

Anno 24, Numero 1

Sparci Notizie

Data: 1° trim. 2008

Agenti e Rappresentanti di Commercio

Nuovo regime tributario

*semplificazioni
fiscali per
i contribuenti*

Ricorsi e sanzioni amministrative

*Servizio legale
del sindacato
per i ricorsi*

Corsi di formazione 2008

*formazione per
migliorare le
proprie competenze*



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".

Nuovo regime tributario
 semplificazioni fiscali per i contribuenti

Ricorsi e sanzioni amministrative
 Servizi legali del sindacato per i ricorsi

Corsi di formazione aso8
 formazione per migliorare le proprie competenze



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova



La libertà di correre e decidere senza intoppi, è per l'agente di commercio la caratteristica professionale più significativa.

Nella realtà, solo questo cavallo può galoppare felicemente libero nei movimenti mentre agli agenti di commercio vengono tarpate le possibilità di libero movimento da certe mandanti che pretendono di organizzare l'attività delle agenzie frustrando la libera iniziativa e l'entusiasmo che da essa ne deriva.

SPARCI NOTIZIE

Direttore Responsabile:
 Francesco Melis

Coordinatore di redazione:
 Davide Caropreso

Comitato di redazione:
 Stefano Razzetti
 Angelo Mondini
 Donatella Franchin
 Massimo Pesare

Progetto grafico e impaginazione:
 Matteo Caropreso

Collaborano a questo numero:
 Francesco Melis
 Francesco Piemontese
 Massimo Pesare
 Rodolfo Gillana
 Andrea Mortara
 Marco Canessa
 Maurizio Garbero

Comitato di redazione direzione e amministrazione
Pubblicità e informazioni:

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

Orario segreteria:
 Martedì, Mercoledì, Venerdì e Sabato
dalle ore 10 alle 12
 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. Recco

SOMMARIO

ATTUALITA'

Editoriale	pag. 5
Piano formativo 2008	pag. 6
La disdetta a un mandato di agenzia	pag. 10
Disdettato a 58 anni	pag. 12
Lettera aperta alla Presidenza Nazionale USARCI	pag. 12
Riunioni aziendali	pag. 14
Attività d'incasso	pag. 14
Parcheggi nelle aree blu	pag. 15
Assemblea ordinaria	pag. 16
Una occasione sprecata	pag. 16
Volkswagen Tiguan	pag. 18

FISCALITA'

Le nuove tabelle delle attività economiche	pag. 7
Finanziaria 2008: nuovo regime tributario dei contribuenti minimi	pag. 13

LEGALE

La vecchia documentazione non è mai da cestinare	pag. 9
Ricorsi sanzioni amministrative	pag. 14
Assegni non più trasferibili	pag. 15



Camera di Commercio di Genova, Via Garibaldi 4, piano Nobile “Sala del Consiglio”

Occasioni diverse in tempi diversi, ma il medesimo fine: offrire agli agenti di commercio la certezza di poter contare su di una organizzazione composta da agenti di commercio che vivono e conoscono le vere realtà di questa straordinaria categoria di professionisti-imprenditori.



Assemblea USARCI-SPARCI 1978



Assemblea USARCI-SPARCI 2008

TIPOLOGRAFIA Europa

di R. Zacconi & B. Bernardi

16036 Recco (Ge)
via dei Fieschi, 1
tel 0185 722650

B. Bernardi 348 5642815 R. Zacconi 338 6656781

Grafica - Consulenza - Stampati commerciali -Depliant e opuscoli

La nostra professione è in crisi

Le mandanti scaricano sugli agenti le loro incapacità

Vado in bestia quando sento che le mandanti attribuiscono solo agli agenti di commercio le responsabilità del mancato raggiungimento di un budget o l'insuccesso nella vendita di un nuovo prodotto o linea di prodotti, quando è dimostrato che l'incapacità di molta dirigenza è la principale causa dei mali delle aziende. Sento che si sta diffondendo sempre più la disistima verso la classe imprenditrice italiana e con il passare del tempo la mancata stima si sta trasformando in piena sfiducia da parte di moltissimi agenti di commercio che devono convivere, professionalmente, con situazioni assurde. Sento di dirigenti che continuano a sollecitare la rete di vendita con telefonate poco meno che minatorie, di fronte a risultati non in linea con le aspettative. Sento di direttori commerciali che imperversano nelle agenzie sollecitando azioni e iniziative al limite delle minacce. Ma cosa vogliono da noi agenti questi personaggi? Hanno mai fatto analisi scientifiche e di marketing evoluto? Sanno veramente leggere il mercato e le sue mutazioni? Capiscono qualche cosa di rapporti umani? Sanno veramente chi siamo e quali ruoli l'agente di commercio ha nella filiera? Gli esempi che ho mi dicono che le aziende vogliono fare "le nozze con i fichi secchi" vogliono, cioè, ottenere il massimo spendendo il minimo. Con questo voglio anche attribuire le responsabilità alla nostra categoria che deve assumersi nel non sapere indicare alle mandanti quali sono le nostre attribuzioni sia contrattuali che operative. Le Aziende sono portate a sfruttare l'opera degli agenti chiedendo sempre di più, e concedendo sempre meno. Sono pochi gli agenti che reagiscono di fronte a atteggiamenti di prevaricazione che si stanno dif-

fondendo sempre più. Gli agenti di commercio devono imparare a dire NO con decisione e con professionalità. Gli agenti di commercio devono smetterla di polemizzare su situazioni marginali e secondarie ma devono essere decisi nel non accettare imposizioni che danneggiano l'aspetto economico e professionale dell'agenzia. Il continuare ad accettare i comportamenti da "padrone" penalizza tutta la categoria che, in prospettiva, con la riduzione dei compensi dovrà chiudere bottega. Non desidero essere negativo ma se ci guardiamo attorno non possiamo non constatare che settori merceologici, una volta importanti per gli agenti di commercio sono svaniti o sono in via di estinzione. Questo è successo perché ai cambiamenti nel mercato e di fronte alle pesanti riduzioni dei margini di contribuzione, le aziende hanno pensato alla soluzione di ridurre i compensi provvigionali agli agenti chiedendo agli stessi di trasformarsi da agenti di commercio a uomini tutto fare. La conseguenza è stata la quasi completa sparizione di agenti di commercio dei settori: alimentare, elettrodomestici, vini e liquori ecc. Un agente di commercio di un grossissimo gruppo multinazionale nel settore degli elettrodomestici ed elettronica produce un fatturato di 5 milioni di € ed incassa 25mila € di provvigioni all'anno!!!! Ogni considerazione è superflua. Ci sono aziende che non dispongono di documentazione adeguata, che hanno organizzazioni aziendali rabberciate, che non curano la soddisfazione del cliente, che ignorano il post-vendita, che non hanno un servizio consegne efficiente e pretendono che gli agenti realizzino i budget assegnati. La cosa strabiliante è che gli agenti non si ribellano e accettano tutto



questo come normale lamentandosi, forse, di qualche mancata consegna, accettando, inoltre e tranquillamente, forti ritardi nel pagamento delle provvigioni. Andando avanti di questo passo vedo nel futuro di moltissimi agenti, tempi molto duri. Dobbiamo tutti e con forza fare intendere alle mandanti che gli agenti di commercio sono, a tutti gli effetti, dei professionisti/imprenditori e come tali devono essere considerati. La mandante che si permette di sollecitare il proprio agente di commercio con fare intransigente e maleducato si permetterebbe di comportarsi nello stesso modo con il proprio avvocato o il commercialista o un qualsiasi consulente? Credo proprio di no. E' giunto il momento di trasmettere al mondo delle mandanti il messaggio che gli agenti di commercio non sono dei galoppini ai loro ordini ma sono dei professionisti/imprenditori coi quali si devono intrattenere rapporti di collaborazione e non di sudditanza.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci-Genova

Piano formativo anno 2008

La formazione per gli agenti e rappresentanti di commercio

Con la riunione del 28 Gennaio 2008 è iniziato, organizzato dall'Usarci-Sparci di Genova, un percorso formativo finalizzato alla formazione e all'aggiornamento per il miglioramento delle competenze degli agenti e rappresentanti di commercio.

