

# Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio

Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova



Venditore, agente, o rappresentante ... quanta confusione c'è intorno a queste tre "parole". Se chiedessi, non solo all'uomo della strada, ma anche a molti professionisti, nostri colleghi, di definire queste figure, avrei risposte molto diverse e nella maggior parte dei casi non corrette. Ricordo che all'inizio della mia carriera nella vendita il rappresentante era il "piazzista", in alcune regioni, come il Piemonte era definito "viaggiatore". Il termine Venditore inizia ad essere usato negli anni 70 dopo il successo di manuali di vendita come "L'arte di vendere" di Goldman. (leggi l'articolo a pag. 4)

## SPARCI NOTIZIE

### Direttore Responsabile:

Davide Caropreso

### Comitato di redazione:

Angelo Mondini  
Donatella Franchin  
Massimo Pesare

### Coordinatore Editoriale:

Davide Caropreso

### Progetto grafico e impaginazione:

Matteo Caropreso

### Collaborano a questo numero:

Andrea Mortara  
Mauro Spagnoli  
Maurizio Garbero  
Eliano Cominetti

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

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

### Orario segreteria:

apertura al pubblico dal martedì al sabato delle 8,30 alle 12,00 (lunedì chiuso tutto il giorno)

### Per fissare appuntamenti

telefonare al: 010 5954838

Fax. 010-5848095

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

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

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

## SOMMARIO

- Pag. 4 Venditore, agente o rappresentante
- Pag. 5 24° Congresso Nazionale Usarci
- Pag. 8 Sub agente
- Pag. 9 La radio degli agenti di commercio
- Pag. 10 Gestione della Privacy e dei dati sensibili
- Pag. 11 La nostra storia "Gli anni '70"
- Pag. 14 La forma del contratto di agenzia
- Pag. 15 I documenti devono essere in ordine
- Pag. 16 La GDF sequestra 11 milioni di euro
- Pag. 17 Pensione di reversibilità INPS

**Se smetti di imparare  
Cominci ad invecchiare**



# I NOSTRI SERVIZI

Essere iscritto Usarci-Sparci significa avere al proprio fianco un'associazione in grado di consigliarti, assisterti e tutelarti con servizi professionali mirati.

## NELLA QUOTA ASSOCIATIVA SONO COMPRESI I SERVIZI DI:

### **Consulenza normativa**

Informazioni generali, consulenza per inizio attività, consulenza su AEC di Categoria e Codice Civile  
Conciliazione in Sede Sindacale  
Interpretazione e verifica mandati  
Consulenza legale e fiscale

**Calcoli indennità** suppletiva di clientela, indennità meritocratica, indennità per patto di non concorrenza, FIRR, indennità sostitutiva per mancato preavviso, Indennità Europea

**Consulenza Enasarco** controllo dei versamenti, calcolo versamenti mancanti per la pensione, estratto conto contributi, domanda di pensione, contributi volontari, richiesta FIRR, recupero contributi, richiesta assegni parto, interventi sanitari, mutui immobiliari Enasarco, borse di studio, assegni spese funerarie e per nascita, assegni per pensionati ospiti in case di riposo, soggiorni in località termali o climatiche

### **Consulenza informatica**

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

### **Consulenza assicurativa**

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

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

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

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

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

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

**Corsi di formazione** propedeutica alla certificazione "agenzia di qualità", di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale, di informatica.

**Assistenza legale in campo penale** in materia di reati al codice della strada

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

**Insinuazione in fallimenti e concordati**

# **QUOTA ASSOCIATIVA 2016**

## **E' DA TEMPO SCADUTO IL TERMINE PER IL PAGAMENTO**

Ricordiamo gli importi delle quote:

€ 175,00 per gli agenti operanti in forma individuale

€ 175,00 per l'amministratore delle Società più

€ 30,00 per ogni socio componente la società

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

**Gli orari della segreteria coprono 5 mattinate della settimana:**

**dal martedì al sabato delle 9,00 alle 12,00**

e quattro pomeriggi la settimana:

martedì, mercoledì, giovedì e venerdì dalle 14 alle 16.

**Il pomeriggio, per razionalizzare i tempi, gli incontri si effettueranno, solo su appuntamento.**

E' possibile provvedere al saldo della quota associativa 2016 o direttamente in segreteria Usarci-

Sparci in Piazza Brignole, 3/7

o con bonifico alla

**Banca Carige Spa**

filiale n°10 Via Galata Genova

Coordinate IBAN

**IT 08 S 06175 0141 0000001566880**

---

## **E' più facile gestire la tua agenzia.**

L'Usarci-Sparci di Genova ha attivato il servizio di collegamento in diretta con il

***Registro delle Imprese delle varie Camere di Commercio.***

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

**Rivolgiti ai ns. uffici, risolverai il tuo problema in un baleno.**



## Venditore, agente o rappresentante

### Quanta confusione

**E**liano Cominetti, che da circa 30 anni si occupa di vendita e di venditori, qualche giorno fa mi chiese: “ma secondo te è meglio utilizzare la parola venditore o rappresentate, nei miei seminari con le forze vendita”. Al che, sorridendo, gli rispondo: “Eliano mi stupisco che un uomo della tua esperienza non abbia ancora chiara la differenza tra venditore, agente di commercio e rappresentante”. Dopo un attimo di silenzio mi risponde: “forse ieri sera ho bevuto un po’ troppo!!!” Non ti preoccupare Eliano, sapessi quanta confusione c’è intorno a queste tre “parole”. Se chiedessi, non solo all’uomo della strada, ma anche a molti professionisti, nostri colleghi, di definire queste figure, avrei risposte molto diverse e nella maggior parte dei casi non corrette.

Eliano Cominetti mi ha dato lo spunto per approfondire questo concetto, che solitamente confonde le figure con l’attività.

Ricordo che all’inizio della mia carriera nella vendita il rappresentante era definito “piazziista”, in alcune regioni, come il Piemonte era conosciuto come “viaggiatore”. Il termine Venditore inizia ad essere usato negli anni 70 dopo il successo di manuali di vendita come “L’arte di vendere” di Goldman. Ancora oggi la confusione è tanta. Se si naviga su Internet su questo argomento si troverà di tutto. Cito solo per esempio una definizione che viene data da un guru delle vendite, sulla professione e sulla figura del venditore/agente di commercio.

*“La “professione del venditore” è cambiata nel tempo. Se decenni fa era sufficiente, per il venditore o agente di commercio, una certa loquacità e simpatia, per vendere oggi non basta. Il consumatore è più preparato, informato, e più esigente. Il cliente sceglie cosa acquistare e da chi desidera acquistare. Il*

*“venditore è diventato un professionista della vendita”, colui che si informa sulle necessità del cliente, consiglia il prodotto secondo queste necessità, ne illustra le caratteristiche e i benefici, sa rispondere alle obiezioni in modo chiaro e soddisfacente, segue il cliente dopo l’acquisto, sta attento alla sua soddisfazione. Il “venditore è diventato oggi un “consulente della vendita”*

Probabilmente il signore che scrive queste banalità si farà pagare anche fior di quattrini, ma oltre a scrivere ovvietà, identifica il venditore con l’agente di commercio, in pratica secondo lui agente di commercio è sinonimo di venditore, in effetti l’agente di commercio “fa il venditore”, ma il venditore non è obbligatoriamente agente di commercio. Continua affermando che il venditore (non cita più l’agente di commercio) “è diventato un professionista della vendita”, perché prima cosa era?

A questo punto è necessario fare un po’ di chiarezza:

La **vendita** è un’attività che viene svolta dal rappresentante, dall’agente di commercio o dal funzionario di un’azienda. Anche il dipendente diretto svolge attività di vendita per conto dell’azienda che lo ha assunto. Quindi venditore è colui il quale, indipendentemente dalla sua qualifica, svolge attività di vendita.

