

Anno 27, Numero 1

# Sparci Notizie

Data: 1° trim. 2011

Agenti e Rappresentanti di Commercio

## **Pensione Enasarco**

*Troppi luoghi  
comuni su questo  
argomento*

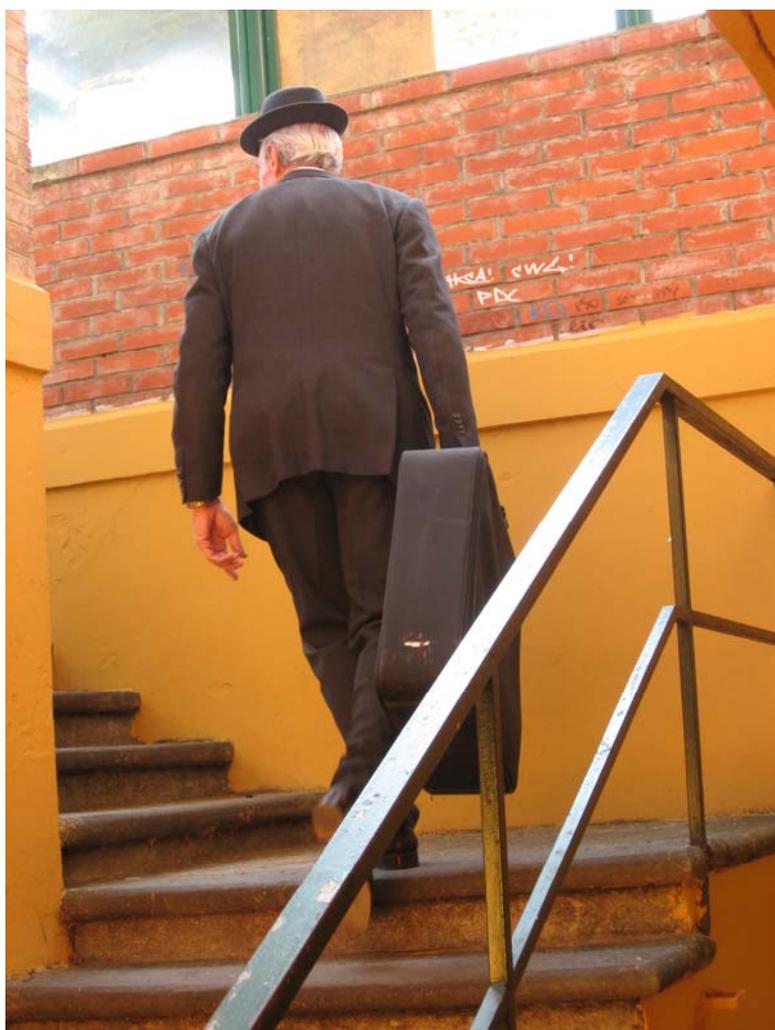
## **Il costo delle provvigioni**

*Alle aziende i  
rappresentanti non  
costano nulla*

## **Guida in stato di ebbrezza**

*Introduzione del lavoro  
di pubblica utilità*

Poste Italiane S.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 convertito in legge 27/02/04 n. 46 art. 1 comma 1, DCB



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova



# PASSERINI SERVIZI FINANZIARI

## LEASING FINANZIAMENTI NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

“Dal 1982 in auto con voi”

**Leasing gommato** Per auto e moto nuove ed usate e veicoli commerciali con soluzioni su misura per durata, anticipo, riscatto



**Finanziamenti** Potete scegliere tra il finanziamento classico, con durate personalizzabili oppure il finanziamento con maxirata.



**Noleggio a lungo termine** La formula che vi permette di eliminare tutti i problemi legati alla gestione e manutenzione e di trasformare costi variabili ed imprevisi in un solo costo fisso mensile.



**Assicurazioni auto** Polizze incendio, furto e kasko con pagamento mensile collegato al prodotto finanziario, in convenzione a tassi agevolati.

## Agenti esclusivi per Genova e Liguria

Viale Brigate Partigiane 132R 16129 Genova (GE)  
Telefono 010-594972 010-593548 010-540813 Fax 010-584446  
Mail: [segreteria@passerinigenova.it](mailto:segreteria@passerinigenova.it)



Anche quando le cose vanno meglio per gli agenti di commercio il cammino è sempre in salita!

## SOMMARIO

### ATTUALITA'

Editoriale	pag. 5
Diritti e doveri	pag. 6
Il costo delle provvigioni per le mandanti	pag. 7
Padri e figli	pag. 8
Basta alle mandanti arroganti	pag. 9
Un esempio di attività collaterale	pag. 10
La linea di frontiera	pag. 13

### PREVIDENZA

La pensione Enasarco	pag. 12
Modifica del regolamento di previdenza	pag. 18

### LEGALE

Guida in stato di ebbrezza	pag. 14
Gli estratti conto e le copie fatture	pag. 16

## SPARCI NOTIZIE

**Direttore Responsabile:**  
Davide Caropreso

**Comitato di redazione:**  
Angelo Mondini  
Donatella Franchin  
Massimo Pesare

**Coordinatore Editoriale:**  
Davide Caropreso

**Progetto grafico e impaginazione:**  
Matteo Caropreso

**Collaborano a questo numero:**  
Paolo Lavagnino  
Rodolfo Gillana  
Massimo Pesare  
Andrea Mortara  
Eliano Cominetti  
Valentina Malagamba  
Mauro Spagnoli

**Comitato di redazione direzione e amministrazione**  
**Pubblicità e informazioni:**

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

Orario segreteria:  
Martedì, Mercoledì, Giovedì, Venerdì e Sabato  
**dalle ore 10 alle 12**  
Tel. 010-5954838  
Fax. 010-5848095  
e-mail: [info@usarci-sparci.it](mailto:info@usarci-sparci.it)  
sito: [www.usarci-sparci.it](http://www.usarci-sparci.it)

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

**STAMPA**  
Tipolitografia Europa s.a.s. Recco





cogli i frutti !

consulenza deplianti brochures biglietti da visita  
buste carta intestata riviste coordinati aziendali

TIPOLITOGRAFIA  
**Europa**

16036 Recco (GE) - Via dei Fieschi, 1 - Tel. 0185.72.26.50 - E-mail: [tipolitografiaeuropa@virgilio.it](mailto:tipolitografiaeuropa@virgilio.it)

## Il regolamento di organizzazione degli uffici e dei servizi

### Il nuovo regolamento dell'Usarci-Sparci Genova

**E**ra molto tempo che si parlava di regolamentare i servizi e gli uffici della nostra associazione. Da molto si sentiva la necessità di rivedere alcuni aspetti dell'assetto strutturale dei servizi erogati

C'era bisogno di mettere ordine al nostro interno dettando regole chiare circa i criteri generali di organizzazione.

In sintesi era necessario regolamentare i criteri per l'esercizio delle attività. Non è stato semplice e non è stato rapido, tutto il Consiglio Direttivo ha lavorato alla sua realizzazione e dopo mesi di confronti e dibattiti il "Regolamento di organizzazione degli uffici e dei servizi" dell'Usarci-Sparci" ha visto la luce e in occasione del consiglio direttivo del 24 luglio ultimo scorso, è stato approvato all'unanimità. Si sono presi in considerazione l'ambito di applicazione, i criteri generali di organizzazione, l'assetto strutturale e le cariche istituzionali. Partendo dai settori di attività e i relativi servizi si sono assegnati i compiti; dall'ufficio vertenze, alla segreteria, dal settore legale, alle relazioni con l'esterno, all'economato. Si è, in pratica, rivista tutta la struttura organizzativa con il conferimento dei vari incarichi. Si è dettato il principio che ogni dirigente e ogni responsabile di settore deve agevolare gli associati ai vari servizi supportandoli con indicazioni e notizie semplici verificando che la comprensione sia stata completa. Abbiamo voluto che ogni settore rispettasse le direttive generali, evitando l'indipenden-

za nelle decisioni. E' stato un lavoro impegnativo ma necessario. Abbiamo voluto rinnovare il volto dell'associazione, da organizzazione un po' personalistica a qualche cosa di più moderno ed organico. I cambiamenti non sono mai bene accettati, e le modifiche di certi usi e certe abitudini incontrano sempre resistenze e non vengono metabolizzati facilmente. Un formatore che ebbi occasione di conoscere alcuni anni fa, in occasione di una grossa ristrutturazione di un'azienda che rappresentavo, ricordo, affermò. "ogni cambiamento porta con se morti e feriti".