A Conclusione della riunione annuale un noto formatore, Eliano Cominetti, ha intrattenuto i presenti con una conferenza dal titolo:

Agente e rappresentante di commercio: la fine o l'evoluzione di un ruolo?

Tutti abbiamo preso degli spunti da questo interessantissimo incontro svolto con semplicità e simpatia, lontano dagli stereotipi dei "guru" della comunicazione che un po' tutti abbiamo avuto modo di incontrare in qualche corso organizzato da qualche mandante. Osservando l'attenzione dei parte-

cipanti abbiamo capito che gli agenti di commercio stanno prendendo coscienza di quanto è importante essere sempre meglio preparati e che senza le adeguate capacità le nostre attività potrebbero essere messe in discussione.

Qui di seguito indichiamo il titolo del percorso:

comunicazione, vendita e organizzazione:

rafforzare le nostre abilità per migliorare i nostri risultati

Gli incontri si svolgeranno, in Genova periodicamente, condotti da Eliano Cominetti, e avranno la durata di un pomeriggio e affronteranno i temi:

- 1- Come influire efficacemente sulle motivazioni d'acquisto (*anche in trattative con più interlocutori*)
- 2- La vendita complessa: metodi e pratica
- 3- Difendere il prezzo in situazio-

ni difficili

4- Come gestire situazioni conflittuali nella vendita

5- Offerte/preventivi e progetti (*criteri per decidere e orientare efficacemente le scelte*)

6- Concludere: ovvero giungere ad una decisione

7- Agire con priorità nel miglior utilizzo del proprio tempo

8- La gestione dell'agenzia commerciale

Devono ancora essere stabilite le date di svolgimento e queste dipenderanno anche dal numero degli iscritti. Chi è interessato prenda contatto con la segreteria al n: 010 5954838.

Massimo Pesare

I NUMERI DELLA NOSTRA REGIONE

Il 2007 per le imprese Liguri è stato un anno negativo

Da fonte Infocamere risulta che nel primo semestre del 2007 in Liguria le imprese hanno avuto il seguente andamento:

industrie iscrizioni nuove imprese 423 cessazioni 652;

commercio in generale iscrizioni nuove imprese 1317 cessazioni 2013;

commercio al dettaglio iscrizioni nuove imprese 508 cessazioni 1265;

trasporti iscrizioni nuove imprese 105 cessazioni 288.

Nel secondo semestre le proiezioni non sono dissimili.

Abbiamo gli imprenditori che non riescono più a tirare avanti. E noi agenti di commercio siamo sempre più in salita.

d.c.

Le nuove tabelle delle attività economiche

I codici in vigore dal 1 gennaio 2008



Dal 1° Gennaio 2008 tutti i contribuenti dovranno indicare negli atti e nelle dichiarazioni da presentare all'Agenzia delle Entrate, il codice dell'attività svolta. La nuova tabella indica i nuovi codici che vanno a sostituire i precedenti datati 2004. L'emanazione della nuova tabella è stata dettata dall'esigenza di meglio specificare le varie attività. L'elenco che segue si riferisce solo ai codici relativi alle attività degli agenti e rappresentanti di commercio.

Tabella classificazione attività economiche

46.1	INTERMEDIARI DEL COMMERCIO
46.11	Intermediari del commercio di materie prime agricole, di animali vivi, di materie prime tessili e di semilavorati
46.11.0	Intermediari del commercio di materie prime agricole, di animali vivi, di materie prime tessili e di semilavorati; pelli grezze
46.11.01	Agenti e rappresentanti di materie prime agricole
46.11.02	Agenti e rappresentanti di fiori e piante
46.11.03	Agenti e rappresentanti di animali vivi
46.11.04	Agenti e rappresentanti di fibre tessili gregge e semilavorate, cuoio e pelli
46.11.05	Procacciatori d'affari di materie prime agricole, animali vivi, materie prime e semilavorati tessili; pelli grezze
46.11.06	Mediatori in materie prime agricole, materie prime e semilavorati tessili; pelli grezze
46.11.07	Mediatori in animali vivi
46.12	Intermediari del commercio di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici
46.12.0	Intermediari del commercio di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici
46.12.01	Agenti e rappresentanti di carburanti, gpl, gas in bombole e simili; lubrificanti
46.12.02	Agenti e rappresentanti di combustibili solidi
46.12.03	Agenti e rappresentanti di minerali, metalli e prodotti semilavorati, esclusi i metalli preziosi
46.12.04	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'industria
46.12.05	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'agricoltura, compresi i fertilizzanti
46.12.06	Procacciatori d'affari di combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.12.07	Mediatori in combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.13	Intermediari del commercio di legname e materiali da costruzione
46.13.0	Intermediari del commercio di legname e materiali da costruzione
46.13.01	Agenti e rappresentanti di legname, semilavorati in legno e legno artificiale
46.13.02	Agenti e rappresentanti di materiale da costruzione, compresi gli infissi e gli articoli igienico-sanitari; vetro piano
46.13.03	Agenti e rappresentanti di apparecchi idraulico-sanitari, apparecchi ed accessori per riscaldamento e condizionamento e altri prodotti similari, esclusi i condizionatori per uso domestico
46.13.04	Procacciatori d'affari di legname e materiali da costruzione
46.13.05	Mediatori in legname e materiali da costruzione
46.14	Intermediari del commercio di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili
46.14.0	Intermediari del commercio di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
46.14.01	Agenti e rappresentanti di macchine, attrezzature ed impianti per l'industria ed il commercio; materiale e apparecchi elettrici ed elettronici per uso non domestico
46.14.02	Agenti e rappresentanti di macchine per costruzioni edili e stradali
46.14.03	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per ufficio
46.14.04	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per uso agricolo, compresi i trattori
46.14.05	Agenti e rappresentanti di navi, aeromobili e altri veicoli, esclusi autoveicoli, motocicli, ciclomotori e biciclette
46.14.06	Procacciatori d'affari di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
46.14.07	Mediatori in macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
46.15	Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.15.0	Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta

segue a pag. 8

46.15.01	Agenti e rappresentanti di mobili in legno, metallo e materie plastiche
46.15.02	Agenti e rappresentanti di articoli di ferramenta e di bricolage
46.15.03	Agenti e rappresentanti di articoli casalinghi, porcellane, articoli in vetro, ecc.
46.15.04	Agenti e rappresentanti di vernici, carte da parati, stucchi e cornici decorativi
46.15.05	Agenti e rappresentanti di mobili e oggetti di arredamento per la casa in canna, vimini, giunco, sughero, paglia; scope, spazzole, cesti e simili
46.15.06	Procacciatori d'affari di mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.15.07	Mediatori in mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.16	Intermediari del commercio di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
46.16.0	Intermediari del commercio di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
46.16.01	Agenti e rappresentanti di vestiario ed accessori di abbigliamento
46.16.02	Agenti e rappresentanti di pellicce
46.16.03	Agenti e rappresentanti di tessuti per abbigliamento ed arredamento, comprese merceria e passamaneria
46.16.04	Agenti e rappresentanti di camicie, biancheria e maglieria intima
46.16.05	Agenti e rappresentanti di calzature ed accessori
46.16.06	Agenti e rappresentanti di pelletteria, valige ed articoli da viaggio
46.16.07	Agenti e rappresentanti di articoli tessili per la casa, tappeti, stuoie e materassi
46.16.08	Procacciatori d'affari di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
46.16.09	Mediatori in prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
46.17	Intermediari del commercio di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.17.0	Intermediari del commercio di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.17.01	Agenti e rappresentanti di prodotti ortofrutticoli freschi, congelati e surgelati
46.17.02	Agenti e rappresentanti di carni fresche, congelate, surgelate, conservate e secche; salumi
46.17.03	Agenti e rappresentanti di latte, burro e formaggi
46.17.04	Agenti e rappresentanti di oli e grassi alimentari: olio d'oliva e di semi, margarina ed altri prodotti simili
46.17.05	Agenti e rappresentanti di bevande e prodotti simili
46.17.06	Agenti e rappresentanti di prodotti ittici freschi, congelati, surgelati e conservati e secchi
46.17.07	Agenti e rappresentanti di altri prodotti alimentari, compresi le uova e gli alimenti per gli animali domestici; tabacco
46.17.08	Procacciatori d'affari di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.17.09	Mediatori in prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.18	Intermediari del commercio specializzato in altri prodotti
46.18.1	Intermediari del commercio di prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.11	Agenti e rappresentanti di carta e cartone, esclusi gli imballaggi; articoli di cartoleria e cancelleria
46.18.12	Agenti e rappresentanti di libri e altre pubblicazioni, compresi i relativi abbonamenti
46.18.13	Procacciatori d'affari di prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.14	Mediatori in prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.2	Intermediari del commercio di prodotti di elettronica
46.18.21	Agenti e rappresentanti di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, materiale elettrico per uso domestico
46.18.22	Agenti e rappresentanti di apparecchi elettrodomestici
46.18.23	Procacciatori d'affari di prodotti di elettronica
46.18.24	Mediatori in prodotti di elettronica
46.18.3	Intermediari del commercio di prodotti farmaceutici e di cosmetici
46.18.31	Agenti e rappresentanti di prodotti farmaceutici; prodotti di erboristeria per uso medico
46.18.32	Agenti e rappresentanti di prodotti sanitari ed apparecchi medicali, chirurgici e ortopedici
46.18.33	Agenti e rappresentanti di prodotti di profumeria e di cosmetica, compresi articoli per parrucchieri; prodotti di erboristeria per uso cosmetico
46.18.34	Procacciatori d'affari di prodotti farmaceutici e di cosmetici
46.18.35	Mediatori in prodotti farmaceutici e cosmetici
46.18.9	Intermediari del commercio di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.18.91	Agenti e rappresentanti di attrezzature sportive; biciclette
46.18.92	Agenti e rappresentanti di orologi, oggetti e metalli preziosi
46.18.93	Agenti e rappresentanti di articoli fotografici, ottici e prodotti simili; strumenti scientifici e per laboratori di analisi
46.18.94	Agenti e rappresentanti di saponi, detersivi, candele e prodotti simili
46.18.95	Agenti e rappresentanti di giocattoli
46.18.96	Agenti e rappresentanti di chincaglieria e bigiotteria
46.18.97	Agenti e rappresentanti di altri prodotti non alimentari nca, compresi gli imballaggi e gli articoli antinfortunistici, antincendio e pubblicitari
46.18.98	Procacciatori d'affari di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.18.99	Mediatori in attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.19	Intermediari del commercio di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.0	Intermediari del commercio di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.01	Agenti e rappresentanti di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.02	Procacciatori d'affari di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.03	Mediatori in vari prodotti senza prevalenza di alcuno

La vecchia documentazione, in possesso dell'agenzia, non è mai da cestinare

La raccolta di tutta la documentazione relativa ai vari mandati e' un efficiente strumento di tutela dei propri diritti



Troppo spesso nel corso dell'esecuzione di un mandato, l'azienda non ottempera alle norme regolatrici dettate dal Codice Civile e dagli A.E.C.

Spesso la mancata consegna della documentazione relativa all'attività svolta dall'agente (estratti conto, etc.), può apparire quale mera dimenticanza o essere addebitata ad una gestione non ordinata dell'azienda.

In realtà tali mancanze possono arrecare all'agente gravi pregiudizi, non tanto nella fase di esecuzione del mandato, quanto più nella fase in cui, terminato il rapporto, l'azienda deve liquidare le indennità dovute.

E' opportuno ricordare che l'art. 1749 del Codice Civile stabilisce espressamente che: *"Il Preponente nei rapporti con l'Agente deve agire con lealtà e buona fede. Egli deve mettere a disposizione dell'Agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto: in particolare avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il Preponente deve, inoltre, informare l'agente entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.*

Il Preponente consegna all'Agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto conto indica gli elementi

essenziali in base ai quali è effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente.

L'Agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.

E' nullo ogni patto contrario al presente articolo".

Tali disposizioni - che trovano conferma anche negli A.E.C. costituiscono l'applicazione di un più generale principio di correttezza e buona fede nell'esecuzione del contratto che viene imposta alle mandanti.

In particolare, è interessante analizzare con attenzione la seconda parte del primo comma del citato articolo.

Detta norma, infatti, prevede l'obbligo a carico della mandante di informare il proprio agente *"entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore rispetto a quello che l'agente avrebbe normalmente potuto attendersi"* (per gli AEC l'obbligo di detta informazione deve avvenire *"senza indugio"*).

Pertanto, si può tranquillamente affermare che pretendere dalla propria mandante comunicazioni scritte in ordine alle politiche commerciali, laddove si verifico mutamenti *"importanti"*, delle stesse è strumento di auto-tutela di fondamentale importanza al momento dell'insorgere di un contenzioso.

In ogni caso, il documento proveniente dalla mandante che assume un'importanza fondamentale per l'agente risulta essere l'estratto

conto__provvisoriale. L'estratto conto, infatti, è lo strumento necessario, da un lato per verificare la corretta e puntuale liquidazione delle provvigioni (che, lo si ricorda, è un obbligo per le case mandanti..), e dall'altro per poter correttamente conteggiare (unitamente alle fatture emesse, agli ordini, etc.) le indennità di fine rapporto.