Agente di commercio è un imprenditore, che opera (se vogliamo vende) in nome proprio, ma per conto di una o più mandanti.

Il rappresentante, figura quasi completamente sparita, è anch’esso un imprenditore che opera (vende) in nome e per conto di una o più mandanti. Il rappresentante a tutti gli effetti rappresenta la o le mandanti e



può impegnarle contrattualmente con i clienti. Ha una sorta di procura che gli permette di operare in nome e per conto della mandante. Questa figura nella pratica non esiste quasi più perché le mandanti, che necessitano di personaggi che le rappresentino, nei contatti con grossi gruppi di acquisto o presso la grande distribuzione, utilizzano, come venditori, i loro funzionari.

Spero di aver chiarito questo piccolo busillis che in molti casi crea non poca confusione.

**Davide Caropreso**  
Presidente Usarci-Sparci  
[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it)



## 24° Congresso Nazionale Usarci

A Ferrara il 24° Congresso Nazionale dal 10 all'11 Giugno

Si è svolto nella splendida cornice del castello Estense, nel centro storico di Ferrara, il Congresso Nazionale Usarci, che quest'anno vedeva scaduto il Consiglio Nazionale e di conseguenza prevedeva l'elezione della nuova compagine che guiderà la Federazione Nazionale per i prossimi tre anni. Erano presenti delegazioni Usarci provenienti dalla gran parte del territorio nazionale. La Liguria era presente con

una delegazione composta dal presidente Davide Caropreso, da Donatella Franchin, consigliera di presidenza Nazionale, dall'Avv. Andrea Mortara e da Marco Parodi, assistente di segreteria e informatico dell' Usarci-Sparci. L'Assemblea si è aperta venerdì 10 giugno, con la relazione del Presidente Nazionale Umberto Mirizzi. Relazione che ha trovato il consenso ed il favore unanime dei presenti. (E' possibile leggere il testo integrale della relazio-

ne sul sito [www.usarciliguria.it](http://www.usarciliguria.it)) Nel corso della prima giornata di congresso si sono succeduti vari relatori che hanno trattato gli argomenti più attuali che interessano la categoria: dall'internalizzazione dei rapporti, alle problematiche legate all'informatica, dai commenti e osservazioni circa l'elezione Enasarco, alla possibilità di migliorare la comunicazione con la categoria. Nella giornata di sabato si sono svolte le votazioni per eleggere il nuovo consiglio direttivo della Federazione Nazionale per il periodo 2016-2019.

Al termine degli scrutini, la commissione elettorale ha proclamato eletti: 16 consiglieri che provengono dalle sedi di: Bari, Verona, Alessandria, Torino, Pescara, Napoli, Ferrara, Venezia, Modena, Belluno, Ancona, Bergamo, e Milano. Di Genova è stato riconfermato consigliere nazionale Giuseppe Gasparri.







Il nostro amico Umberto Mirizzi è stato riconfermato presidente Nazionale fino al 2019.



All'interno dell'organo direttivo sono stati eletti i vice presidenti, il segretario e il tesoriere.

Prima della cena di gala che si è svolta il venerdì sera, l'associazione Usarci di Ferrara ha organizzato, all'interno del castello Estense, e solo per i delegati Usarci, una sfilata storica dove figuranti in abiti cinquecenteschi si sono esibiti in giostre e balli molto suggestivi.

L'incontro con tante realtà diverse, in un ambiente confortevole, ci ha consentito scambi di idee e di opinioni con i colleghi di altre zone, che ci ha permesso di acquisire esperienze e conoscenze utili a migliorarci e a migliorare la nostra operatività.

**nella splendida cornice del castello Estense, nel centro storico di Ferrara, si è svolto il 24° Congresso Nazionale Usarci**

## Sportello



### aperto tutti i giovedì

Per essere sempre più vicini degli agenti di commercio che chiedono interventi sulla loro posizione contributiva Enasarco, è stato istituito nei nostri uffici di piazza Brignole, 3/7 – Genova, lo

“**Sportello Enasarco**” in funzione il **giovedì** dalle ore 9,00 alle ore 12,00.

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

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

---

## Sportello



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

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

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

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

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

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

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

**Consulenza su Modelli ISEE e RED**

**Tutti i servizi erogati sono gratuiti**

Per maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838

## Sub agente

### Una figura poco chiara

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

Il sub-agente, solitamente, è un giovane alle prime armi. Un giovane che dovrebbe essere formato, istruito, affiancato per un periodo medio lungo, dopo di che, con molta cautela, inviato dai primi clienti selezionati dall'agente, perché possa, ormai solo, mettere in pratica quello che ha imparato. Sarebbe necessario, per prima cosa, fornire le sicurezze professionali necessarie per affrontare il mercato imparando anche a lavorare con piacere, riuscendo a trarre quelle soddisfazioni che tutti noi abbiamo avuto alla sottoscrizione dei primi ordini. Una componente molto importante per dare le giuste motivazioni al giovane è indicare una aspettativa economica a medio termine, effettivamente realizzabile. Questi due principi sono determinanti per ottenere un affiancamento qualificato e duraturo. Gestire le risorse umane non è facile e improvvisare non è il modo migliore per ottenere positivi risultati. Cosa accade, molto spesso, nella realtà? Quando l'agenzia è sollecitata dalla mandante a ristrutturarsi, ad "adeguarsi alle mutate condizioni di mercato", a essere "più professionali", l'agente ricorre all'assunzione del sub-agente, di solito senza programmi, senza supporti e solo per soddisfare la richiesta della mandante di turno. E qui iniziano i problemi. Il giovane sub-agente, con poca o nulla esperienza, viene "spedito" in prima linea alla ricerca del nuovo cliente con l'obiettivo di migliorare il fatturato

dell'agenzia. In questa situazione, i più volenterosi investono tempo e risorse per un periodo di tempo che può andare dai sei ai dodici mesi, i meno volenterosi abbandonano entro pochi mesi.

I motivi di questi risultati sono da ricercarsi, principalmente, in due condizioni: mancanza di adeguata formazione; mancanza di prospettive economiche dignitose.

Chi ha necessità, o ha scelto di farsi affiancare da un sub-agente e desidera che questo rapporto diventi veramente importante per l'agenzia, deve armarsi di pazienza e iniziare, prima di tutto, a autoformarsi. Si è potuto osservare, che nella grande maggioranza dei casi, l'agente di commercio è un pessimo datore di lavoro. E' dimostrato che per qualsiasi attività si svolga è necessaria l'adeguata preparazione. Non bisogna mai dimenticare che il successo di un'azienda, e l'agenzia è un'azienda, è sempre determinato dalle persone ed è importante che chi ha le responsabilità dedichi il tempo necessario alla formazione e alla comunicazione che deve essere sempre efficace e chiara. Il sub-agente deve essere coinvolto nella pianificazione delle strategie per il raggiungimento degli obiettivi, che devono essere ragionevolmente realizzabili, dando modo di apportare un contributo per farlo sentire parte integrante della struttura. A questo punto del percorso si dovrà iniziare un processo di valutazione che deve tenere conto dei comportamenti, della capacità di lavorare in squadra, della propensione all'apprendimento. Quando la valutazione è positiva si metterà in moto



la leva meritocratica che assume rilevanza nella prosecuzione del rapporto. Il sub-agente deve sentirsi parte integrante dell'agenzia, non un corpo estraneo che gravita intorno ad essa all'esterno. In altre situazioni, l'agente, rischia di vedere il giovane cambiare mestiere in breve tempo, o corre il rischio di trovarsi un concorrente che cerca di sottrarre all'agenzia i mandati. La sub-agenzia è una cosa seria, molto seria, se la si affronta con le dovute cautele e con la convinzione di portarla avanti nel tempo si possono avere risultati positivi, se la si affronta con la fretta e senza convinzione i risultati saranno non solo deludenti, ma con l'incognita di dover affrontare diatribe e vertenze pesanti.