Da noi, fortunatamente, i casi di non accettazione sono stati limitatissimi e previsti in anticipo, pertanto senza conseguenze. Per gli associati esiste una novità, che novità non è, il nostro Maurizio Garbero, fino a ieri, responsabile della segreteria, si è sdoppiato ed ha assunto anche l'incarico di responsabile del settore vertenze; la lunga esperienza acquisita, con il costante contatto con le problematiche degli agenti di commercio, gli permetterà di portare avanti brillantemente, anche questo incarico, fortemente supportato dall'avvocato Andrea Mortara, referente del settore legale. Negli altri settori: previdenziale, economato, fiscale, formazione, nulla è strutturalmente cambiato, sono solo modificate alcune attribuzioni.

Il settore "relazioni con l'esterno", che comprende anche la redazione e la distribuzione di questa pubblicazione, vede,



come qualche lettore avrà notato, che il direttore responsabile è cambiato, e chi scrive, dopo circa sei anni di coordinamento della redazione di "Sparci Notizie" è stato iscritto all'Albo dei giornalisti nell'elenco speciale come direttore responsabile, in sostituzione di Francesco Melis, che ha lasciato anche l'attività nell'ufficio vertenze, sostituito, come già indicato da Maurizio Garbero. Questa riorganizzazione è volta a migliorare tutti i servizi offerti agli associati, perché mette al centro di ogni attività l'agente di commercio e le sue problematiche e il rapporto dei responsabili dei vari settori con gli agenti di commercio saranno agevolati e semplificati, e le informazioni fornite dovranno essere chiare e di facile comprensione. Sarà sviluppato il rapporto con gli associati che sarà un mezzo per divulgare nella categoria la sensazione che l'associazione è veramente al fianco degli agenti e rappresentanti di commercio. Chi avesse la curiosità di prendere visione del nuovo regolamento, può farlo presso l'ufficio di segreteria.

**Davide Caropreso**  
**Presidente Usarci-Sparci-Genova**

## Diritti e Doveri

In Italia si ricordano solo i diritti mentre i doveri sono “per gli altri”



In Italia, di solito, si ricordano solo i diritti mentre i doveri sono “per gli altri”. A conferma di quanto asserisco è il fatto che sentiamo strillare in tutte le manifestazioni di piazza o nel vari dibattiti televisivi: che i diritti sono calpestati, che i diritti non sono rispettati ecc... E i doveri? Un optional, o semplicemente ignorati. A differenza di quasi tutte le altre categorie, sia di lavoratori dipendenti, che autonomi, gli agenti di commercio conoscono solamente i doveri. Non solo i doveri civili, quelli che per esempio comportano il dover pagare le tasse o il dover rispettare il codice civile e penale, o quelli di rispettare le clausole contrattuali che impongono certi comportamenti, ma vanno ben oltre, rispettano anche doveri che doveri non sono. Risulta che agenti di commercio relazionano abitualmente le aziende mandanti sulle visite effettuate; che agenti di commercio sono “importunati”, telefonicamente, oltre il normale orario di lavoro, da direttori commerciali o da capi area che pretendono di essere informati sull'andamento delle visite o sugli ordini; che agenti di commercio devono uscire di casa non dopo le otto di mattina. Gli esempi sono molteplici e per quanto riguarda l'operatività vi sono delle interferenze inammissibili, come ad esempio, il controllo delle merci esposte o il merchandising. Gli agenti di commercio accettano tutto, o quasi, di ciò che arriva dalle mandanti e difficilmente si chiedono;”ma è mio dovere fare questo? e i miei diritti quali sono?”. Gli agenti di commercio abbassano la testa e continuano a subire accettando situazioni intollerabili, perché non conoscono, o conoscono poco, i loro diritti. Da una nostra indagine interna abbiamo scoperto che nei casi che seguono gli agenti, con molta frequenza, non

hanno nulla da dire e accettano le situazioni, senza consultare nessuno:

- firmano nuovi contratti senza rendersi conto se contengono clausole vessatorie;
- iniziano nuovi rapporti di agenzia senza esaminare né la consistenza della mandante né la bontà del nuovo contratto;
- accettano riduzioni di zona o di provvigioni, forse con qualche mugugno, ma senza opporsi e senza considerare le percentuali di riduzione;
- non hanno chiaro il significato su “diritto di esclusiva” e accettano che sugli ordini indiretti non vengano pagate le provvigioni;
- non parliamo poi del patto di non concorrenza che è sempre visto come una clausola di nessuna importanza, salvo pentirsi amaramente, al momento dello scioglimento del mandato, per averlo, a suo tempo, così facilmente sottoscritto;
- sorprendente è stato scoprire che pochi, ma veramente pochi, sanno esattamente quali siano i diritti in caso di disdetta di un mandato;
- Non parliamo del controllo dei versamenti previdenziali all'Enasarco, quasi nessuno sa se le mandanti effettuano regolarmente i versamenti;
- altro argomento pericolosissimo è “l'obiettivo di vendita” che è sottoscritto con estrema leggerezza senza rendersi conto che, in caso di non raggiungimento, la mandante può rescindere il contratto senza ricono-

scere il diritto alla liquidazione delle indennità di fine rapporto;

non è raro che le mandanti ritardino il pagamento delle provvigioni, per gli agenti non è un fatto grave e restano in “fiduciosa attesa” senza chiedere gli interessi per ritardato pagamento come il loro diritto prevede.

Queste sono solo alcune delle conseguenze del non conoscere i propri diritti e considerare doveri o pseudo tali circostanze che sono estranee al mandato di agenzia.

Altre mille possono essere le ragioni che motivano l'esigenza di conoscere bene i propri diritti perché le implicazioni che ne derivano possono essere penalizzanti. Comprendo che chi ha sempre operato in un certo modo ben difficilmente cambierà il suo modo di agire, è allora assolutamente indispensabile avere un referente che possa supportare e assistere chi non ha chiari i propri diritti. L'Usarci-Sparci è l'associazione di categoria che è in grado di prevenire errori nei comportamenti che possono essere molto pericolosi. Non è necessario avere un problema per associarsi è bene farlo quando non c'è all'orizzonte nessuna burrasca, perché è “meglio prevenire che combattere”.

**Davide Caropreso**

## Il costo delle provvigioni per le mandanti

**Alle aziende i rappresentanti non costano nulla!!**

Le provvigioni pagate agli agenti di commercio, per le mandanti non sono un costo gravoso, come spesso viene fatto balenare da qualche direttore commerciale; io sostengo che alle aziende i rappresentanti non costano nulla perché essendo le provvigioni un costo variabile, esse sono calcolate e comprese nel prezzo di vendita della merce. Vediamo di chiarire questo concetto. Per comprendere quanto sostengo dobbiamo permettere alcune considerazioni. Innanzitutto è essenziale conoscere la **distinzione** tra **costi fissi** e **costi variabili**.

I costi fissi sono quelli che non variano al variare della quantità di merce prodotta o acquistata, questo concetto riguarda sia le imprese di produzione, che le imprese commerciali, e l'unica importante precisazione sta nel fatto che, nelle prime, i costi sono relativi alla quantità prodotta, mentre nel caso delle imprese commerciali, i costi sono relativi alla quantità di prodotto acquistata.

I costi variabili sono, invece, quei costi che variano al variare della quantità acquistata o prodotta. Ciò significa che se si produce zero unità di prodotto, i costi variabili saranno eguali a zero, saranno invece sempre sostenuti i costi fissi che comunque si devono sopportare e in qualsiasi condizione.