L'estratto conto, tra l'altro, può risultare un ottimo mezzo per verificare, altresì, l'eventuale esistenza dei presupposti per ottenere l'indennità ex art. 1751 c.c. essendo da esso desumibile tanto l'aumento del fatturato, quanto l'eventuale acquisizione di clienti nuovi.

Come si è detto le mandanti sono tenute ad inviare l'estratto conto entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale sono maturate ed analogamente statuiscano gli AEC, per i quali *"entro 30 giorni dalla scadenza del trimestre considerato, le ditte invieranno all'agente o rappresentante il conto delle provvigioni nonché il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali"*.

Detti termini, peraltro, sono improponibili e non possono essere aumentati dalle parti in quanto dall'ultimo comma dell'art. 1749 c.c., si desume il carattere inderogabile di dette disposizioni.

La norma in esame, inoltre, stabilisce che l'agente ha diritto di *"esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.*

segue a pag. 10

Detta disposizione assume una rilevanza fondamentale, dal momento che la stessa costituisce il presupposto - in sede di contenzioso giudiziale - per richiedere al Giudice l'esibizione dei libri contabili, ove l'azienda non abbia ottemperato agli obblighi imposti.

Se, come detto, le norme di legge impongono alle ditte un costante obbligo di informazione e di invio di documentazione, è di fondamentale importanza che sia l'agente, ove possibile, a preten-

dere il puntuale invio della predetta documentazione da parte dell'azienda.

L'agente deve, in ogni caso, conservare accuratamente tutta la documentazione relativa al mandato (estratti conto, ordini, comunicazioni da parte dell'azienda, etc.) ed operare periodici controlli sulla regolarità di detti documenti.

A tal fine sarà utile utilizzare e compilare, per ogni mandato, lo schema riepilogativo che è stato predisposto proprio al fine di

agevolare il lavoro degli agenti. Detto prospetto potrà diventare tra l'altro, (unitamente ai documenti conservati), un utile strumento per calcolare l'eventuale incremento di fatturato e clientela, presupposto fondamentale quest'ultimo per il riconoscimento dell'indennità ex art. 1751 c.c.

Avv. Andrea Mortara

La disdetta a un mandato di agenzia

La soddisfazione di rispondere per le rime alla mandante che ha disdettato il mandato

Si può anche dire che non serve a nulla polemizzare con la mandante che disdetta un mandato. Si può anche dire, però, che tacere e prenderselo in quel posto senza neppure la magra soddisfazione di dire quel che si pensa è frustrante. Quando una mandante disdetta un mandato e ha tutte le carte *non* in regola è sacrosanto rispondere per le rime e motivare 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 rispondessero per le rime alla mandanti, motivando con argomenti seri e professionali il pensiero sull'azienda e sulla dirigenza,forse qualche mandante potrebbe farsi dei piccoli esami

di coscienza aziendali. Abbiamo avuto da un nostro associato, il testo della raccomandata che ha inviato alla mandante in risposta alla disdetta del mandato. Qui di seguito pubblichiamo per intero il testo da cui sono cancellati solo i nomi che potrebbero far risalire al destinatario. Dal testo in questione si evidenziano come tutti i problemi che affliggono la nostra categoria sono condensati in un solo azienda rappresentata: la riduzione del fatturato e il non raggiungimento degli obiettivi per evidente grave colpa della mandante che ha fornito, per il passato, prodotti con grosse difettosità. L'incapacità di leggere il mercato con la perdita di clienti perché, da quel che si capisce, i

prodotti non erano in linea con le richieste. La riduzione drastica delle provvigioni del 75% dicasi settantacinque per cento, perché l'azienda per fronteggiare il mercato ha presumibilmente sbraccato i prezzi e ha caricato sulla spalle dell'agenzia questo grosso aggravio. In questa situazione l'azienda non era neppure in grado di fornire documentazione pubblicitaria alla clientela. L'azienda ha fatto investimenti in impianti produttivi per 15 milioni di euro ma ha dovuto ammettere che li ha fatti "per aver ragione di esistere". E' chiaro che se non fossero stati fatti gli investimenti l'azienda avrebbe ben presto chiuso.



Il CAAF Usarci di Genova si arricchisce di un nuovo servizio grazie alla connessione telematica alla C.C.I.A.A. ed al Registro Imprese.

**Nuovi servizi:
Richiesta di Visura
Ritiro Bilanci depositati
Pratiche diverse presso la C.C.I.A.A.**

(come variazione dati, modifica residenza, trasferimento sede, ecc.)

Dal 1 gennaio 2008 tutte le pratiche con la C.C.I.A.A. delle imprese individuali dovranno essere effettuate in via telematica

Questo viene chiaramente ammesso dall'azienda stessa.. La pochezza del dirigente vendite è condensata nel fatto che pensa che con gli investimenti si risolvano tutti i problemi e che i clienti si siano dimenticati delle problematiche causate dalle difettosità dei prodotti. Mi è piaciui-

ta l'ultima frase in cui il nostro collega dichiara che il direttore commerciale non è all'altezza degli incarichi ricoperti. Non ho nulla da aggiungere; mi preme solo consigliare di leggere il testo pubblicato e valutare con attenzione tutti i passaggi e le impli-

cazioni che hanno fatto ammettere al nostro collega che ha sbagliato a non lasciare lui l'azienda quando gli sono state ridotte le provvigioni dall'8 a 2%.

Davide Caropreso

██████████ & C. S.n.c.
Agenzia per la Liguria ██████████

Tel. ██████████ - fax. ██████████ e-mail ██████████

Genova, 30/11/2004

Spett. Ditta
██████████ S.p.a.