D. C.





## La radio degli agenti di commercio

Davide Caropreso intervista Eliano Cominetti



**E**liano Cominetti conosce l'importanza della comunicazione. Si è reso conto che nel suo girovagare in auto, in treno, in hotel, è sempre stato accompagnato dalla radio e alla radio ha pensato come importante strumento per comunicare alla categoria degli agenti di commercio. Da questo alla realizzazione di una nuova radio il passo è stato relativamente breve. Davide Caropreso, che ha seguito l'evolversi di questa bella iniziativa, ha chiesto ad Eliano di spiegare al mondo degli agenti di commercio il perché di questa fatica.

**Eliano dimmi, dopo il libro "I Signori rappresentanti si ricevono solo di martedì" attualmente in corso di stampa, ora la radio! La radio dedicata agli agenti di commercio: novità su novità. Perché queste due iniziative?**

Relativamente al libro, attualmente usato nelle mie lezioni e seminari su di esso la rivista Sparci Notizie si è già ampiamente soffermata tramite la tua intervista.

**Parlaci ora della radio.**

Partiamo con ordine. La radio è un "sogno" che mi ha accompagnato nel mio girovagare in compagnia della mia solitudine. Solo in auto, in treno, in hotel, per strada: con me sentivo la presenza condivisa di migliaia di venditori. Il mestiere, se così si può dire, è fondamentalmente svolto in solitudine. Se sbagli sei solo, se ridi sei solo, se vinci e concludi un affare sei solo: gli applausi, oppure i richiami, ti giungono sempre nella mente, ma a te importa il tuo dialogo interiore. Da solo ti dici bravo. Da solo ti dici che hai sbagliato. Da solo non sai cosa

dirti: continui e continui lungo la ruota della tua esperienza. Un compagno di viaggio però non mi è mai mancato: la radio. La radio l'ascolti mentre fai molte altre cose. È democratica. Lascia spazio alle cose che fai e ai pensieri che vivi. La interrompi ed è sempre presente. La spegni e poi risuona nella mente: ti lega al mondo e



ti lascia libero di approfondire o di rimanere sulla superficialità degli eventi. A volte basta un titolo, a volte fermi anche l'auto per ascoltare con maggiore attenzione e in altri casi telefoni per dire la tua. Ti senti parte di un mondo che ascolti nel presente. Sorridere. Argomentare. Arrabbiarsi anche.

Questo sogno di una radio per i venditori ha incontrato un altro "sognatore": Fabio Zancanella. Amico di antica data e di affinità professionali. Anche lui "venditore" solitario in questo rumore del mondo. L'intesa è immediata e il sogno è duale.

**La radio accompagna il venditore, dicono per il 35% del suo tempo professionale: spostarsi in automobile è inevitabile, la radio lo accompagna e lo segue.**

Si. Aggiungerei ai tuoi due verbi anche sognare.

**La radio ha in sé il verbo "accompagnare" e questa nuova radio per gli agenti di commercio come li accompagnerà?**

Certamente accompagnerà il venditore nella dimensione del "piacere". Non sola con la musica, la buona tavola, il benessere alimentare, il lieto dormire, la vacanza più opportuna, i viaggi, la cultura, "l'altra medicina", gli incontri e la risata. Fabio ne è un cultore e anche un attento studioso delle relazioni che le neuroscienze dimostrano essere sostanziali nei processi relazionali e di sviluppo della persona.

La radio entrerà in questo modo nel "saper vivere" del venditore. Nel suo "qui ed ora" in cui il piacere è una leva su cui promuovere energia, gioia e determinazione per sé e per le relazioni che incontra e che costruisce.

**La radio ha in sé il verbo "seguire" e come seguirà gli agenti di commercio?**

Questo verbo è una dimensione del crescere. In esso la radio offrirà stimoli per sviluppare i contenuti del suo "fare" professionale. E' un ambito professionale legato alla consulenza legale, al diritto commerciale, alla giurisprudenza, anche in ambito familiare e civilistico. Coinvolgerà inoltre l'ambito "del Commercialista": rientreranno a pieno titolo rubriche fiscali, sindacali e pensionistiche. Ci sarà apertura all'economia, alla politica e alle novità che maggiormente impattano sul fare e sull'essere un "venditore".



L'estero, l'internazionalizzazione, la lettura dei quotidiani nazionali e locali, nonché la ricerca di opportunità, non potranno che promuovere costanti aggiornamenti tra gli ascoltatori "viaggianti". In questo suo seguire la radio offrirà ampi spazio legati al "saper fare" dell'agente/rappresentante. Formazione continua sui saperi ascoltati e praticati. Consulenza in diretta. Consigli. Una voce che è sempre pronta a chiederti "perché" e "cosa pensi di fare" in una community di venditori sparsi su tutto il territorio e legati da un'unica energia. Essere e fare, dire e mostrarsi venditori eccellenti!

**La radio ha anche in sé il verbo "sognare".** Ogni venditore ha il suo sogno. Vive, lavora: dà e si dà per realizzare il sogno. Fa parte del suo "essere". La radio è la voce che lo aiuta a vederlo meglio questo sogno. Le rubriche dedicate coglieranno gli ele-

menti sensibili dell'attenzione: la musicoterapia in particolare potrà veicolare l'energia verso un risultato pensato, voluto ed agito. Il coaching personale, l'ascolto di testi, audiolibri e audioromanzi, la partecipazione ad eventi formativi ed interventi specialistici fanno rientrare la radio nella dimensione del "saper essere"

**Sorprendente! Una radio per chi vende su tre argomenti complementari per il venditore. Saper Vivere, Saper Fare e Saper Essere. Ma in pratica come si accederà a questa radio?**

La tecnologia aiuta. La radio è fatta per gli agenti rappresentanti – chiedo scusa se alterno questa parola con il termine venditore – ma credo che tu mi comprenda. La radio è fatta per loro. Dalle 7 alle 20: inizio e fine della giornata. Rientro a casa.

**Ma se un venditore è da un cliente e sta vendendo perde un pezzo di que-**

**ste interessanti rubriche radiofoniche a lui dedicate!**

In quel momento può apparire di sì: ma la tecnologia aiuta! La radio è una radio WEB che "gira" supportata da una tecnologia già ampiamente collaudata su altri fronti radio. La radio per i venditori è nelle loro mani: sul cellulare. Si può memorizzare. Si può personalizzare. Ognuno può scorrere le rubriche secondo un suo personalissimo desiderio. Con la Radio Web si può rendere presente una trasmissione passata e riascoltarla nel presente. Si viaggia liberi nel tempo! Ci si può costruire il proprio palinsesto: come si vuole! Come fa piacere! Come ti può essere di utilità per il tuo lavoro e per te stesso.

**Quando possiamo ascoltarla?**

Potrete ascoltare me e Fabio da inizio 2017 via web.

## Privacy



## GESTIONE DELLA PRIVACY E DEI DATI SENSIBILI

### Clients, mandanti e fornitori devono essere informati che i loro dati sono trattati

**E'** importante regolarizzare al più presto la posizione, per quanto riguarda la gestione e il trattamento dei dati in possesso delle agenzie, per non incorrere in pesantissime sanzioni da parte degli Organi di Vigilanza.

Gli adempimenti minimi da rispettare sono:

- Scrivere una lettera a clienti, mandanti, fornitori ed eventuali dipendenti, per informare che i loro dati sono trattati dalla vostra agenzia.