Costi fissi sono, per esempio:

- gli affitti,
- le utenze (telefoniche ed elettriche)
- i salari e gli stipendi del personale ecc.



I costi variabili sono, per esempio:

- i costi d'acquisto della merce o materie prime
- i costi legati allo stoccaggio (immagazzinamento)
- tutti gli altri costi che non si sosterebbero se non si acquistasse merce da vendere o da produrre.
- per ultimi i costi di vendita (provvigioni agli agenti)

Per determinare il prezzo di vendita del prodotto si dovrà partire dal conto economico della mandante che è composto da tanti costi, che sono sia fissi che variabili, la somma tra costi fissi e costi variabili da come risultato il costo totale del prodotto in esame.

Quando è chiara l'imputazione dei costi al prodotto, si può fissare un prezzo di vendita, che è la risultante dell'aggiunta al costo totale di un margine di contribuzione lordo per l'azienda. E' evidente che, in presenza di concorrenti, se il prodotto non ha caratteristiche particolari che lo distinguono dagli altri, il prezzo di

vendita dovrà essere pari o inferiore a quello praticato dai concorrenti per prodotti uguali o simili.

Il prezzo di vendita del prodotto in esame può essere determinato come nell'esempio che segue:

costi fissi	€ 100,00 +
costi variabili	€ 50,00
	-----
totale costi	= € 150,00
Margine di contribuzione aziendale 15%	€ 22,50+
	-----
Prezzo	= € 172,50+
Prov. Rappresentate e contribuiti	
Enasarco 6%	€ 10,35
	-----
Prezzo di vendita	= € 182,85
	=====

Per maggior chiarezza desidero evidenziare il fatto che l'azienda quando incassa € 172,5 è remunerata ed ha il suo ricarico del 15%, mentre gli € 10,35, che rappresentano la provvigione e i contribuiti Enasarco sono una percentuale sul prezzo totale. Quindi un costo al di fuori dei parametri e pertanto l'azienda non fa altro che incassare, per conto dell'agente, questa percentuale sul prezzo, senza nessun costo né tantomeno gravando sul margine di contribuzione. Appare chiaro che l'azienda non esborsa un centesimo per pagare l'agente che risulta pertanto a costo zero.

D.C.

## Padri e figli

**Non sempre l'attività del padre può essere intrapresa dai figli**

**P**er un padre avere un figlio che segua gli stessi interessi professionali è di estrema soddisfazione. Personalmente non ho mai spinto mio figlio a seguire le mie orme, forse, inconsciamente mi avrebbe fatto piacere; senza dubbio non avrei mai insistito, o sollecitato in qualche modo a fare l'agente di commercio. Conosco colleghi che hanno fatto "carte false" affinché i propri figli seguissero l'impostazione paterna. Per il figlio, non molto motivato, e poco interessato ad altre soluzioni lavorative, seguire il padre nell'attività di agente di commercio può essere molto comodo.

Sono i risultati, che mi lasciano perplesso. Il giovane che affronta un'attività lavorativa con poco entusiasmo e solo spinto dalla tradizione di famiglia, di solito, fa poca strada. Per intraprendere la "professione dell'agente di commercio, con successo, più che per qualsiasi altro lavoro è indispensabile essere fortemente motivati e fortemente interessati. Purtroppo sono testimone di pochi risultati positivi e di molti insuccessi. La cosa migliore per un padre è lasciare che il figlio decida autonomamente il suo futuro, e se fosse affascinato dall'attività paterna è bene metterlo alla prova nella pratica. Qualche giorno fa partecipai al funerale di un mio cugino, comandante di petroliere in pensione. Al termine della cerimonia, il

più grande dei suoi quattro figli, senza che nessuno della famiglia conoscesse le sue intenzioni, si avvicinò al pulpito e prese la parola per esprimere un ricordo del padre. Fu un discorso molto struggente che descrisse, anche, l'importanza dell'esempio professionale, che il padre ebbe sulle sue scelte. Quando fu il momento di scegliere la scuola superiore, egli espresse il desiderio di iscriversi all'Istituto Nautico. Il papà gli disse: "a mio avviso sarebbe bene che facessi un viaggio sulla mia nave in modo che tu possa comprendere meglio cosa significa navigare". E così fu, mio cugino imbarcò il figlio, poco più che quattordicenne, sulla petroliera che lui comandava, per un viaggio fino al Canada. Fu un viaggio avventuroso, la nave dovette affrontare mare forza 9 e per tre giorni rimase "alla cappa" (andatura che si assume con cattivo tempo, prua al vento a velocità ridotta al minimo, per affrontare le onde in maggior sicurezza). La nave si immergeva in continuazione nelle onde e il ragazzo temeva che non sarebbe riemersa. Il padre dimostrò professionalità e sangue freddo, e nella situazione di estrema tensione, tranquillizzava il figlio dicendogli: "non ti preoccupare: la nave non si inabissierà". Fu il "battesimo del fuoco". Il figlio di mio cugino si iscrisse all'Istituto Nautico e si diplomò capitano di lungo corso.



Questo racconto mi ha fatto ripensare a molti miei amici che hanno fatto di tutto per avere i figli al loro fianco, per poi dover patire delusioni brucianti, sia sotto l'aspetto professionale, che sentimentale. Per il figlio di mio cugino, l'esperienza del viaggio oltre a fargli prendere coscienza della realtà del lavoro, gli ha permesso di apprezzare le qualità di suo padre sia come uomo, che come professionista. Quella prima esperienza, in drammatiche condizioni, oltre a rimanere indimenticabile è stata il momento di più forte legame con il padre che non si è più allentato per il resto della vita. Per contro, ho qualche amico che oltre ad avere, in qualche modo costretto il figlio a seguire le sue direttive, ha dovuto constatare che al figlio il lavoro di agente di commercio non interessava e che i rapporti personali invece di migliorare, con il tempo, peggiorarono. E' importante, per un uomo, fare un lavoro scelto con consapevolezza, interesse ed entusiasmo, perché lavorare deve dare il piacere di ottenere risultati di crescita e non solo economici.

**Davide Caropreso**

**Il tuo indirizzo di posta elettronica e il tuo numero di telefono cellulare ci permetteranno di comunicare direttamente con te: mantienici sempre aggiornati!**

# Diciamo basta alla mandati arroganti

**È il momento di dire basta ai soprusi e alle protervie di certe mandanti**

Siamo arrivati al colmo della pazienza, siamo veramente incavolati, non possiamo più sopportare ingerenze e arroganze con le quali certe mandanti affrontano gli agenti di commercio. Siamo decisi a contrastare, con tutti i mezzi a disposizione, non solo le questioni legate alla contrattualistica e alle vertenze relative al “fine rapporto”, ma a tutte quelle manifestazioni di maleducazione e di arroganza che purtroppo con cadenza quasi quotidiana dobbiamo affrontare. Abbiamo deciso di prendere contatto con quelle mandanti che si comportano scorrettamente, nei confronti degli agenti, cercando di insegnare loro, non tanto l’educazione, che forse in alcuni casi sarebbe necessario, ma come essere corretti nei rapporti. L’ultimo caso, in ordine di tempo, lo abbiamo affrontato in associazione, qualche giorno fa, quando un associato ci ha portato a vedere un questionario che gli è giunto allegato ad una proposta di agenzia. Il questionario “scheda valutazione candidato agente” composto da tre pagine contiene una serie di domande che vanno dal fatturato dell’agenzia, al numero di visite che l’agente fa in una settimana, al tipo di auto posseduta, alla percentuale di provvigioni percepite divise per ogni mandante rappresentata, ... e chi più ne ha più ne metta. Questa scheda doveva essere compilata prima ancora che l’azienda avesse sottoscritto un mandato. A questo punto, veramente incavolati, per la poca considerazione che viene dimostrata verso la professionalità di noi



agenti di commercio, abbiamo scritto, il testo che segue, a questa mandante, inviando per conoscenza, il messaggio, anche alla Federazione Nazionale