Via ██████████
██████████

Alla c/a Sig. ██████████

Oggetto: Disdetta mandato di Agenzia

A firma Massimo ██████████ ci giunge disdetta al mandato di Agenzia in essere con Voi dal 1995. In una recente e-mail, prolissa e logorroica, ci viene fatto presente che l'azienda ha investito, negli ultimi tempi 15 milioni di €, ma viene anche fatto presente che gli investimenti sono stati fatti... "per avere ragione di esistere" e che a fronte di questi sforzi la nostra agenzia non è riuscita a "risalire la china". Vogliamo ribadire al ██████████ che dai nostri tabulati, che lui ha ricevuto pochi giorni fa, appare evidente che nell'ultimo anno abbiamo incrementato sia il numero di clienti attivi che dell'ordinato. Che il ██████████ non sia aggiornato o non capisca i nostri tabulati ha poca importanza, importante è il fatto che per vostra colpa, il nostro fatturato si è dimezzato, dal 1999 ad oggi. Al nostro ingresso in azienda nel 1995 la vs. presenza in Liguria era pressoché inesistente. Le problematiche tecniche e di verniciatura che si sono verificate innumerevoli ci hanno fatto perdere clienti che avevamo acquisiti faticosamente e che acquistavano oltre 100 milioni annui cadauno (vedi Ditta ██████████, Ditta ██████████, Ditta ██████████ ecc.). Si sono persi clienti perché le politiche commerciali dell'azienda non erano in linea con quanto accadeva nel mercato; non eravamo neppure in grado di fornire ai clienti i depliant e la documentazione che ci veniva richiesta. Ad un certo punto per fronteggiare, in qualche modo la situazione, avete ridotto i prezzi di vendita riducendo le nostre provvigioni da un 8% medio al 2% (riduzione del 75% dei ns. ricavi). Noi abbiamo sbagliato a non lasciare l'azienda in quel momento. Abbiamo sbagliato a credere in un'azienda che ha dimostrato di considerare poco importante la propria rete di vendita, penalizzandola così fortemente. Abbiamo sbagliato ad investire il nostro tempo e il denaro prodotto da altre mandanti per contrastare una situazione che solo per vostra responsabilità, si presentava difficilissima. Dopo aver sofferto un periodo molto arduo, un personaggio che non vive il mercato e che ha avuto, per fortuna, pochi contatti con i nostri clienti, e non conosce la realtà, pensa che gli investimenti fatti debbano dare positivi e immediati riscontri, credendo che i clienti si siano dimenticati di tutte le problematiche che l'azienda ha causato loro e che l'agenzia ha le responsabilità di non riacquisire i clienti passati alla concorrenza. Ognuno può pensare ciò che vuole, come professionisti, non accettiamo passivamente di venire **cacciati** da persone che consideriamo non all'altezza degli incarichi che ricoprono. E' evidente che se l'azienda accetta certi personaggi ha la dirigenza che merita.

Disdettato a 58 anni

Lo sconforto e le delusioni

Mi ha chiamato un mio amico e collega, monomandatario di 58 anni, per informarmi che l'azienda che lui rappresenta, gli ha comunicato la decisione di chiudere il settore in cui opera. Non voglio e posso giudicare i fatti aziendali che non conosco che hanno provocato questa decisione, anche se il mio amico mi segnala che il ramo di attività di cui si occupa è in attivo e non in perdita come il titolare sostiene. L'acquisto di una Porsche nuova fiammante, da parte del titolare è a dimostrazione che le cose non vanno poi tanto male. La classe imprenditoriale italiana non gode della mia stima e della mia fiducia, pertanto nulla mi stupisce, la cosa che mi rattrista e mi avvilisce è la constatazione di come è facile mettere in ginocchio un agente di commercio di 58 anni che si trova senza lavoro e con poche o nulle prospettive di trovare alternative. Gli operai e gli impiegati che lavorano al-

l'interno dell'azienda e che si occupano del ramo di attività che verrà chiusa, avranno la cassa integrazione e i vari sostegni previdenziali come l'accompagnamento alla pensione. Il nostro collega cosa avrà? Nulla! Non sarà certo l'indennità di fine rapporto a risolvere i suoi problemi, sempre che gli venga corrisposta, dato che la ditta chiude e pertanto l'azienda, nel futuro, non avrà vantaggi dai clienti procurati dall'agente, come prescrive l'Art. 1751 del C.C.. Sarà già un problema quello della corresponsione o meno delle indennità di fine rapporto, il problema più grosso è che a 58 anni un agente di commercio non può ancora andare in pensione perché per ottenerla dall'Enasarco gli mancano ancora sette anni e con l'INPS bisogna verificare se ha raggiunto i 36 anni di versamenti. Nel caso li avesse raggiunti, è necessario verificare quanto sarà l'importo della pensione maturata. Difficilmente potrà contare su una pen-

sione INPS che gli permetta una vita decorosa. Questa situazione può capitare ad ognuno di noi, nessuno è immune da questi rischi. La nostra professione può farti passare della "stelle alle stalle" nel volgere di pochi giorni. Ho letto in più di una occasione, che per gli agenti monomandatari i rischi di trovarsi senza lavoro e con poche alternative è elevato; questo che sta capitando al mio amico è una realtà amara e triste, ma una realtà. Devo constatare, ancora una volta che noi agenti di commercio, abbiamo bisogno di sostegno, conforto, e che il fatto che siamo imprenditori è una "bufala" che serve solo alle mandanti per liberarsi di noi senza tante complicazioni e fregandosene delle implicazioni personali e famigliari che certe situazioni si portano dietro.

Marco Canessa

Lettera aperta alla presidenza della Federazione Nazionale dell'Usarci

Oggetto: Agente monomandatario

Ho già scritto del monomandato e delle implicazioni negative che questo tipo di contratto ha. E' assodato che il monomandato è una scaltrezza tutta italiana inventata dalle mandanti per ridurre i componenti di costo che le aziende dovrebbero sostenere per un dipendente preposto alla vendita fuori dell'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 del dipendente senza la libertà di decisione tipica dell'imprenditore. 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. Desidero, senza ripetere quanto già esposto in altro numero, proporre di

riesaminare la posizione sotto l'aspetto assistenziale. Al monomandatario che viene disdettato viene riconosciuta l'indennità di fine rapporto, escludendo l'eventuale mancato preavviso che corrisponde, grosso modo al 3% delle provvigioni incassate nel periodo di attività. Ultimamente ho assistito alla liquidazione di un agente che in 9 anni di attività ha prodotto circa € 300.000 di provvigioni e a conti fatti ha ricevuto circa € 10.000 di indennità di clientela. Non entriamo nel merito della indennità europea, ma si deve partire dal concetto che l'agente monomandatario disdettato ha comunque la necessità di avere subito del denaro per vivere il periodo di tempo necessario a trovare un nuovo mandato. In Sindacato abbiamo avuto modo affrontare, situazioni veramente di grossa difficoltà con agenti monomandatari disdettati e con una scusa o l'altra liquidati con ritardo. Colleghi senza più sostentamento per sé e per la famiglia, senza neppure il denaro per il carburante

necessario a far visita a potenziali mandanti. Per evitare che queste situazioni, molto più frequenti di quanto si pensi, si ripetano, chiedo che la Federazione, in occasione del rinnovo dei prossimi Accordi Economici Collettivi affronti il problema con decisione e fermezza affermando il principio che al monomandatario, in caso di disdetta, deve essere garantito sempre e in ogni occasione almeno l'equivalente di un anno di provvigioni, calcolato sulla media degli ultimi tre, più le normali indennità di fine rapporto. Questa richiesta non è frutto di fantasia ma ha la finalità di dare al monomandatario la sussistenza per il periodo necessario a riorganizzare la propria attività. Sono certo che la dirigenza dell'Usarci prenderà in seria considerazione questa mia.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci-Genova

Finanziaria 2008: nuovo regime tributario dei contribuenti minimi e marginali

I requisiti richiesti per usufruire delle semplificazioni fiscali



L'art. 4 del D.D.L. alla Finanziaria 2008 contiene le semplificazioni fiscali per i contribuenti minimi e marginali.

In sostanza, viene introdotto un nuovo regime fiscale per i piccoli contribuenti.