- Organizzare nella vostra agenzia le figure ed i compiti previsti dalle norme vigenti (anche per chi opera come ditta individuale ed in assenza di collaboratori).

- Mantenere aggiornati, in relazione alle norme vigenti, i computer e le loro dotazioni (antivirus, il sistema di protezione elettrica, il sistema di salvataggio dati, il sistema di identificazione, ecc.) e le scritture, usati per il trattamento dei dati

USARCI-SPARCI ha organizzato incontri SINGOLI con un esperto del settore che, su appuntamento, è a disposizione per analizzare ogni singola posizione.

Per quanto espresso in precedenza, la partecipazione a questi incontri è fortemente caldeggiata.

E' consigliato prendere immediato contatto con la segreteria per maggiori informazioni.

## Gli anni '70

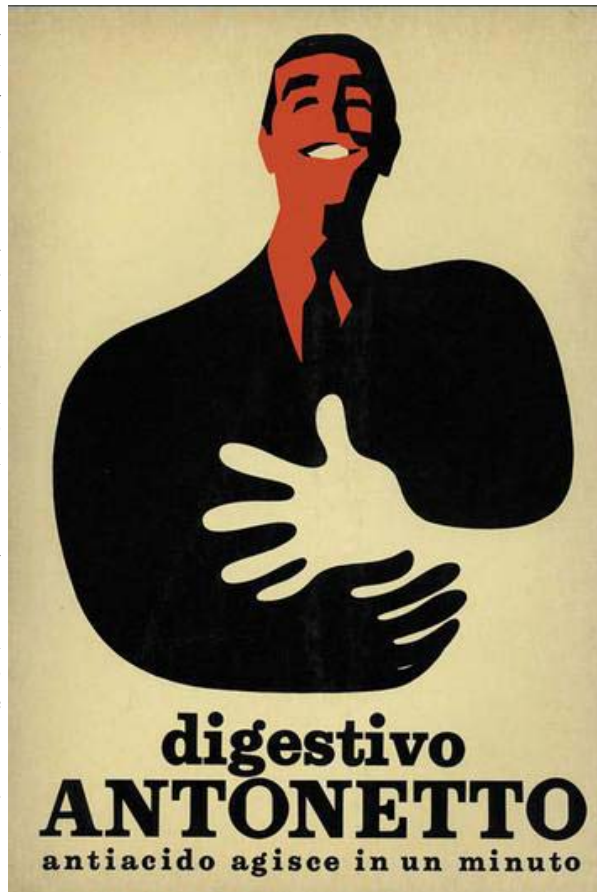
“Anni di trasgressioni e lotte politiche”

In occasione del 70° dalla fondazione del sindacato Sparci, abbiamo incominciato a raccontare, in varie puntate, un po' della storia italiana, dal 1945 ad oggi, anche con l'ottica dell'agente di commercio. Questo è il quarto capitolo, ne seguiranno altri fino a completare il periodo. Si prenderanno in esame, soprattutto, i cambiamenti che si sono verificati nel mondo del lavoro e del vivere civile.

Gli anni '70 sono anni di libertà, di trasgressione, di lotte politiche. Esplodono la creatività, la voglia di progresso a tutti i costi, l'interesse per l'archeologia; i colori dei tessuti fioriti e i jeans a campana, rappresentano la nuova tendenza che si identifica negli "Hippie", movimento pacifista che accoglie tra i suoi proseliti schiere di giovani. E' un decennio dalle tinte forti e di grande competizione in tutti i campi: si fanno sentire sempre di più la presenza dei media, che entrano di prepotenza nella nostra vita quotidiana, le contestazioni scaturite dalle tensioni generazionali, e i comportamenti aggressivi. Nel 1970 Dopo un'ennesima crisi si arriva nel mese di agosto alla formazione di un nuovo governo presieduto da Emilio Colombo. Per la prima volta a Milano compare il simbolo delle Brigate rosse in un volantino. Sempre nel 1970 si festeggiano i cento anni di Roma capitale, che diventa teatro di numerosi eventi mondani e culturali.

I primi anni 70 vedono le donne acquistare maggiore consapevolezza di se stesse e si esprimono più liberamente nella moda e nei costumi. Si diffondono gli "hot pants", simbolo eloquente del cambiamento in atto all'interno dell'universo femminile dei primi anni del decennio, complice anche la nascita, verso la fine del 1970, del movimento di liberazione della donna. E' un periodo colto, ideologico, di ristrutturazioni: le aziende si ingrandiscono e si dotano di

maggiori tecnologie, nascono uffici di ricerca e sviluppo, vengono istituiti corsi di formazione per i manager e per i venditori. Anche l'occupazione ha un incremento notevole, principalmente nel setto-



Cartellone pubblicitario degli inizi anni 70

re terziario. Esce, nel 71, l'ultimo modello della Fiat 500, la R, l'ultima di una gloriosa serie della Fiat. La strategia del ping pong tra Stati Uniti e Cina genera risultati non sportivi ma politici: la Cina viene ammessa nell'ONU.

Negli anni successivi si riscoprono valori primordiali, come l'amore per la natura e gli animali. La musica si tinge di una vena malinconica, più poetica. In Italia, nel '72, la Fiat 127 diventa auto dell'anno, grazie ai modesti consumi e alle dimensioni ridotte che facilitano i parcheggi. Sempre in casa Fiat vede la luce quest'anno anche la 126. Nello stesso anno, viene ucciso il commissario di polizia Luigi Calabresi, vittima del terrorismo eversivo, ancora attivo in Italia dopo la strage di Piazza Fontana del '69. Negli Stati Uniti il 1972 è l'anno del Watergate, uno degli scandali più devastanti della storia politica americana, che coinvolge con disastrose conseguenze la Casa Bianca e i servizi segreti del paese. L'avvenimento sportivo più importante è costituito dalle olimpiadi di Monaco. Giorgio Strehler torna alla direzione del piccolo teatro di Milano. Nel cinema escono due grandi capolavori: "Il padrino" di Francis Ford Coppola e il discusso "Ultimo tango a Parigi" di Bertolucci. L'anno successivo è un anno che predilige le novità. Le campagne pubblicitarie diventano decisamente più spregiudicate ed innovative rispetto al passato. A causa dell'aumento di prezzo del greggio deciso dall'OPEC scatta la crisi energetica in Italia. I centri urbani vengono chiusi al traffico per colpa dell'austerità. Gli Americani si ritirano dal Vietnam, conflitto, dal quale gli Stati Uniti escono con un bilancio disastroso in fatto di perdite umane.



Da quest'anno un nuovo tributo grava sulle aziende: si tratta dell'IVA, l'imposta sul valore aggiunto. L'impatto di questo nuovo tributo sulle attività commerciali fu devastante. Se si considera il fatto che fino a quel momento il "nero" rappresentava, probabilmente, la maggior parte del PIL italiano, moltissimi piccoli imprenditori preferirono chiudere l'attività piuttosto che affrontare un nuovo periodo nel quale avrebbero dovuto assoggettarsi a nuove e "sconosciute" incombenze tributarie e burocratiche. In Italia si continua con l'austerità. Gli Italiani la domenica vanno a piedi; e si circola a targhe alterne. Escono nel corso del 1974, la Fiat 131 e la Lancia Beta. La Citroen DS è la straniera più apprezzata e alla moda. Si consideri che fino a metà degli anni 60 la Fiat rappresentava per il mercato italiano dell'auto, oltre il 90%. A



### Una pubblicità trasgressiva degli anni 70

Torino capitale dell'auto italiana, ancora nei primi anni 70, vedere transitare nelle strade un'auto che non fosse Fiat era un avvenimento. Fa discutere la spregiudicata campagna pubblicitaria, firmata da Emanuele Pirella, di una nota marca di jeans che ritrae, in primo piano, glutei femminili con un esplicito invito: "chi mi

ama mi segua".