**Spett. Ditta**  
**Vicenza**

**Egr. Sig. ....**  
**un nostro associato ci ha mostrato la Vs. “scheda candidati Agenti” che pretendete sia compilata dagli agenti di commercio, al momento del primo approccio. Non desideriamo commentare la assoluta indelicatezza delle Vs. domande; ci preme solo ricordarVi che l’agente di commercio è un imprenditore, a tutti gli effetti, come lo è la Sua azienda e come lo sono tutte le mandanti. Noi come associazione sindacale assistiamo gli agenti di commercio, ma siamo anche delegati a trasmettere alle Istituzioni e alle mandanti tutte le indicazioni affinché i comportamenti delle controparti siano corretti. Nel Vs. caso siamo costretti ad informarvi che il Vs. formulario, non è solo discutibile, ma va a ledere la privacy dell’agente di commercio**

**che dovesse, per dabbenaggine, compilarlo.**

**Sappia, Sig. ...., che gli agenti di commercio sono professionisti che operano autonomamente, pertanto è perfettamente legittimo che la mandante raccolga le informazioni che li riguardano, attraverso i soliti canali commerciali; non è deontologicamente lineare inviare formulari come il vostro. Il rapporto tra mandante e agente deve essere di collaborazione e solo se esiste tra le parti fiducia e correttezza si possono ottenere successi. Se una delle due parti considera l’altra come un “male necessario” si farà poca strada.**

**Poiché forti di 66 anni sul mercato, a fianco degli agenti di commercio Vi consigliamo considerare, gli agenti e rappresentai di commercio, come collaboratori preziosi, in quanto attraverso essi viene intermediato oltre il 70% del PIL nazionale, e senza di essi le piccole e medie aziende italiane, come la Vs, non avrebbero futuro. A disposizione per qualsiasi notizia Vi dovesse necessitare.**

È stato deciso che ogni scorrettezza che ci verrà segnalata, sarà pubblicizzata con tutti i mezzi a nostra disposizione facendo, se è il caso, nome cognome e indirizzo della mandante, colpevole di arroganza e protervia, in modo che tutte le mandanti prima di agire con poca chiarezza, nei confronti degli agenti, si diano una regolata per non trovarsi tra gli additati da non rappresentare.

**Davide Caropreso**

## Un esempio di attività collaterale

### Quando il supporto ai clienti diventa importante

Qualche anno fa un nostro cliente esprime l'intenzione di aprire un nuovo punto vendita nella zona di Chiavari, e chiede un consiglio "visto che voi conoscete bene la zona". Un pensiero puramente teorico può essere espresso, ma quando l'opinione richiesta diventa importante, non ci si può limitare ad esprimere una riflessione discorsiva ma, anche in considerazione del fatto che l'apertura di un nuovo punto vendita, è interessante per le vendite dell'agenzia, abbiamo chiesto al cliente qualche giorno per suggerirgli un piano per affrontare con attenzione questa nuova iniziativa.

Il compito assunto volontariamente era stimolante e pertanto abbiamo iniziato a redigere un documento così concepito:

#### Progetto di fattibilità di punto vendita per articoli di arredo bagno in zona Chiavari:

Le fasi necessarie di un programma di lavoro si devono rifare al seguente modello:

1) **Conoscere per decidere:** non si possono prendere decisioni a

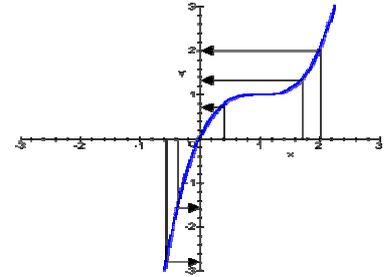
basso livello di rischio se non si hanno informazioni adeguate e sufficienti (prendere coscienza della realtà ambientale).

2) **Pianificare per organizzare:** fondamentale è fissare obiettivi qualitativi e quantitativi a breve, medio e lungo termine.

3) **Gestire le risorse in modo economico:** affrontare la situazione con le persone e i mezzi a disposizione non perdendo mai di vista l'aspetto "redditività", che deve guidare le scelte e che deve essere messa sempre in relazione all'evoluzione del mercato.

4) **Comunicare in modo adeguato:** sia all'interno che all'esterno: si devono evidenziare in questo ambito sia le comunicazioni interpersonali che la comunicazione con il mercato.

5) **Controllare per ripianificare:** dare un senso agli aspetti su indicati. Intervenire in tempo con mezzi adeguati per ripianificare o prendere iniziative per raggiungere gli obiettivi stabili,



liti, nel caso non fossero adeguati i risultati ai piani prefissati.

Fare controlli a posteriori significa non avere più margini di azione.

Abbiamo indicato il:

**metodo di lavoro** composto da 5 punti da prendere in esame analizzandoli con molta attenzione:

1) **L'azienda:** analisi attenta dell'organizzazione, del sistema informatico, la gamma dei prodotti, la politica dei prezzi, la gestione del territorio, l'organizzazione di vendita, la comunicazione con il mercato, le attività promozionali, il sistema servizi, le consegne, le modalità amministrative.

2) **Le risorse a disposizione:** mezzi di comunicazione, strumenti, risorse economiche, il tempo, le persone.

3) **Il mercato:** gli indici di distribuzione, i prodotti, gli obiettivi di breve, medio e lungo periodo, il controllo.



Sul sito **[www.usarci-sparci.it](http://www.usarci-sparci.it)** puoi trovare un modulo di iscrizione al servizio gratuito:

**"offerte nuovi mandati".**

Se sei iscritto verranno inviate, alla tua casella di posta elettronica, le offerte di mandati, del tuo settore merceologico, a cui potresti essere interessato. Visita il sito e effettua la tua registrazione.

4) **La clientela chi è?:** quali le caratteristiche prevalenti, quali i volumi realizzabili, quale la frequenza di acquisto, tempi e modalità di contatto necessarie per acquisire la clientela.

5) **La concorrenza:** quale presenza sul mercato, quali punti di forza, quali punti di debolezza, quale il posizionamento, quale politica di prezzi e pagamenti, quale immagine, quali attività promo-pubblicitarie, quale sistema di servizi.

A quanto sopra abbiamo allegato uno schema di analisi di mercato che riassume i primi due punti del progetto, e cioè **Conoscere per decidere, Pianificare per organizzare.**

Siamo partiti dal bacino di utenza dei

comuni interessati ricavandone il numero di residenti: in 80.000 circa.

Siamo risaliti al numero di abitazioni presenti nel territorio in esame ed è risultato che sono presenti: circa 2-6.000 prime casa e 9.000 seconde case.

Non abbiamo preso in considerazione la nuova cantieristica perché sappiamo che è poco rilevante e in ogni caso il potenziale punto vendita non è indirizzato all'impresa di costruzione ma al privato che ristruttura.

Sappiamo che, in media, ogni 16 anni si interviene con lavori di ristrutturazione al bagno e alla cucina e pertanto si stima che, in zona, gli interventi annui saranno circa 2.200 con un acquisto di soli materiali per un totale di € 5.600.000 circa.

Come obiettivo è ragionevole pensare che, sia possibile raggiungere per il primo e il secondo anno il 5% di questi interventi (circa 100/110 forniture annue) per un valore stimato, annuo di € 250/280.000.

L'obiettivo a medio termine, 3° e 4° anno, sarà del 7% del mercato (circa 150 forniture annue) per un valore stimato, annuo di € 350/380.000.

L'obiettivo a lungo termine, dal 5° anno in poi, sarà dell'8,5% (circa 200 forniture annue) per un valore stimato, annuo di € 500.000.

