenze pesanti.

Davide Caropreso

IL NUOVO MODELLO DI PASSAT

Un turbodiesel da 170 cavalli

Questo nuovo e silenzioso turbo diesel con quattro valvole per cilindro presenta caratteristiche di prestazione e confort che si avvicinano molto al livello di un turbodiesel da sei cilindri, pur mantenendo valori di consumo e di emissione nella fascia inferiore dei quattro cilindri.

Eroga una potenza di 170 CV a 4200 giri minuto e una coppia di 350 Nm. (a 1750-2500 giri minuto) che consente alla Passat di passare da 0 a 100 Km/h in 8,6 secondi.

La velocità massima è di 223 Km/h per il berlina e di 220 per il familiare.

La Passat 2.0 TDI 170 CV è il primo motore al mondo dotato di

neppure vicino a vetture di classe superiore. Le cromature sono sfoggiate un po' ovunque con accostamenti cromatici di notevole buon gusto. Nell'abitacolo la cura dei dettagli è quasi maniacale.

La qualità della vita a bordo è decisamente elevata. L'attenzione è dedicata non solo al guidatore ma a tutti passeggeri. Il piacere per chi guida è esaltato anche dal fatto che si avrà per le mani una auto bene equipaggiata, molto ma moto confortevole, ottimamente equipaggiata, dotata di tutti i più moderni dispositivi di sicurezza, con la brillantezza degli 8,6 secondi da 0 a 100 Km/h.

Questa auto che viene offerta, nella versione benzina da



un sistema di iniezione ad alta pressione pompa-iniettore con tecnologia Piezo.

La gamma delle motorizzazioni comprende un benzina e un turbodiesel da 2.000 di cilindrata entrambi di 170 CV di potenza.

Le versioni sono sia berlina che Variant (station wagon).

Questa nuova Passat ha un impatto molto forte e non sfigura

€ 25.500, più IVA mentre il 2000 TDI ha un prezzo da € 26.500 più IVA.

La Volkswagen riserva agli agenti e rappresentanti, su tutti i modelli di Passat sia berlina che Variant lo sconto del 14% sul listino. Fate i conti e credo che non si possa trovare di meglio rapportando il prezzo con la qualità.

D.C.

**Le auto e gli agenti di
commercio**

**Una iniziativa della
Volkswagen**

La concessionaria Autorighi di Chiavari ci comunica le condizioni di sconto che la Volkswagen pratica agli agenti e rappresentanti di commercio iscritti a ruolo:

Modello sconto sul prezzo di listino

Polo	16%
Golf	16%
Golf Plus	16%
Touran	16%
Jetta	16%
Passat	14%

Indichiamo i dati anagrafici aggiornati del sindacato al fine di permettere agli associati di eseguire il versamento della quota associativa 2006 che ricordiamo è di:

**€ 130,00 per gli agenti operanti
in forma individuale;**

**€ 130,00 per l'amministratore delle Società
più € 30,00 per ogni socio
componente la Società**

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

Usarci-Sparci-Genova

Piazza Brignole, 3-7

16122 Genova

Tel. 010 5954838 – fax. 010 5848095

Part. IVA 03166160105

Coordinate bancarie

Banca Antonveneta S.p.A.

dipendenza 00407 -

Via S.S. Giacomo e Filippo, 15

16122 Genova

cod. Cin Y – ABI 05040 – CAB 01400 –

C/C 00000015795M



Sparci



AREE BLU NEL COMUNE DI GENOVA
disponibili presso la nostra sede gli abbonamenti a tariffa agevolata

Presso la sede di Genova Piazza Brigole,3/7 sono disponibili i tagliandi per la sosta nelle AREE BLU, a tariffa convenzionata. I costi degli abbonamenti mensili, riservati alla ns. categoria, sono i seguenti:

abbonamento mensile, per la fascia oraria compresa tra le ore 08:00 e le ore 14:00, oppure dalle ore 14:00 alle ore 20:00 € 25,00 iva compresa;

abbonamento mensile, per l'intera giornata, dalle ore 08:00 alle ore 20:00, € 50,00 iva compresa.

I tagliandi a disposizione della ns. categoria, sono **validi in tutte le**

aree blu in vigore, non siamo quindi soggetti alla limitazione territoriale delle singole aree.

Ogni tagliando può essere utilizzato su più veicoli intestati all'Agenzia, fino ad un massimo di 10.

Per l'acquisto degli abbonamenti è necessario presentarsi muniti dei seguenti documenti:

copia del certificato di iscrizione alla CCIAA dal quale si evidenzia l'iscrizione come Agente di Commercio;

copia della carta di circolazione attestante che il veicolo è intestato all'agente.

Nel caso il veicolo fosse intestato ad una società di leasing o di noleggio, se il locatario non risulta

nella carta di circolazione, occorre una copia del contratto di leasing/noleggio, nella parte ove viene indicato il locatario del mezzo.

Per ulteriori chiarimenti puoi contattare la ns. segreteria negli orari d'apertura, ossia il martedì, mercoledì, venerdì e sabato, dalle ore 10:00 alle ore 12:30 al numero 010 5954838.

Alessio Moresi



**L'UNICO CENTRO AUTORIZZATO
DI ASSISTENZA FISCALE "SOLO"
PER AGENTI COMMERCIALI**

Affidati a chi ti conosce!

**CAAFUSARCI
GENOVA**

P.zza Brignole 3/7 V° piano

16121 Genova

Tel. 010-5954838

Fax. 010-5848095

e-mail: info@usarci-sparci.it

www.usarci-sparci.it