I requisiti richiesti

Vengono considerati contribuenti minimi le persone fisiche esercenti attività di impresa, arti o professioni che nell'anno solare precedente hanno percepito compensi, non superiori a **30.000 euro**;

non hanno sostenuto spese per lavoratori dipendenti o collaboratori;

nel triennio solare precedente non hanno effettuato acquisti di beni strumentali, anche mediante contratti di appalto e di locazione, pure finanziaria, per un ammontare complessivo superiore a **15.000 euro**.

Inizio attività

Le persone fisiche che iniziano l'esercizio di imprese, arti o professioni possono avvalersi del regime dei contribuenti minimi comunicando, nella dichiarazione di inizio di attività di presumere la sussistenza dei citati requisiti.

Esclusione dal nuovo regime fiscale

Non sono considerati contribuenti minimi gli esercenti attività d'impresa o arti e professioni in forma individuale che contestualmente partecipano a società di persone o associazioni o a S.r.l.

L'IVA non viene più conteggiata

I contribuenti minimi non possono addebitare, ai propri clienti, l'IVA e, per le operazioni ricevute dai propri fornitori, non hanno diritto alla detrazione dell'IVA assolta, dovuta o addebitata sugli acquisti.

Esclusione da IRAP

I contribuenti minimi non sono assoggettati all'imposta regionale sulle attività produttive.

Determinazione dell'imponibile su cui si applica l'imposta unica

Il reddito di impresa o di lavoro autonomo è costituito dalla differenza tra l'am-

montare dei ricavi percepiti nel periodo di imposta e le spese sostenute nell'esercizio dell'attività di impresa.

Questi sono gli elementi da considerare per calcolare la base imponibile:

Non vanno, indicati tra gli oneri deducibili, le plusvalenze e le minusvalenze dei beni relativi all'impresa e i contributi previdenziali versati si deducono dal reddito.

Imposta del 20%

Sul reddito, si applica un'imposta sostitutiva dell'imposta sui redditi e delle addizionali regionali e comunali in misura del 20%.

Nel caso di imprese familiari l'imposta sostitutiva, calcolata sul reddito al lordo delle quote assegnate al coniuge e ai collaboratori familiari, è, comunque, dovuta soltanto dall'imprenditore. Quindi, si tratta solo di una semplificazione amministrativa, poiché in questo caso il carico tributario per l'erario rimane immutato.

Si applicano le disposizioni in materia di versamento dell'imposta sui redditi delle persone fisiche.

Adempimenti ridotti

Ai fini delle imposte sui redditi, fermo restando l'obbligo di conservare i documenti ricevuti ed emessi, i contribuenti minimi sono esonerati dagli obblighi di registrazione e di tenuta delle scritture contabili.

Tuttavia, ai fini reddituali, deve essere presentata annualmente la dichiarazione dei redditi.

Viceversa, ai fini dell'IVA, i contribuenti minimi sono esonerati dal versamento dell'imposta e da tutti gli altri obblighi previsti, ad eccezione degli obblighi di numerazione e di conservazione delle fatture di acquisto e di certificazione dei corrispettivi (quindi, non salta anche l'obbligo di emissione degli scontrini fiscali per i dettaglianti)

Inoltre, detti contribuenti minimi sono esonerati dalla presentazione degli elenchi clienti e fornitori.

Cessazione del regime dei contribuenti minimi

Il regime dei contribuenti minimi cessa di avere applicazione dall'anno successivo a quello in cui viene meno una delle condizioni.

Il regime cessa di avere applicazione dall'anno stesso in cui i ricavi o i compensi percepiti superano il previsto limite di oltre il 50%.

In tal caso è dovuta l'IVA sulle operazioni imponibili effettuate nell'intero anno solare

Esclusione dagli studi di settore

I contribuenti minimi sono esclusi dall'applicazione degli studi di settore.

Decorrenza del nuovo regime dei minimi

Le novità si applicano a decorrere dal 01.01.2008.

Alcune considerazioni

Il nuovo regime ha il pregio di eliminare l'IRAP per i piccoli contribuenti, siano imprese che professionisti. In merito all'IVA, invece, non si dovrebbero registrare vantaggi o svantaggi particolari, considerato che tale imposta non dovrà più essere pagata all'Erario, ma non dovrà più neppure essere riscossa dai propri clienti.

Riguardo l'IRPEF, occorre pure attentamente valutare le singole posizioni per decidere se optare per il regime ordinario.

La non applicazione dell'accertamento da studi di settore potrebbe fare propendere per la permanenza nel nuovo regime, per tutti coloro che ne avranno i requisiti.

Il nuovo regime appare assai interessante (si pensi anche alla possibilità di non dovere aggiornare le scritture contabili), ma solo di conservare le fatture di acquisto.

Dott. Rodolfo Gillana

Riunioni aziendali

A chi competono le spese di viaggio e soggiorno?

E' obbligato l'agente di commercio a partecipare alle riunioni delle mandanti?

Le spese sostenute, viaggio, vitto, alloggio, a chi vanno addebitate?

Questi quesiti sono una costante delle domande che gli agenti fanno al Sindacato.

L'art. 1176 del Codice Civile è chiaro e stabilisce che l'agente deve svolgere l'incarico con "diligenza nell'adempimento" è pertanto te-

nuto a partecipare alle riunioni aziendali.

La mandante non ha l'obbligo di corrispondere le spese sostenute in quanto all'Art. 1748 C.C. e gli Accordi Economici Collettivi precisano che l'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia e pertanto le spese per le riunioni delle mandanti rientrano nel normale svolgimento dell'incarico.

E' prassi diffusa che le mandanti, in caso di riunione, offrano ai propri

agenti vitto e alloggio, lasciando, di solito, a carico dell'agente le spese di trasferimento. Ciò accade senza che sul mandato sia specificato nulla a proposito.

Nel caso la mandante non partecipi a nessuna spesa l'agente si dovrà accollare tutte le spese e non avrà nessuna possibilità di essere rimborsato.

F. Melis

Attività d'incasso

Quale compenso spetta all'agente che si occupa degli incassi per conto della mandante?

Se il contratto di agenzia riporta il conferimento all'agente l'incarico di riscossione, il compenso per tale attività è di norma indicato nel mandato, solitamente con la seguente clausola:

"la provvigione pattuita è comprensiva delle attività di riscossione".

Al contrario, se nulla è precisato nel mandato, e nello svolgimento dell'attività all'agente venga richiesta tale prestazione, la mandante dovrà, in accordo con l'Agente, stabilire il compenso.

Per i crediti frutto di insoluti, l'agente sarà obbligato a provvedere al recupero delle somme, senza alcun

diritto a compensi, come è chiaramente indicato negli Accordi Economici Collettivi.

F. Melis

RICORSI SANZIONI AMMINISTRATIVE SINISTRI STRADALI

L'Agente di commercio, oltre a dover combattere ogni giorno con le difficoltà legate allo svolgimento del proprio incarico, spesso deve affrontare una serie di problematiche che rendono ancor più difficile e complessa la propria vita lavorativa.

Gli agenti di commercio che utilizzano l'automobile per presentare ai clienti il proprio campionario, debbano districarsi tra multe e problemi di traffico.

In tale ottica il Sindacato Usarci-Sparci di Genova ha in atto un servizio legale per l'impugnazione delle sanzioni amministrative conseguenti alle violazioni del Codice della strada e/o nella gestione per il recupero dei danni subiti a seguito di incidenti stradali.