A questo punto abbiamo realizzato un conto economico preventivo così concepito:

Costi correnti	1° e 2° anno	3° e 4° anno	dal 5° anno
utenze varie	€ 1.500	€ 2.000	€ 2.500
costi amministrativi	€ 1.500	€ 2.000	€ 2.500
assicurazioni	€ 700	€ 1.000	€ 1.500
trasporti	€ 1.300	€ 1.600	€ 2.200
promozioni e pubblicità	€ 1.000	€ 1.500	€ 1.500
compensi vari	€ 30.000	€ 40.000	€ 50.000
affitti	€ 7.500	€ 7.500	€ 7.500
per un totale costi fissi	€ 43.550	€ 55.600	€ 67.700
<b>Costi variabili</b>			
Per determinare il valore degli acquisti si è considerato un margine di contribuzione lordo del 50% sugli importi ipotizzati di vendita.			
costo merci da rivendere	€ 140.625	€ 198.875	€ 253.125
varie	€ 1.250	€ 1.600	€ 2.000
per un totale costi variabili	€ 141.875	€ 198.475	€ 255.125
<b>Costi complessivi</b>	<b>€ 185.425</b>	<b>€ 256.075</b>	<b>€ 322.825</b>
<b>Ricavi ipotizzati</b> (+ 50% su costi)	<b>€ 280.000</b>	<b>€ 380.000</b>	<b>€ 500.000</b>
Ne risulterebbe un margine lordo operativo di:	<b>€ 94.575</b>	<b>€ 123.925</b>	<b>€ 177.175</b>

Forse il nostro cliente si spaventò per l'impegno, non tanto economico, quanto di organizzazione e forse comprese che iniziare una nuova attività senza prendere in esame serio tutte le componenti che gli prospettammo non avrebbe avuto il successo che auspicava, fatto sta che non aprì

il punto vendita nella zona di Chiavari. Per noi fu un bel esercizio e ci fece comprendere il perché dei molti fallimenti seguiti a iniziative senza programmi ben strutturati e solo consigliati dalle "belle speranze".

Quanto sopra vale anche per gli agenti che assumono un nuovo mandato o per i giovani che iniziano l'attività.

**Davide Caropreso**

**L'usarci-Sparci di Genova ha attivato il servizio di collegamento in diretta con il Registro delle Imprese della Camere di Commercio.**

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

**Non fare più code inutili, rivolgiti ai ns. uffici, risolverai il tuo problema in un baleno.**

**Usarci-Sparci Genova**

## La pensione Enasarco

### Quanti luoghi comuni su questo argomento

Per faziosità e motivazioni di puro interesse di parte, sono stati messi in circolazione molti luoghi comuni circa l'ottenimento della pensione Enasarco. Non desidero entrare nel merito della questione, anche perché non sono qualificato a farlo, ma cercherò di chiarire, con la maggior semplicità possibile alcuni concetti che interessano tutta la categoria degli agenti e rappresentanti di commercio. Da poco tempo è arrivata a tutti gli agenti una comunicazione di un'associazione di categoria, non firmataria degli a.e.c., nella quale è riportata una richiesta fatta alla "Commissione parlamentare di controllo sull'attività degli enti gestori di forme obbligatorie di previdenza e assistenza sociale" di accorpamento del nostro ente previdenziale, l'Enasarco, all'interno dell'INPS. Questa richiesta è supportata da tutta una serie di considerazioni di carattere macro economico con la scusante di poca redditività dei contributi versati, indicanti dati relativi alla limitatezza delle pensioni erogate che sono pari, mediamente a € 538 al mese. Altro argomento, a mio parere fuorviante, è sostenere la tesi che a numerosi agenti, che hanno versato per molti anni ma non hanno raggiunto il requisito dei 20 anni, non viene erogata nessuna pensione. Qui mi sento di fare un intervento: "anche altri Enti, l'INPS compresa, non erogano pensioni se non si hanno i requisiti di un minimo di versamenti per 20 anni. Purtroppo la distrazione è cattiva consigliera e se quando si interrompe la contribuzione, per qualsiasi motivo, prima dei fatidici 20 anni e l'Agente interessato non si attiva per il proseguimento volontario, non avrà mai la pensione Enasarco, ma neppure la pensione INPS, se

non effettuerà un proseguimento volontario dei versamenti contributivi fino al raggiungimento del minimo richiesto. E' quindi falsa la notizia che l'Enasarco "incamera in modo iniquo tutti i soldi versati dagli iscritti, nel caso non venga raggiunto il requisito dei 20 anni". La "vera" verità è che, nella malaugurata ipotesi l'Enasarco venisse assorbito dall'Inps, l'agente di commercio avrebbe una sola pensione erogata da un solo Ente che, è evidente, pagherebbe un importo non certamente aggiuntivo dell'importo della pensione Enasarco.

La principale causa della limitatezza, di alcune pensioni, anche di fronte a grosse provvigioni incassate, sta nel fatto che, il calcolo si basa sul numero di anni di contribuzione e sulla quantità di contributi versati.

Alcuni giorni fa un mio caro amico mi telefona allarmato e fortemente irritato dopo aver saputo che tra due anni, al compimento del 65° anno avrà una pensione Enasarco, di circa 450,00 euro al mese. Ho iniziato a fargli domande sul suo curriculum di agente per cercare di capire come può aver raggiunto questa cifra. Ne è emerso che ha versato per soli 23 anni. (Il massimo della pensione si ottiene con 40 anni di contribuzione, ogni anno in meno del tetto massimo dei 40, determina una riduzione). Che certamente ha guadagnato molti soldi di provvigioni, ma operava in società con i suoi due fratelli, e le aziende rappresentate sono sempre state due o al massimo tre con la terza molto marginale. Facendo riferimento a quanto appreso si deve considerare che i contributi versati sono da dividere per tre (i tre soci della Società in nome collettivo) e che i contributi versati si riferiscono, in pratica, solo a due



mandanti, pertanto i versamenti annui sono sempre stati molto contenuti. Con pochi contributi non si può ipotizzare di avere pensioni faraoniche, anche di fronte a provvigioni molto importanti. Questo mio collega si è scordato che esiste un massimale provvigionale annuo, che oggi si aggira sui 15.000,00 € per gli agenti plurimandatari e per ogni mandante, sul quale vengono trattenuti i contributi Enasarco. Anche se l'agente guadagna 200.000, 00 euro di provvigioni, con una mandante, gli verranno imputati contributi solo sui 15.000 euro. Se poi l'agente è in società con altri soci, i 15.000 euro saranno divisi in quota, quindi i contributi per ciascuno, in questo caso, saranno calcolati solo su euro 5.000,00. E' intuibile che se su euro 5.000,00 vengono trattenuti il 13,50% destinati al calcolo per l'erogazione della prestazione, e cioè euro 657,00 per ogni mandante, per un valore che supera, complessivamente di poco i 1.300 euro per le due mandanti rappresentate, all'anno, non si può sperare di ottenere pensioni mensili che siano a quattro zeri.

D.C.

## La linea di frontiera

Massimo Pesare intervista Cominetti B. Eliano  
(seconda parte)



*Nel numero precedente Lei ha evidenziato la necessità di riqualificare il Ruolo Agenti al fine di giungere ad un riconoscimento della loro funzione anche in relazione alle normative vigenti. Volendo proseguire l'argomento, seppur sinteticamente vuole tracciare un profilo di competenze sul quale far evolvere la figura e il Ruolo dell'Agente?*

I cosiddetti "guru" indicano ben tre linee direttive: il Sapere, il Saperlo Fare e il Saper Essere. Poiché non rientro in questa categoria mi permetto, di aggiungerne una quarta: il saper vivere.

*Si spieghi meglio.*

Volentieri: il **sapere** fa parte di tutto ciò che "sei riuscito a sapere ...": a scuola, nei corsi, dalla lettura, dall'ascolto di altre esperienze.

Ben diverso è poi il **saperlo andare a fare**. Questa è una dimensione della competenza specialistica acquisita tramite l'esperienza diretta e vissuta. La dimensione del **saper essere** rientra nei tuoi atteggiamenti verso te stesso e il mondo che ti circonda. Si passa dal vissuto esperienziale alla dimensione dell'apprendimento. Il **saper vivere** coinvolge il tuo progetto di vita: contempla il tuo comportamento nella relazione con gli altri e con te stesso. Dona senso e significato al tuo progetto di vita.