Il terrorismo assesta un altro colpo terribile nel Paese: la strage dell'Italicus. Sul treno Roma-Brennero esplose una bomba: il bilancio è di 12 morti e 48 feriti. Il 1974 viene ricordato soprattutto per l'importante referendum sul divorzio. Gli Italiani votano a favore della legittimità costituzionale di quest'ultimo. Grazie ad una sentenza favorevole della Corte Costituzionale, inizia l'era dell'emitente privata. Nasce Tele Milano, l'antesignana di Canale 5. Nelle case degli Italiani dilagano gli impianti stereo, l'ascolto della musica si fa più esigente soprattutto per i più giovani. Il 1974: vede la nascita della nuova riforma del sistema tributario che istituisce l'Irpef, l'Irpeg, l'Illor, l'Invim e l'Iva.

L'anno successivo è un anno apparentemente tranquillo, conformista, ricco di cambiamenti a livello culturale e sociale di un certo rilievo. C'è una maggiore maturità nel modo di pensare e di interagire tra le persone, meno aggressivo rispetto agli anni precedenti. Cresce il grado di istruzione, si legge di più, grazie ad una più ampia diffusione di giornali, riviste e pubblicazioni. Si parla per la prima volta di "compromesso storico", espressione celebre che richiamerà per sempre alla memoria quel periodo politico. I giovani diventano maggiorenni a 18 anni, raggiunti i quali, possono quindi votare e sposarsi senza il consenso dei genitori. Sono proprio i giovani che dettano le regole della moda del periodo, sfoggiando varie tipologie di abbigliamento, che esprimono la loro personalità: ci sono i tipi fighetti, che indossano i Ray Ban, i tipi bene che usano

l'accendino Danhil, i radical chic fumano la pipa e leggono La Repubblica.

Nel settore auto è l'anno della "Renault 5". La vettura francese conquista gli Italiani ed avrà successo ancora per diversi anni. Soddisfazione anche in casa Ferrari: Niki Lauda vince il Mondiale di Formula Uno.

Svolta storica in tema di comunicazioni: nascono le prime radio libere. Iniziano gli anni d'oro della disco music, che dilaga nelle discoteche di tutta Italia. Si assiste alla prima impresa spaziale congiunta tra Americani e Sovietici. La navicella sovietica Soyuz 19 e quella americana Apollo si incontrano per la prima volta in orbita; i due equipaggi si stringono la mano e si scambiano le bandiere. Al cinema è l'anno di "Yuppi du", bizzarro film di Celentano, del mitico "Fantozzi", esilarante apologia sulla frustrazione dell'impiegato, magistralmente interpretato da Paolo Villaggio. Fanno la loro comparsa nel '75 i primi videoregistratori e il primo telecomando per tv. La tecnologia avanza inesorabilmente!

Prosegue e si rafforza il processo di maturazione a livello intellettuale in atto già negli anni trascorsi. L'avanzare della tecnologia e l'influenza dei media creano i presupposti per una crescita del livello culturale del Paese. E' un periodo di grandi ideali, di battaglie sociali, di impegno politico. Il disastroso terremoto in Friuli, nel '76, che causa la morte di oltre un migliaio di persone, è tra gli avvenimenti più tragici dell'anno. Fa scalpore la nube tossica, carica di diossina, che avvolge la cittadina di Seveso, costringendo gli abitanti ad evacuare la zona. Gli Italiani promuovono la "126", la piccola utilitaria della Fiat che sostituisce la gloriosa "500". La vera novità di quest'anno sono le radio libere: nate già l'anno precedente, conoscono adesso un vero e proprio boom di ascolti e consensi. Sempre nel 1976, nel calcio è l'anno dello scudetto del Torino: eroi di questa mitica impresa sono Paolino Pulici, Francesco Graziani e Claudio Sala. Il tennis celebra invece un grande campione come Adriano Panatta, certamente ancora oggi il più autorevole rappresentante del tennis italiano. Soddisfazione anche alle Olimpiadi di Montreal grazie al tuffatore Klaus Di Biasi che trionfa nella sua specialità. Nascono le prime televisioni private, che abbattano per sempre il monopolio di Stato.



Uno degli anni più difficili della nostra storia recente è il 1977, uno dei cosiddetti "anni di piombo", come saranno definiti in seguito. Gli italiani si risvegliano con l'incubo delle BR, che compiono in questo periodo decine di attentati. Nasce il termine "gambizzare"; sono molti i personaggi del mondo della politica e del giornalismo a subire questo tipo di attacco terroristico, tra questi anche Indro Montanelli. In aprile compaiono a Firenze gli "indiani metropolitani", che rifiutano l'integrazione e il sistema: sono gli stessi che oggi si fanno chiamare "squatter" oppure "popolo di Seattle". In questo clima trova il suo naturale sviluppo il "punk", movimento formato da ragazzi trasgressivi il cui look è caratterizzato da giubbotti neri, catene, spille e capelli a cresta di gallo: sono perlopiù giovani disadattati, provocatori, spesso anche violenti. Il cinema sforna quest'anno pellicole memorabili: "Ecce Bombo", primo film di successo di Nanni Moretti, "Incontri ravvicinati del terzo tipo" di Spielberg, "New York New York" con Robert De Niro e Liza Minnelli, "Rocky" con Sylvester Stallone, "La febbre del sabato sera", film di culto per le attuali generazioni che proietta John Travolta nel firmamento del cinema mondiale. Il governo introduce un' importante novità in campo sanitario: il ticket sui medicinali. Vengono imposti i limiti di velocità su tutte le strade e sbucano, di conseguenza, i primi "Autovelox". Sul fronte della scuola va in pensione la pagella a favore delle più moderne schede di valutazione. Storico anno per la televisione: parte finalmente anche in Italia la TV a colori. Vedono la luce quest'anno trasmissioni che hanno fatto epoca come "Portobello" e "Odeon", la cui sigla "Honky tonky train blues", suonata da Keith Emerson, diventa un "cult". Cambia il modo di fare pubblicità in tv, messaggi più brevi e più frequenti durante la giornata. Ne fa purtroppo le spese "Carosello", che va in pensione quest'anno, lasciandoci il suggestivo ricordo di tutte quelle intramontabili storielle che reclamizzavano i prodotti in maniera garbata e

divertente e che hanno piacevolmente segnato l'infanzia della mia generazione.

Il 1978 è anno di transizione, caratterizzato da eventi drammatici. Il 16 marzo, in via Fani, le BR sequestrano Aldo Moro e uccidono cinque uomini della sua scorta. Il 9 maggio, dopo 55 giorni di prigionia, il corpo senza vita di Moro viene ritrovato nel bagagliaio di una Renault 4 parcheggiata in via Caetani. Il 15 giugno il Presidente della Repubblica Leone, attaccato da una feroce campagna di stampa che lo accusa di essere coinvolto in una serie di scandali, è costretto alle dimissioni. La sua principale accusatrice è Canilla Cederna. L'8 luglio viene eletto Presidente Sandro Pertini. Il Governo vara due leggi importanti: a giugno la legge Basaglia fa chiudere i manicomi; risale invece al 18 maggio l'approvazione della legge sull'aborto. Si tratta della famosa 194, in cui si ammette la facoltà di abortire qualora la gravidanza possa comportare pericoli fisici o mentali per la gestante. Il 1978 passa alla storia per essere stato anche l'anno dei tre Papi. Il 6 agosto muore Paolo VI (Papa Montini). Il 26 agosto viene eletto Papa Luciani che, il 28 settembre, muore dopo soli 33 giorni di pontificato. Il 16 ottobre viene eletto Giovanni Paolo II, il polacco Karol Wojtyła, primo Papa straniero dopo secoli. Verso la fine dell'anno il Parlamento vota l'ingresso nel Sistema Monetario Europeo (SME). La Fiat mette in produzione quest'anno una nuova vettura destinata a diventare popolare: la "Ritmo". Per il calcio è l'anno dei Mondiali in Argentina. La stagione cinematografica vede il successo del film di Ermanno Olmi "L'albero degli zoccoli", recitato interamente in bergamasco, che vince la Palma d'Oro al Festival di Cannes. Sul piccolo schermo arrivano dall'America i mitici telefilm della serie "Happy days": i nomi di Fonzie, Richie, Ralph e Potsie diventano presto familiari per la maggior parte dei più giovani. Il 1978 è caratterizzato da un curioso fenomeno dilagante: l'avvistamento degli UFO. Li vedono proprio tutti, persino il presidente americano Carter. In Italia

compaiono un po' dappertutto: sono più di cento gli avvistamenti segnalati.