Gli associati possono rivolgersi alla segreteria per ogni informazione relativa.

Parcheggi nelle aree blu

Le tariffe per gli agenti di commercio

Il Comune di Genova, ha affidato, già da tempo, al nostro Sindacato, l'incarico di distribuire i tagliandi a pagamento per la sosta nelle **Aree Blu** a tariffe agevolate, riservate esclusivamente agli agenti e rappresentanti di commercio. I costi degli abbonamenti mensili 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 20,00 = € 25,00 IVA compresa;**

abbonamento mensile per l'intera giornata **dalle ore 08,00 e le ore alle 20,00 = € 50,00 IVA compresa;**

I tagliandi a disposizione di tutti agenti di commercio, anche gli agenti non associati all'Usarci-Sparci, sono validi in tutte le aree blu in vigore, non vi sono limitazioni territoriali delle singole aree.

Ogni tagliando può essere utilizzato su più veicoli intestati all'Agenzia, fino ad un massimo di n° 10 automezzi, ma non contemporaneamente.

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

Copia del certificato di iscrizione alla CCIAA dal quale sia evidenziata 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 a società di leasing o di noleggio, se il locatario non risulta sulla carta di circolazione, occorre copia del contratto di leasing o noleggio, nella



parte in cui viene indicato il locatario del mezzo.

La segreteria presso la sede di Piazza Brigole, 3/7 - 16122 Genova è a disposizione per il rilascio e per le informazioni nei giorni di: martedì, mercoledì, venerdì e sabato dalle ore 10,00 alle ore 12,00.

Maurizio Garbero

Gli assegni, da Aprile 2008, saranno solo "non trasferibili" nuove norme antiriciclaggio

Il decreto legislativo approvato nel mese di Novembre 2007, dal Consiglio dei Ministri adegua l'ordinamento italiano alle direttive europee in materia di riciclaggio e prevenzione al finanziamento del terrorismo.

Quali saranno le ripercussioni sull'operatività delle agenzie commerciali e della case mandanti? Dal 1° maggio 2008 le banche rilasceranno esclusivamente libretti di assegni con la dicitura già stampigliata "non trasferibile", fatta salvo contraria richiesta dal parte del cliente.

Nel caso il cliente della banca disponga di un libretto con assegni trasferibili, il cliente potrà emettere assegni trasferibili per un importo massimo di € 5.000,00.

Per l'emissione di un assegno per importo superiore a € 5.000,00, sarà obbligato ad utilizzare un assegno "non trasferibile".

L'entrata in vigore delle disposizioni di cui sopra è il 30 aprile 2008.

Le transazioni in contanti o con strumenti di pagamento al portatore non potranno superare l'importo di € 5.000,00.

Le operazioni bancarie oltre le quali scattano le verifiche sono quelle che superano il tetto di € 15.000,00.

Assemblea ordinaria 2008

Estratto del verbale dell'assemblea del 28 gennaio 2008

Lunedì 28 Gennaio 2008 alle ore 14,45 in Genova presso la Sala del Consiglio della Camera di Commercio di Genova, Via Garibaldi 4 si è tenuta l'assemblea ordinaria dei soci come deliberato dal Consiglio Direttivo dell'Usarci-Sparci di Genova.

In apertura dei lavori il Presidente Davide Caropreso da il benvenuto a tutti i presenti e relaziona su quanto realizzato nello scorso esercizio ed i programmi per il 2008.

Il Presidente propone la nomina della Dott.ssa Donatella Franchin a presidente e moderatrice dell'assemblea; il Sig. Massimo Pesare segretario. L'assemblea approva all'unanimità.

Il Tesoriere Angelo Mondini presenta il bilancio 2007 chiuso in sostanziale pareggio e presenta il bilancio preventivo 2008. Con l'occasione vengono invitati tutti gli associati a segnalare possibili sponsor per il nostro notiziario Sparci-Notizie. L'assemblea approva

all'unanimità.

Il Segretario Sig Massimo Pesare chiede il parere all'assemblea sull'opportunità o meno di comprendere nella quota associativa una polizza assicurativa per spese legali. Dopo breve discussione l'assemblea approva all'unanimità e dà mandato al Consiglio Direttivo di valutare la migliore formula. L'incremento della quota associativa viene stimato in circa euro 25,00.

Il dott. Sergio Mercati, funzionario della Camera di Commercio, presenta la comunicazione unica e i nuovi adempimenti che spettano alla C.C.I.A.A.

Il Dott. Rodolfo Gillana illustra il nuovo regime tributario dei contribuenti minimi e marginali.

Interviene l'ing. Roberto Maestri, presidente dell'Usarci di Udine, raccontando casi reali accaduti in Friuli, of-



frendo spunto all'avv. Cerruti e all'avv. Mortara di intavolare un vivace ed interessante dibattito sui seguenti argomenti: indennità di fine rapporto, vincolo di non concorrenza, obbligo di rilascio tabulati provvigionali all'agente.

A conclusione della giornata il Dott. Eliano Cominetti, noto professionista della formazione, ha intrattenuto i presenti con la conferenza: Agente di Commercio: la fine o l'evoluzione di un ruolo?

M. P.

Una occasione sprecata

La partecipazione all'assemblea Usarci-Sparci è stata una buona occasione di apprendimento, non aver partecipato è stata una occasione sprecata

Già la convocazione faceva pensare a una assemblea diversa dal solito, direi innovativa. Ho partecipato con interesse e con curiosità.

Ho avuto conferma che non sarebbe stata la solita assemblea annuale volta a riferire quasi esclusivamente sulle "ultime dell'Enasarco", già quando il presidente, nel breve discorso introduttivo ha dichiarato: "Il Consiglio Direttivo dell'Usarci-Sparci ha deciso di rendere l'assemblea, di questo anno, un po' meno riunione sindacale e un po' più incontro professionale".

Infatti, dopo una brevissima parte istituzionale con l'approvazione del bilancio e alcune considerazioni di carattere fiscale circa il nuovo regime relativo alle imprese minime e marginali, la seconda parte dell'assemblea, ha avuto delle testimonianze di fatti realmente accaduti; legali e commercialisti esperti, hanno esaminato i casi

raccontati dibattendolo di essi e rispondendo a domande. Non avevo mai assistito ad un dibattito così bene orchestrato dove, seppur difficile, la questione delle indennità di fine rapporto calcolate in base alle norme Europee, è stata esposta semplicemente e molto chiaramente.

L'assemblea si è chiusa con una conversazione che mi ha confermato che è sempre più importante essere meglio preparati e che senza le adeguate capacità la mia attività e quelle degli agenti di commercio potrebbero essere messe in discussione.

La presidenza, per questa assemblea, aveva invitato il Dott. Eliano Cominetti che ha intrattenuto gli intervenuti con la conferenza dal titolo: Agente e rappresentante di commercio: la fine o l'evoluzione di un ruolo?