Sono ambiti della personalità di ogni individuo: hanno una dimensione dina-

mica, non circoscrivibile né separabile l'una dall'altra. Sono linee evolutive che si manifestano lungo tutto il corso della vita. Ci rendono unici, totalmente diversi gli uni dagli altri: muovono le nostre energie. Danno valore e forma alla persona umana.

*Passando ad esemplificare competenze riconducibili al Ruolo Agenti quali indicazioni ci può dare?*

Nell'area del **sapere** occorre inserire nuove competenze a cui l'Agente oggi più di ieri ne ha necessità. In **ambito economico-giuridico** gli specialisti del Sindacato Genovese hanno già ben evidenziato interventi relativi a:

- Evoluzione dell'intermediazione commerciale
- Esame organizzativo dell'agenzia
- Conto economico: lettura, composizione, controllo e analisi
- Contrattualistica e normative
- Il rapporto giuridico con le Mandanti
- Fisco e contabilità

Nell'area del **saper fare** occorre sviluppare comportamenti acquisiti dall'esperienza ma che necessitano di essere inquadrati in **ambito di marketing operativo**. Competenza questa difficilmente sviluppatasi negli addetti alle vendite:

- Sales marketing: la gestione dei processi di business nelle dinamiche dei mercati
- Psicologia e tecniche dei colloqui di vendita
- Il processo decisionario e l'analisi della psicologia d'acquisto anche in situazioni di vendite complesse.

La gestione del proprio territorio di vendita: come acquisire nuovi clienti e come sviluppare il cliente acquisito nel miglior utilizzo delle risorse a disposizione.

- Pianificazione marketing e gestione della propria attività in chiave di analisi dei risultati.
- Analisi della concorrenza e del parco clienti.
- Dal portafoglio prodotti alla

creazione di nuove opportunità di mercato

- Presentare e vendere nuovi prodotti: saper costruire un'argomentazione persuasiva di vendita

- L'argomentazione persuasiva di vendita

- Marketing relazionale

Ma si potrebbe andare ben oltre.

Nell'area del **saper essere** si evidenzia un lavoro da farsi sullo sviluppo della persona, sui suoi atteggiamenti nel rapporto con se stesso, con gli altri e con tutti quei fattori che fuoriescono dal proprio sé e sono riconducibili all'ecologia dell'attività. In **ambito comportamentale** possiamo indicare alcune linee guida:

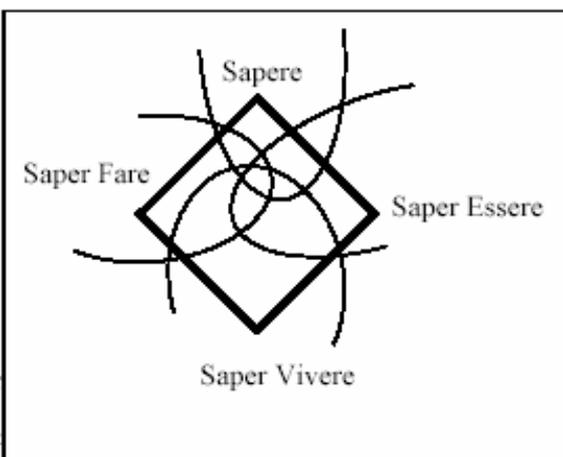
- Principi di leadership personale
- La visione personale e le aree di influenza verso gli interlocutori coinvolti
- Il valore dell'ascolto e la capacità di sintesi
- Comunicazione empatica
- Conflittualità nella dinamica relazionale

Solo per citare alcuni titoli su cui far intervenire specialisti capaci di sviluppare e modificare comportamenti utili in sinergia con il vissuto esperienziale di ogni persona.

Nell'area del **saper vivere** la persona viene coinvolta dentro al suo personale processo di vita condotto in **ambito di coaching** con figure adeguate a supportare lo sviluppo della persona volta a riconoscere e valorizzare il proprio potenziale di successo verso sé stesso e gli altri.

*E' un programma ambito che potrebbe dare risalto alla figura dell'Agente.*

Certo. Più che dare risalto direi utilità. Sia a chi ha esperienza e anche a chi sceglie questa strada densa di aspettative e carica di ampie competenze professionali.



## Novità normative sul reato di guida in stato di ebbrezza

### Introduzione del lavoro di pubblica utilità

Ci risiamo. Ancora un intervento normativo che modifica il reato di cui all'art. 186 CDS che punisce la guida sotto l'influenza dell'alcool.

Il legislatore è intervenuto apportando una modifica sostanziale con la depenalizzazione del reato di "prima fascia". In buona sostanza diventa un illecito amministrativo la circolazione stradale con un tasso alcolemico accertato compreso tra lo 0,50 e lo 0,80 g/L.

La violazione è punita con la sanzione amministrativa pecuniaria da un minimo di € 500 ad un massimo di € 2.000. Competente ad irrogare la sanzione pecuniaria sarà il Prefetto territorialmente competente. Inalterata resta invece la conseguenza della violazione sul piano accessorio, con la sospensione della patente di guida, da un minimo di tre mesi ad un massimo di mesi 6.

L'ulteriore importante novità è l'introduzione prevista al c. 9 bis del "lavoro di pubblica utilità" per attenuare le conseguenze previste in caso di violazioni dell'art. 186, rilevanti sul piano penale.

Il legislatore definisce il lavoro di pubblica utilità come una prestazione di un'attività non retribuita a favore della collettività da svolgere, in via prioritaria,

nel campo della sicurezza e dell'educazione stradale presso lo Stato, le Regioni, le province, i comuni o presso enti o organizzazioni di assistenza sociale e di volontariato, o presso i centri specializzati di lotta alle dipendenze.

Si prevede che il lavoro di pubblica utilità abbia una durata corrispondente a quella della sanzione detentiva irrogata e della conversione della pena pecuniaria raggiungendo 250 € ad un giorno di pubblica utilità.

Particolarmente incentivanti sono le conseguenze del legislatore in caso di ammissione alla prestazione del lavoro di pubblica utilità con la possibilità anche, in caso di svolgimento positivo del suddetto lavoro, di ottenere la dichiarazione di estinzione del reato, la riduzione alla metà della sanzione della sospensione della patente e la revoca del provvedimento di confisca del veicolo sequestrato.

Tuttavia se da un lato l'introduzione normativa del lavoro di pubblica utilità nei casi di guida sotto l'influenza dell'alcool sembra poter mitigare fortemente, sulla carta, le conseguenze sanzionatorie penali previste dalla legge, dall'altro sembra mancare sul piano pratico la concreta possibilità di attuazione del nuovo meccanismo introdotto dal legislatore.



Il terreno giudiziario "genovese" abitualmente praticato da chi scrive, all'indomani dell'introduzione della novità normativa, mostra infatti una lacuna rappresentata dall'assenza di strutture coordinate con il Tribunale per consentire la pratica attuazione del lavoro di pubblica utilità e consentire quindi la possibile estinzione del reato.

Sarà quindi necessario un buon periodo di rodaggio per creare un coordinamento tra gli uffici giudiziari, le strutture territoriali e gli organi amministrativi competenti ad irrogare le sanzioni accessorie, prima fra tutte, la sospensione del titolo di guida.

Vi daremo conto delle novità nei prossimi numeri.

**Avv. Paolo Lavagnino**

# I servizi Usarci-Sparci Genova

## **Consulenza legale:**

**contrattuale:** interpretazione e verifica mandati; recupero giudiziale delle provvigioni e delle indennità di fine rapporto; assistenza e tutela, giudiziale e stragiudiziale, nelle controversie con le mandanti.

**penale:** assistenza in procedure penali, specialmente per violazioni al Codice della Strada

**diritto di famiglia:** assistenza in materia di diritto di famiglia con particolare attenzione ai problemi legati alle separazioni, divorzi, convivenze *more uxorio*, adozioni nazionali ed internazionali e materia successoria.