Il 1979: è un anno caratterizzato da una maggiore distensione a livello politico e sociale. Si assiste ad un graduale ritorno a quei valori e a quegli affetti che sono stati accantonati negli ultimi anni a causa dei venti rivoluzionari e progressisti che hanno soffiato a lungo nel nostro Paese. Anche i ragazzi della contestazione finalmente abbandonano i loro propositi bellicosi. Ora vogliono solo ballare e divertirsi: sono stanchi di tirare sassi. Nasce una nuova scienza destinata ad un grande futuro: l'ecologia, che sensibilizza l'opinione pubblica sullo studio e la salvaguardia dell'ambiente. Per il settore economico l'79 è un anno contraddittorio. Se da una parte si ha un notevole incremento della borsa, dall'altra l'inflazione cresce in maniera smisurata. E' sempre del 1979 una straordinaria novità per l'ascolto della musica: viene commercializzato il walkman, che permette di sentire le cassette camminando. Un grande atleta italiano, Pietro Mennea, stabilisce a Città del Messico un record ineguagliabile nei duecento metri piani fermando il cronometro a 19"72. Resterà imbattuto per ben 18 anni. In televisione iniziano le trasmissioni di Raitre. Fa scalpore il rapimento di Fabrizio De Andre' e Dori Grezzi che vengono sequestrati in Sardegna. Saranno rilasciati solo dopo qualche mese dietro pagamento di un riscatto di alcune centinaia di milioni. Tra le curiosità dell'anno da segnalare il boom del Monopoli, il famoso gioco da tavolo. La Nasa lo destina addirittura agli astronauti che dovranno partire per Marte e che dovranno fare a meno del sesso per tre anni, giustificando la cosa con il presupposto che, il gioco, rappresenti una valida alternativa all'attività sessuale per la serrata atmosfera di competizione da esso creata. Si verifica quest'anno un fatto inedito dal punto di vista musicale: l'apertura alla musica occidentale nell'URSS di allora. Elton John è la prima pop star ad esibirsi laggiù davanti ad una folla impazzita.

## La forma del contratto di agenzia e i patti successivi

### Il contratto di agenzia deve essere provato per iscritto

La riforma introdotta dall'art. 1 del D.Lgs. n. 65/1999, ha modificato il II° comma dell'art. 1742 del Codice Civile, statuendo che: *“Il contratto (di agenzia n.d.r.) deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento dalla stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile”*.

In linea generale, occorre premettere che, per quanto attiene alla stipulazione e redazione dei contratti, il nostro ordinamento giuridico si ispira al principio della *“libertà delle forme”*. A ciò consegue che i contratti (e, tra questi il contratto di agenzia) possono essere stipulati per iscritto, oralmente o mediante i c.d. *“comportamenti concludenti”*.

Con la predetta riforma, peraltro, il legislatore, ha rinunciato alla possibilità di imporre la forma scritta quale vero e proprio requisito per la validità e per l'esistenza di un contratto di agenzia (la c.d. *forma ad substantiam*). La forma scritta, pertanto, viene richiesta dalla legge solo ed esclusivamente *ad probationem*, ovvero al fine di provare in un'eventuale giudizio l'esistenza del rapporto.

A ciò consegue che in sede di contenzioso sull'esistenza stessa del rapporto di agenzia, l'agente potrà offrire al Giudice quale elemento probatorio, non solo il contratto stipulato tra le parti ma anche *“altri documenti”* da cui possa desumersi la sussistenza degli elementi essenziali di un regolare rapporto di agenzia quali ad esempio gli ordini raccolti presso i clienti, la corrispondenza intrattenuta con la mandante, gli estratti conto, etc.

In assenza di detta documentazione, sarà, in ogni caso possibile, richiedere al Giudice che venga ordinato alla mandante di produrre in causa la suddetta documentazione.

Ovviamente dalle suddette produzio-

ni dovranno emergere in modo inequivocabile quegli elementi essenziali che determinano l'esistenza di un contratto di agenzia, vale a dire l'assunzione dell'impegno da parte dell'agente a concludere contratti in via stabile (e non occasionale), la predeterminazione di una precisa zona in cui l'agente ha l'obbligo (ed il diritto di operare), la percentuale provvigionale spettante all'agente, l'eventuale esclusiva di zone ed eventualmente ove possibile la durata stessa del contratto.

In sostanza, dunque, la prova circa l'esistenza del contratto di agenzia può essere assolta mediante la produzione in giudizio di documenti da cui emergano tutti gli elementi essenziali del rapporto.

Sull'argomento i nuovi Accordi Economici Collettivi del settore Commercio stipulati il 16/2/2009, hanno introdotto alcune modifiche alla precedente formulazione dell'art. 2, che disciplina per la prima volta espressamente i suesposti principi già da tempo richiamati dalla giurisprudenza.

In particolare il nuovo art. 2 così recita: *“Il requisito della forma scritta prescritto dalla legge ai fini probatori si intende assolto anche se il consenso delle parti sugli elementi essenziali del contratto individuale non è manifestato in un unico scritto contenente le firme di entrambi i contraenti, ma può evincersi da documenti provenienti da uno solo di essi”*.

Altro aspetto di particolare rilievo e di frequente applicazione, attiene ai patti aggiuntivi e/o i patti successivi che vanno a modificare l'originaria struttura contrattuale e che, non di rado, vengono *“imposti”* dalle case mandanti.

In via generale, è principio generale quello secondo cui le modifiche successive alla stipulazione di un mandato siano valide ed efficaci solo ed esclusivamente allorché vi sia il



consenso di entrambe le parti.

Un primo problema da analizzare riguarda l'eventuale *“silenzio”* di una delle parti quale eventuale manifestazione di volontà di accettare una modifica del contratto e/o di un patto nuovo.

In tal senso, si precisa, da subito, come non sia assolutamente applicabile il principio del c.d. *silenzio-assenso*.

Alcune pronunce, invero, anche della Suprema Corte, hanno introdotto un principio secondo cui l'accettazione tacita di una modifica al contratto può conseguire solamente al comportamento concludente che dimostri l'inequivocabile volontà di accettare tale modifica e/o di non avvalersi di un proprio diritto (nel caso specifico una mandante aveva ridotto unilateralmente le provvigioni ad un agente, il quale non aveva espressamente contestato il fatto alla mandante).

Il semplice silenzio, come detto, o il ritardo nell'esercitare un proprio diritto, non sono sufficienti, pertanto, a costituire assenso e, quindi, a modificare il contenuto dei patti.

In ogni caso, è sempre conveniente ed utile contestare per iscritto alle mandanti eventuali comportamenti che alterino il contenuto degli accordi, quali, ad esempio, la diminuzione delle provvigioni e le sempre più frequenti arbitrarie riduzioni di clientela e/o di prodotti.