E' stata un'esperienza più che interessante e per due ore, nella sala del consiglio della Camera di Commercio



non si è sentita volare una mosca. L'attenzione dei presenti è stata viva per l'intera durata della conferenza. Alla fine, tra i colleghi, ho sentito solo apprezzamenti per questo che è stato un incontro inusuale ma fortemente formativo senza banalità e luoghi comuni. E con i colleghi abbiamo commentato "la presunzione è il fattore caratterizzante della nostra professione" e quando si presenta un'occasione di stare insieme di ascoltare per imparare, gli agenti di commercio, almeno la maggior parte, dimostrano, come si dice a Napoli di "essere nati imparati" e non partecipano o partecipano in pochi, troppo pochi.



Mentre nella realtà quelle poche volte che frequento il Sindacato, e da ora in poi mi riprometto di frequentarlo con molta più assiduità, ho avuto modo di constatare come gli stessi che incontro dai clienti e che dimostrano sicurezze e certezze assolute, di fronte ad una lettera di disdetta ad un mandato, non sanno come muoversi e cosa fare e li vedi arrivare con la coda tra le gambe a chiedere aiuto dopo aver, magari sottoscritto un mandato senza neppure averlo letto.

Mi dispiace appartenere a questa categoria che dimostra certezze che non ha, spavalderie inutili, sicurezze non

vere e che non ha umiltà di migliorare la preparazione professionale e che pensa di poter singolarmente affrontare tutte le difficoltà senza bisogno di nessuno.

Sono deluso da questi atteggiamenti che favoriscono sempre le case mandanti che approfittano di queste "debolezze" per imperversare nelle attività delle agenzie.

Ho capito da tempo, dopo circa 30 anni di attività, che l'agente di commercio se vuole operare con professionalità, soprattutto per il bene della sua micro-impresa, deve essere sempre aggiornato e preparato, non deve la-

sciarsi andare a fantasticherie ma deve avere la capacità di valutare con obiettività le situazioni e comportarsi di conseguenza.

Il presidente dello Sparci e tutti i consiglieri sono impegnati nel migliorare i servizi per tutelare i colleghi nei confronti delle mandanti ma gli iscritti devono essere partecipi della vita del Sindacato se vogliono che lo stesso non si estingua e non sia più in grado di assisterli nel momento del bisogno.

Marco Canessa

**E' in scadenza la quota associativa 2008 che può essere
regolarizzata versando il relativo importo.**

**Indichiamo i dati anagrafici del Sindacato
per eseguire il versamento.**

Ricordiamo che la quota associativa 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

Coordinate IBAN IT 42 Y 05040 01400 00000015795M

Banca Nazionale del Lavoro

Agenzia n°8 Corso Torino, 92/r, 16129 Genova

Coordinate IBAN IT 68 Q 01005 01408 000000009717

Volkswagen Tiguan

Il nuovo SUV per la città

Il nuovo SUV Volkswagen Tiguan ha un aspetto familiare, sobrio ed elegante. Non ha nulla dei fuori strada tirati che in città ci si chiede: "ma a che cosa servono?"

La Volkswagen Tiguan si propone non solo come un SUV ma come un'auto per tutte le occasioni, una vettura all-round, come si usa dire oggi. A ben guardarla, questa vettura, assomiglia molto ad una Golf, un po' più grande con un aspetto più stradale che da fuoristrada. E' lunga 4,43 metri e offre abitabilità ad alto livello per 5 persone con un vano bagagli di tutto rispetto. In 3 mesi, dal momento della commercializzazione, la Tiguan ha avuto 5.000 acquirenti. Un successo che premia una vettura tutta da scoprire. Le ver-

sioni sono tre: la Track & Field, la più di grinta con un assetto più alto e gomme specifiche per il fuori strada con trazione integrale di tipo intelligente "4motion"; la Trend & Fun la versione più stradale e la Sport & Style che può anche affrontare sterrati non molto impegnativi. Oltre alla versione molto sofisticata a benzina di 1.400 C.C con una potenza di 150 CV. è il 2.000 turbodiesel da 140 CV che è il più interessante per chi percorre molti Km. all'anno. E' proprio con questo motore che Tiguan mette in mostra qualità di guida veloci con una tenuta di strada di tutto rispetto e una elasticità inaspettata. Le vendite, infatti sono indirizzate al 94% sul 2.000 140 CV., in buona parte dei casi nella versione

con cambio Tiptronic. La dotazione tecnologica, a richiesta, comprende anche il sistema di parcheggio assistito, il Park Assist, che assiste il guidatore nelle manovre di parcheggio e i sistemi radio e di navigazione con comandi "touchscreen". L'interno è spazioso ed ergonomico. Il divano posteriore è regolabile e può essere abbattuto asimmetricamente, reclinando anche lo schienale del passeggero si possono trasportare oggetti lunghi anche 2.5 metri. E' una macchina veramente bella e accattivante non resta che provarla. Il prezzo è abbordabile se consideriamo che il 2.000 turbodiesel costa di listino circa € 23.000 più IVA.

D. C.



Le convenzioni dell'USARCI-SPARCI



AUTORIGHI
Chiavari Via Piacenza 532
Tel. 0185-324522



POLONI GOMME
Via Adamoli 361U
Genova tel 010-8366816



VIRGILIO TONET
Via Chighizola 76r Genova
Tel. 010-3760091



**HOTEL
CROCE DI MALTA**
Via Scarincio 148
Imperia tel 0183-667020
Presentando tessera USARCI



**BANCA
ANTONVENETA**



MEDICAL CENTER LAB
Via Caffa 11 Tel 010311161
V. Centuriona 40r 010873223
V. Godetti 1 tel 010-3626008
Arenzano Tel 010 9110945



CAR SHARING



B&C LIGURIA
P.zza Brignole 3/7
Genova tel. 010-580065



**ISTITUTO OTTICO
ISOLANI**
C.so Buenos Aires 75 r
Genova Tel. 010-562340

Q-RACER

Q-RACER
C.so Europa 1312-1332
Genova



ACI GENOVA

MOTOCARROZZERIA

**ANGEL
BYKE**

ANGEL BIKE
Via Conforti 5 r
Genova Tel 010-3071282



BANCA GENERALI



**AUTOCARROZZERIA
LUIGI**
Via Romana Murcarolo 12
Genova Tel 010-3291115

LAMBRUSCHINI

PARK

**PARCHEGGIO
CORTE LAMBRUSCHINI**
Tel. 010-5531625



VIA SAN VINCENZO 22 R
16121 GENOVA
TEL 010 581886
FAX 010 564572

happytour-sanvincenzo@happytour.it

L'unico centro autorizzato di assistenza fiscale per agenti di commercio. Servizio di contabilità fiscale, premi INAIL, quote INPS, dichiarazioni IVA, Dichiarazione redditi, calcolo ICI, IRAP, C.C.I.A.A..

Controllo della gestione, analisi del conto economico e del budget dell'agenzia. Guida e pareri circa le scelte gestionali dell'agenzia. Consulenza telefonica e on line su problematiche fiscali e amministrative.



Affidati a chi ti conosce!

P.zza Brignole 3/7 V° piano

16122 Genova

Tel. 010-5954838

Fax. 010-5848095

e-mail: info@usarci-sparci.it

www.usarci-sparci.it