**Consulenza notarile:** in materia immobiliare e societaria.

## **Calcoli indennità:**

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

## **Consulenza Enasarco:**

controllo dei versamenti; calcolo versamenti mancanti per la pensione; Estratto conto contributi; domanda di pensione; contributi

volontari; richiesta FIRR; recupero contributi; Richiesta assegni parto, interventi sanitari; Mutui immobiliari Enasarco; Borse di studio; assegni spese funerarie; assegni per nascita; assegni per pensionati ospiti in case di riposo; Soggiorni in località termali o climatiche;

## **Assistenza previdenziale:**

INPS calcolo pensione, compilazione e presentazione delle domande di pensione anzianità, e vecchiaia, invalidità, superstiti e altre prestazioni previste

## **Consulenza fiscale e amministrativa:**

assistenza in materia fiscale, dichiarazioni dei redditi, calcolo imposte IRPEF, IRES, IRAP, IVA, gestione contabilità semplificate ed ordinarie, gestione contribuenti minimi, calcolo ICI, predisposizione di business plan, predisposizione e gestione di ricorsi in Commissione Tributaria. **Servizio di contabilità fiscale (CAAF)** - l'unico centro di assistenza fiscale autorizzato per gli agenti di commercio.

## **Corsi di formazione:**

di alfabetizzazione informatica, di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale.

## **Informazioni:**

periodiche agli associati con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune.

## Gli estratti conto e le copie fatture

**Sono necessari per verificare gli affari conclusi durante il rapporto**

**A**vvienne ormai frequentemente che le aziende preponenti, nei rapporti con i propri agenti, non ottemperino alle norme di legge (ed a quelle degli Accordi Economici Collettivi) che impongono, alle stesse, precisi obblighi.

Molto spesso, infatti, avviene che le aziende non forniscano all'agente la documentazione necessaria al fine di consentire la verifica in ordine all'esecuzione degli affari conclusi dal proprio agente, al pagamento da parte del cliente finale, etc.

Ricordiamo, in tal senso, come la fattispecie sia disciplinata dall'art. 1749 del Codice Civile che stabilisce espressamente che la preponente è tenuta a consegnare: «*un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate*». Il documento deve contenere, precisa il codice, gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni, vale a dire l'importo fatturato di sicura autenticità, anche non proveniente dal debitore, da cui risulta con certezza l'esistenza del diritto di credito fatto valere in giudizio».

La suddetta norma, peraltro richiamata, altresì, dagli A.E.C. vigenti (articolo 7, Aec 20 marzo 2002, settore Industria, e articolo 6, Aec 26 febbraio 2002, settore Commercio) è stata ideata proprio al fine di consentire all'agente una verifica in ordine alla correttezza delle informazioni che provengono dalla mandante, in particolare al fine di consentire il conteggio delle provvigioni di spettanza dell'agente nell'arco di un determinato trimestre o addirittura, nell'arco di tutto il rapporto.

Come richiamato ormai costantemente dalla Giurisprudenza di Cassazione, grava sull'agente, nell'ambito del giudizio promosso contro la preponente per l'accertamento del diritto alle provvigioni, l'onere di provare i fatti costitutivi della sua pretesa, vale a dire la conclusione e regolare esecuzione degli affari da lui promossi o direttamente stipulati nella sua zona.

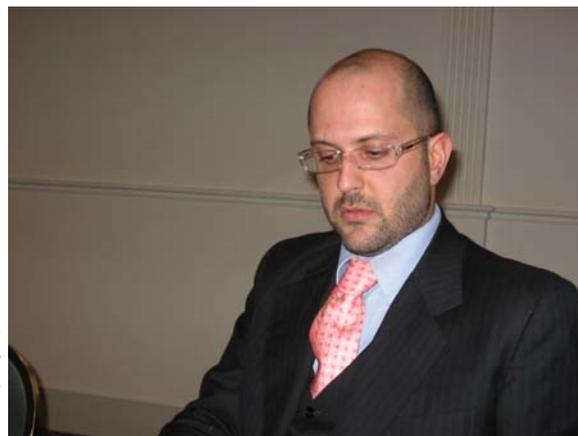
Un problema concreto ed assai frequente nella prassi, è quello che si verifica allorché la preponente, pur essendovi tenuta per legge, ometta di consegnare all'agente copia di tutte le fatture emesse nei confronti dei clienti rientranti nella sua zona, fatture che, invece, sono indispensabili ai fini dell'assolvimento dell'onere probatorio.

Molto spesso lo strumento più utilizzato è quello di chiedere al Giudice (nell'ambito di una causa già radicata) l'ordine di esibizione in capo alla mandante delle copie fatture e più in generale un estratto dei propri libri contabili.

Ciò, come detto, presuppone che sia stata intentata una causa "di merito" da parte dell'agente.

In realtà, un orientamento giurisprudenziale piuttosto recente (a cui ha aderito il sottoscritto con buoni risultati) ha ritenuto legittima la presentazione di un ricorso per ingiunzione da parte dell'agente di commercio e finalizzato alla consegna della documentazione contabile da parte della preponente.

Giova precisare che il decreto ingiuntivo (specie per gli agenti che operano in forma di ditta individuale) è uno strumento di gran lunga più agevole rispetto al procedimento necessario per la presentazione di



una causa di merito e ciò principalmente, alla luce del brevissimo tempo necessario per l'ottenimento del relativo provvedimento.

Altro aspetto da sottolineare, attiene al fatto che il decreto ingiuntivo per l'esibizione dei libri contabili è immediatamente esecutivo e, quindi, impone alla preponente di consegnare immediatamente la documentazione richiesta.

Ove la mandante non ottemperi all'ordine del Giudice, il ricorrente potrà agire in via esecutiva con l'ausilio degli Ufficiali giudiziari e, ove occorra, della forza pubblica al fine di ottenere la documentazione richiesta, oltre alla rifusione delle spese legali che il Tribunale pone ovviamente a carico dell'azienda.

Nell'esperienza del sottoscritto legale, questo strumento viene frequentemente utilizzato alla luce del fatto che il Tribunale di Genova Sez. Lavoro è favorevole all'emissione di questo tipo di provvedimenti.

Al fine di ottenere un decreto ingiuntivo sarà, quindi, necessario offrire al Giudice la prova in ordine all'esistenza del contratto di agenzia (ovvero si dovrà produrre copia del contratto sottoscritto dalle parti) ed in ordine al fatto che, gli estratti conto e le copie fatture, siano già stati richiesti alla mandante per iscritto.

**Avv. Andrea Mortara**

**È possibile effettuare il pagamento della quota associativa 2011.  
Come già comunicato, il Consiglio Direttivo ha  
dovuto apportare una modifica alla quota associativa  
per i rincari nei costi di gestione, ha mantenuto al minimo indispensabile  
l'aumento, pertanto i nuovi importi sono:**

**€ 150,00 per gli agenti operanti in forma individuale;  
€ 150,00 per l'amministratore delle Società  
più € 30,00 per ogni socio componente la Società.  
La quota associativa per i pensionati è rimasta di € 50,00**

**È possibile provvedere al saldo**

**O direttamente in segreteria  
Usarci-Sparci-Genova  
Piazza Brignole, 3-7, 16122 Genova  
Tel. 010 5954838 – fax. 010 5848095  
Part. IVA 03166160105**

**O con bonifico bancario  
Banca Carige Spa  
Filiale n°10 Via Galata, Genova  
Coordinate IBAN IT 08 S 06175 0141 000000 1566880**

*Il vecchio conto presso la Banca Nazionale del Lavoro è stato chiuso, si prega di  
effettuare bonifici solo ed esclusivamente presso la Banca Carige su indicata*

## **Questa pubblicazione ti è stata inviata in omaggio**

**Se sei un agente di commercio e non sei associato a Usarci-Sparci e sei interessato a  
continuare a riceverla con regolarità, abbonati.**

**Per ricevere quattro numeri di “Sparci Notizie “ al tuo indirizzo, devi solo fare un bo-  
nifico di 20€, intestato a Usarci-Sparci Genova presso Banca Carige ag. n° 10 Genova**

**Codice IBAN IT 08 S 06175 0140 000000 1566880**

**Continuare a ricevere “Sparci Notizie” vuol dire essere aggiornati su quanto succede  
nel mondo dell'agenzia commerciale, significa comprendere certe problematiche pro-  
fessionali non semplici, significa, in caso di necessità avere una corsia preferenziale per  
arrivare alla nostra associazione sindacale.**

# Modifica del regolamento di previdenza dell'Enasarco

Una revisione per garantire continuità all'Ente

Il 22 dicembre 2010 il Consiglio di Amministrazione dell'Enasarco ha proposto un nuovo testo di Regolamento delle Attività Istituzionali che risponda all'esigenza di introdurre misure che garantiscano la stabilità nel lungo periodo, della gestione previdenziale dell'Enasarco, oltre il periodo minimo di trent'anni come previsto dalla legge.