**Avv. Andrea Mortara**  
[studio@studiolegalemortara.it](mailto:studio@studiolegalemortara.it)  
 Centro Giuridico Nazionale Usarci



## I documenti devono essere in ordine

### E' importantissimo tenere in ordine tutti i documenti dell'agenzia

Tenere in ordine tutti i documenti dell'agenzia è molto importante. Le motivazioni, che obbligano ad essere in qualsiasi momento in grado di reperire un documento, sono molteplici. Si consideri, ad esempio, il fattore responsabilità, nel caso di errato ordine. Purtroppo anche i clienti con le organizzazioni più evolute, per quanto riguarda gli ordini, ancora oggi, affrontano le cose con superficialità, non indicando i codici dei prodotti, o inserendo descrizioni che non sono compatibili con i codici indicati, sbagliando le variabili come i colori le dimensioni ecc. Quando l'agenzia si trova a dover dimostrare che l'errore nell'evasione di un ordine non dipende né dalla mandante né dall'agente, ma dalle errate indicazioni del cliente, se tutto ciò non è supportato da una adeguata documentazione sarà difficile evidenziare le responsabilità. In questo deprecabile caso se l'agenzia non ha chiara documentazione perde credibilità, sia nei confronti della mandante che del cliente. Ma questo è solo un esempio di ciò che può accadere. Se non bene conservati si possono perdere documenti fiscali; si possono non trovare copie di offerte, magari vecchie di mesi, che però servono per qualche aggiornamento. I casi che si possono presentare sono innumerevoli e tutti con implicazioni negative per l'agenzia.

All'agente di commercio, fino a alla fine degli anni 80, inizio 90, era sufficiente, per le comunicazioni in uscita dall'agenzia, avere un brogliaccio dove annotare gli indirizzi dei clienti, alcune cartelline, dove inserire le copie degli ordini scritti a mano, e le comunicazioni alle mandanti e una cartellina dove conservare i documenti fiscali; per quanto riguarda invece le pratiche in entrata doveva inserire in un raccoglitore le circolari e le copie delle veline di fattura che le mandanti gli inviavano e l'organizzazione era fatta. Con l'uso diffuso del computer le cose si sono in qualche modo complicate e all'agenzia è stato

necessario riorganizzarsi. Chi ancora oggi accumula carta sulla scrivania impilando i documenti in base alla data di arrivo, o senza un criterio organizzativo, commette un errore di superficialità, perché al momento di trovare il documento necessario, nella migliore delle ipotesi, dovrà perdere un mucchio di tempo per la ricerca, nella peggiore delle ipotesi non troverà ciò che cerca con tutte le negative implicazioni che ne conseguono. Le problematiche dell'archiviazione dei documenti, per l'agenzia commerciale, sono sostanzialmente due, come archiviare i documenti in uscita e come quelli in entrata. A mio avviso è molto più facile creare archivi di ciò che si spedisce piuttosto di ciò che si riceve. Diamo per scontato che tutte le agenzie siano dotate di sistemi informatici e che essi vengano usati normalmente per comunicare con l'esterno. Mentre si possono creare delle cartelle, di ciò che viene spedito con una certa facilità, per quanto riguarda il ricevuto si possono incontrare difficoltà soprattutto per il fatto che ciò che si riceve, sia dalle mandanti che dai clienti, non sono documenti omogenei, ma molto variegati. Si ricevono e-mail che possono essere archiviate in apposite cartelle, per esempio divise per cliente, per mandante, per argomento ecc., però si ricevono ancora fax e questi sono i più difficili da organizzare. Le difficoltà sorgono soprattutto quando gli argomenti in essi contenuti sono più di uno, e la cosa non è rara. Alla nostra agenzia arrivano ordini a mezzo fax, indirizzati a più mandanti. In pratica in un fax possono esserci tre ordini indirizzati a tre mandanti diverse. In questo caso diventa difficile archiviare il documento. Noi optiamo per fotocopiare tre volte il documento, inserendo per ogni mandante l'ordine di competenza. So che in molti archiviano tutti i documenti in formato elettronico eliminando il cartaceo. Questa è una scelta che ha i suoi vantaggi, si elimina la carta e non si hanno sulla scrivania fogli svolazzanti, ma richiede un

certo impegno e cioè: scansionare tutte le pratiche e inserirle nelle cartelle relative all'argomento, o al cliente, o alla mandante, con sempre la possibilità di non trovarle immediatamente. L'altra possibilità è mantenere tutta la documentazione cartacea inserendola nei classificatori adatti, ad esempio ordini per mandante divisi per cliente e per alfabetico; divisi anche per trimestre o periodo temporale, con sempre unito all'ordine compilato dall'agenzia l'ordine del cliente. Oggi molte mandanti chiedono alle agenzie di collegarsi direttamente al loro sistema inserendo gli ordini, questo non esclude il fatto che rimane assolutamente consigliabile stampare la copia dell'ordine inserito, inviarlo al cliente per un controllo e archiviare il tutto con allegato l'ordine del cliente, sia esso fax o e-mail. E' consigliabile non accettare ordini telefonici o verbali, perché gli errori di trascrizione dei codici sono più facili; si può sempre chiedere al cliente, spiegando che si vogliono evitare errori, di inviare l'ordine in agenzia. In ogni caso è assolutamente indispensabile inviare la conferma dell'ordine, nel più breve tempo possibile, chiedendo al cliente di verificare l'esattezza degli articoli inseriti. Tutto quanto su indicato non esime dall'essere organizzato anche chi solitamente non invia gli ordini alle mandanti, perché i clienti non fanno riferimento all'agente, ma direttamente in azienda mandante. In questo caso è fondamentale tenere in ordine le veline per il controllo dell'andamento delle vendite e delle provvigioni. Se non si è sicuri dell'efficienza del sistema usato per l'archiviazione è consigliabile soffermarsi per qualche tempo sull'argomento e in base alle esigenze di ognuno cercare di riorganizzare il proprio ufficio al meglio, avendo sempre presente la necessità di poter consultare tutta la documentazione dell'agenzia con facilità e molto rapidamente.

D. C.

## La Guardia di Finanza sequestra 11 milioni di euro

Sequestro a una mandante che qualche anno fa si lamentava delle difficoltà di trovare nuovi agenti



Nel 2010 scrissi una lettera aperta al presidente della Parmacotto, cercando di spiegargli che le case mandanti hanno una grande responsabilità nell'abbandono della categoria degli agenti di commercio, e la responsabilità è da ricercare in quelle aziende mandanti che danno poca remuneratività ad una professione che chiede moltissimo impegno di tempo e di mezzi.

Questa iniziativa era nata dalla lettura di un'intervista del presidente della Parmacotto, apparsa su di un numero di "Panorama". Come al solito la figura dell'agente di commercio era vista con distorsione e l'intervista che il presidente di Parmacotto rilasciava a Panorama lo dimostrava; quindi decisi di rispondere con una lettera aperta, per chiarire alcune visioni che il presidente di Parmacotto S.p.A. aveva della figura dell'agente di commercio. Il fatto che fosse riuscito ad ingaggiare solo 50 agenti dei 200 cercati, che avrebbero dovuto migliorare la situazione dell'azienda, lo indispettiva, nonostante fosse certo che gli introiti per questi nuovi agenti avrebbero raggiunto cifre di tutto rispetto.