Le principali novità del "Regolamento 2012" sono:

- L'incremento dell'aliquota del contributo previdenziale obbligatorio, gradualmente elevata dall'attuale 13,50% (6,75% di competenza dell'agente e il restante 6,75 a carico della mandante) al 17%, (8,5% di competenza dell'agente e il restante 8,5 a carico della mandante) dall'anno 2013 Al 2020. Questa misura avrà effetti positivi per il miglioramento delle future prestazioni pensionistiche.
- L'aumento dei massimali provvigionali che avverrà gradualmente dal 2012 al 2015, e si eleveranno, fino a euro 37.500 per i monomandatari e fino a euro 25.000 per i plurimandatari. Queste disposizioni incrementeranno il montante utile per il calcolo della pensione.
- Incremento dell'aliquota del contributo per le attività integrative di previdenza, dovuto sulle provvigioni dagli agenti operanti in forma di società di capitali (S.r.l. e S.p.A.). E' previsto il raddoppio dell'aliquota del contributo, gradualmente, in cinque anni, ripartendo l'aumento sui proponenti e sugli agenti in parti uguali.
- L'introduzione del requisito pensionistico della "quota 90" che si raggiunge sommando l'età anagrafica e l'anzianità contributiva. I requi-

siti per l'accesso alla pensione di vecchiaia, per gli uomini, non sono variati e contemplano l'età pensionabile, a 65 anni, mentre per le donne è stato introdotto l'aumento dell'età, uniformata a quella degli uomini, a partire dal 2012. Il requisito della "quota 90" si perverrà in forma graduale attraverso un regime transitorio, che per gli uomini termina nel 2016, e per le donne nel 2020.

E' prevista, inoltre la possibilità di una forma speciale di contribuzione volontaria per chi abbia cessato la contribuzione obbligatoria, per raggiungere la quota di pertinenza.

- L'introduzione di una "rendita contributiva" in favore degli agenti iscritti alla Fondazione dall'entrata in vigore del Regolamento 2012", che raggiungano l'età pensionabile al compimento del 65° anno di età, con almeno 5 anni di contributi, ridotta in proporzione agli anni mancanti al raggiungimento della "quota 90". Questa disposizione si applicherà dal 2020, quando andranno a regime tutte le innovazioni introdotte dal Regolamento 2012.

- E' introdotto, inoltre, un sistema di calcolo contributivo del requisito pensionistico dell'età anagrafica minima al variare dell'aspettativa di vita della categoria degli agenti di commercio da effettuarsi ogni tre anni a decorrere dal 2015.

Le misure di cui sopra sono in grado di assicurare la sostenibilità garantendo un saldo sempre positivo per il periodo di previsione richiesto dalla normativa. Sembra di poter affermare che i correttivi introdotti, con molta gradualità, comporteranno un incremento della pensione



degli agenti di commercio, che è conseguente sia all'aumento dell'aliquota contributiva, che al ritardato accesso alla pensione dovuto all'innalzamento dei requisiti pensionistici (quota 90 anziché 85).

Sono inoltre state introdotte disposizioni di principio che tendono ad orientare l'azione della Fondazione Enasarco verso strumenti nuovi per soddisfare, in futuro, ulteriori esigenze di sicurezza sociale della categoria. Numerose sono le disposizioni finalizzate a rendere la gestione più efficace nell'applicazione delle norme regolamentari.

La decorrenza del "Regolamento 2012", è prevista dal 1° gennaio successivo all'approvazione ministeriale previa pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale.

D.C.

# CON CHEVROLET, L'ANNO INIZIA ALLA GRANDE.



## SPARK

BENZINA DA **7.600 €**  
CON BONUS ROTTAMAZIONE PER TUTTI  
+ FURTO E INCENDIO **GRATIS PER 10 ANNI**

## CRUZE

TUTTO DI SERIE DA **15.500 €**  
CON IL CONTRIBUTO DEI CONCESSIONARI

• Spark, la più piccola 5 porte, 5 posti con 6 airbag e motori Euro 5. Disponibile anche in versione GPL con impianto di serie gratuito.  
• Cruze, la berlina sportiva 4 porte più venduta in Italia. Il puro stile Chevrolet anche negli equipaggiamenti di classe superiore. Fari fendinebbia, sensori di parcheggio, cerchi in lega, climatizzatore, 6 Airbag, ESC e TCS per una sicurezza a 5 stelle Euro NCAP. Scoprilà anche con i nuovi motori turbo diesel 163 CV con cambio a 6 marce.  
[www.chevrolet.it](http://www.chevrolet.it) | Call Center Clienti 800.011.943



**DAI MOTORS MARTIN s.r.l.** Via G. Soliman, 52H/R 16154 GENOVA Sestri Ponente Tel: + 39 010 6532781-86 Fax: + 39 010 6532786  
**DAI MOTORS MARTIN s.r.l.** Viale Brigate Partigiane 3f 16129 GENOVA Foce Tel: + 39 010 566933 Fax: + 39 010 5761715  
**Assistenza, Ricambi e Carrozzeria:** GARAGE NUOVO SNC Via A.Canobbio 23/25 R 16154 GENOVA Sestri Ponente  
Tel: + 39 010 6500741 Fax: + 39 010 6500719

Offerta valida fino al 31/03/11 presso i concessionari che aderiscono all'iniziativa. Spark 1.0 benzina prezzo speciale chiavi in mano IPT esclusa. Condizioni polizza assicurativa su chevrolet.it. Max. finanziabile 12.000 € anche senza anticipo (su versioni benzina), spese istruttoria 300 €, Credit Protection Insurance inclusa nel finanziamento, 60 giorni 24 mesi. Es. finance in merito per 7.600 € - spese istruttoria 300 € - Premio Credit Protection Insurance 357,10 € - Totale finanziato 8.357,10 € - 24 rate da 345,30 € Tan 0,00% TAEG 4,36%. Condizioni contrattuali sui fogli informativi presso i concessionari aderenti. Salvo approvazione Finanziaria. Immatricolazione berlina 4 porte, fonte UNRAE su dati Min. Infrastrutture e Trasporti gennaio 2010. Cruze 1.6 LS benzina prezzo speciale chiavi in mano IPT esclusa. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Immagini inserite a scopo illustrativo. Consumi (ciclo combinato l/100km): Spark da 5 a 7. Cruze da 5,6 a 6,8. Emissioni CO<sub>2</sub> (g/km): Spark da 110 a 119, Cruze da 147 a 177.

Calzature

# DANTE

Via Trebisonda 57<sup>ra</sup> – Genova Foce (GE)

**Siamo stati i pionieri.  
quando nessuno ci credeva, noi, siamo stati i  
primi a  
vendere e a farvi conoscere:**

**dal 1988 Birkenstock**

**BIRKENSTOCK**  
*Made in Germany • Tradition seit 1774*

**dal 2005 MBT**



**dal 2005 Crocs**



**dal 2005 Fit-flop**



**dal 2010 Five Finger  
Vibram**



**Con Noi Genova Cammina Comoda**

Orari apertura : dal Lunedì al Sabato : 8.00/12.30 – 15.00/19.20  
Giovedì ORARIO CONTINUATO