Concludevo la mia lunga requisitoria informandolo che:

***“Se i suoi collaboratori si impegnano a fare conti precisi risulterà che all'agente resteranno, se tutto va bene, non più di 900 euro mese. Non creda che i 50 “reclutati” avranno lunga vita, perché se la Sua azienda non è in grado di motivarli investendo su di essi, Lei dovrà constatare la fuga dei giovani che non trovano quello che forse avevano illusoriamente pensato. Lei parla di moda perché probabilmente non ha dimestichezza con le problematiche della categoria, ma le assicuriamo che lavorare 10/12 ore al giorno e dover trattare con controparti che in molti casi non sono delle migliori, per un***

***compenso miserrimo, scoraggerebbe chiunque. Nel vostro caso, penso ci siano anche limiti operativi imposti. Il mandato da monomandatario, che lega l'agente all'unica azienda con l'attività in proprio, non ha nulla a che vedere, perché si rileva una forma di collaborazione da parassubordinato con tanti svantaggi e nessun vantaggio. Desidero darle un suggerimento: investa nella rete di vendita, la consideri struttura portante del business. Sappia che una rete di vendita non motivata, non soddisfatta, non può produrre nulla di buono e consideri l'agente di vendita un professionista, che deve collaborare con la mandante soddisfatto della sua condizione; ricordi che i margini di contribuzione più alti si ottengono con le vendite per mezzo della rete commerciale tradizionale. Se non saprà riconsiderare la sua organizzazione commerciale in questi termini, temo che, con il tempo, la grande distribuzione le imporrà sempre più le proprie condizioni riducendo i suoi margini all'osso e per recuperare marginalità sarà costretto ad andare a venderli di persona a chi è disposto a pagarli un po' di più”.***

Oggi a 6 anni di distanza apprendo dal Corriere della Sera che la Guardia di Finanza di Parma ha fatto un Blitz alla Parmacotto e ha sequestrati patrimoni per circa 11 milioni di euro. Al centro dell'indagine, che ipotizza la truffa aggravata per il conseguimento di erogazioni pubbliche, i finanziamenti ottenuti dall'azienda nel settembre 2011 attraverso «artifici contabili, false attestazioni e falsi nel bilancio di esercizio».

Pare che l'azienda fosse in crisi da tempo, infatti nel 2010 era alla ricerca di 200 agenti di commercio che avrebbero dovuto salvarla!! Investimenti sbagliati e acquisizioni errate

hanno costretto, a fine 2014, l'azienda alla procedura di concordato preventivo in continuità. Il piano salvezza aveva previsto la vendita di ristoranti e linee di produzione negli Usa, l'Antica Salumeria Rosi e alcuni immobili.

Nel 2011, un anno dopo il mio articolo, l'azienda era riuscita a far apparire la situazione economico-patrimoniale talmente fiorente da indurre il Ministero dello Sviluppo Economico ad erogare un finanziamento di 11 milioni di euro. Questo «denaro pubblico» è stato concesso nel settembre del 2011 grazie ad un bilancio non rispondente alla reale situazione dell'azienda; in particolare, in quell'anno, gli amministratori avevano rinviato a esercizi futuri costi di gestione già certi, evitando così di far apparire una grossa perdita di esercizio.

La situazione critica è poi esplosa nel 2014 quando la società si è vista costretta a ricorrere alla procedura del «concordato preventivo in continuità», per le enormi perdite non più occultabili. L'azienda ai tempi indicati dall'indagine era presieduta da Marco Rosi, al quale avevo scritto la “lettera aperta”. Il complesso dei beni aziendali (disponibilità finanziarie, quote societarie, beni mobili e immobili, ecc), sottoposti a vincolo giudiziario, verranno utilizzati e gestiti sotto il controllo di un amministratore giudiziario, nominato dalla Procura della Repubblica, per garantire la continuità sino al completo recupero, da parte dello Stato, delle somme illecitamente percepite dalla società.

Questo cattivo esempio dimostra come aziende pensino di salvarsi ingaggiando 200 agenti di commercio, sapendo già che il pagamento delle provvigioni e delle indennità sarà improbabile.

**Davide Caropreso**

## Pensione di reversibilità INPS

### Una beffa per i superstiti

Si parla di decurtare le pensioni di reversibilità. E' in progetto la revisione delle pensioni di reversibilità, si parla tanto di modifiche anche in relazione al reddito del superstite. Forse il nostro legislatore

pubbliche al coniuge superstite dal 60% di quella percepita dal titolare al 45%, al 36%, al 30% nel caso in cui il coniuge superstite possiede redditi superiori a 3, 4 o 5 volte il minimo INPS.

simamente ridotta senza saperne il motivo.

Per esemplificare l'innovazione si ipotizza una pensione di € 51.645 lordi, da cui normalmente dovrebbe derivare al coniuge superstite

una pensione di reversibilità di € 30.987 lordi; con la normativa Dini la pensione di reversibilità sarà ridotta a € 23.240 se il coniuge superstite possiede redditi superiori a tre volte il minimo INPS.

Sarà ridotta ad € 18.592 se il reddito personale è superiore a 4 volte il minimo INPS e cioè ad € 20.510 e a € 15.493 se il reddito personale è superiore a 5 volte il reddito minimo INPS e cioè € 26.137.

Il fattore che più indispettisce è che nella sostanza introducendo questo parziale divieto di cumulo con i redditi personali del beneficiario, si trasforma la pensione di reversibilità da prestazione previdenziale

ad una forma di elargizione assistenziale, la cui misura dipende dall'entità dei redditi personali e non più del fatto che il titolare della pensione abbia versato contributi in proporzione alla retribuzione degli anni di lavoro o abbia addirittura aggiunto contribuzioni volontarie effettuando, per esempio, operazioni di riscatto.

D. C.

non ricorda che nel 1995 è stata fatta una riforma, ma la cosa è passata sotto silenzio e ancora oggi è dai più ignorata, anche se da parte delle Associazioni dei pensionati, già nel 1995, è stata fatta lotta dura a questa sciagurata normativa, senza però poter ottenere nulla, neppure di fronte alla Corte Costituzionale.

La legge in questione è la n° 335 del 1995, la cosiddetta riforma Dini, e con essa alle pensioni di reversibilità è stato inferto un colpo durissimo. Purtroppo in molti vengono a conoscenza di questa sciagurata normativa quando si trovano nella condizione di vedova o di vedovo e fanno richiesta della pensione di reversibilità. La modifica recata dalla legge Dini consiste nell'introduzione di una disposizione che riduce la percentuale di reversibilità delle pensioni

Questo nuovo sistema ha avuto inizio dal 1° settembre 1995, solo nei confronti dei nuovi pensionati di reversibilità, escludendo le pensioni di reversibilità già esistenti nei cui confronti è stato previsto che di fronte al possesso di redditi personali sarà riassorbito con la mancata corresponsione di futuri miglioramenti pensionistici. Nella pratica, tutte le pensioni già in essere prima del settembre 1995 e fruite da coniugi con redditi personali superiori agli importi su indicati (3, 4 o 6 volte il minimo INPS), sono congelate e private dell'incremento di perequazione automatica.

Questa spiacevole sorpresa la scoprono i coniugi superstiti con redditi personali superiori a 3 4 6 volte il minimo INPS che non conoscevano la normativa e che si ritrovano con una pensione fortis-



Pensione di Reversibilità



# **SERVIZIO FISCALE**

## **USARCI**

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

### **Contabilità**

Ordinaria e semplificata

### **Gestione**

Ditte individuali, Snc, Sas, Srl

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

### **Dichiarazioni IVA**

### **Dichiarazione dei redditi**

### **Spesometro**

### **Conteggio versamenti INPS**

### **Conteggio IMU/TASI**

### **Modello 770**

### **Contenzioso tributario**

Prima consulenza gratuita  
Gestione di tutti gli strumenti deflattivi del contenzioso tributario

Accertamento con Adesione, Acquiescenza, Autotutela ecc.

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

Contenzioso in Commissione Tributaria Provinciale Regionale e in Cassazione.

### **Consulenza Bancaria**

Calcolo interessi