



"Che cosa il sindacato non ha fatto per la categoria, ovvero che cosa deve fare il Sindacato per avere più importanza nella vita professionale degli agenti e rappresentanti di commercio e per creare coesione e lo spirito di corpo che è mancante quasi del tutto?"

A questa domanda vorrei che tutti gli agenti di commercio che stanno leggendo questo articolo mi rispondessero e mi sottoponessero il loro pensiero con una e-mail, una lettera, una telefonata, un incontro. Perché questa domanda? (leggere l'articolo a pag. 4)

SOMMARIO

- Pag. 4 L'agente di commercio è un lupo solitario
- Pag. 5 Una sciagura per le mandanti
- Pag. 6 Imprese in Liguria, nel 2016 saldo negativo
- Pag. 8 Raggiungere i propri traguardi
- Pag. 9 Il bollo auto
- Pag. 10 A fine carriera
- Pag. 11 Intromissioni
- Pag. 13 Estratto verbale assemblea 2017
- Pag. 14 Direttore Generale cercasi
- Pag. 15 Espansione & Cambiamento

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:

Eliano Cominetti
Ottavio Baia
Federico Repetti
Laura Steccone

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 dalle 8,30 alle 12,00 (lunedì chiuso tutto il giorno), il pomeriggio dal martedì al venerdì dalle 14 alle 16 solo su appuntamento

Per fissare appuntamenti

telefonare al: 010 5954838

Fax. 010-5848095

e-mail: segreteria@usarciliguria.it
sito: www.usarciliguria.it

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



**Se smetti di imparare
Cominci ad invecchiare**



I NOSTRI SERVIZI

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

NELLA QUOTA ASSOCIATIVA SONO COMPRESI I SERVIZI DI:

Consulenza normativa

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

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

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

Consulenza informatica

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

Consulenza assicurativa

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

Corsi di formazione alcuni corsi sono erogati gratuitamente

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

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

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

Assistenza e tutela legale nelle controversie con le Case Mandanti

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

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

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

Insinuazione in fallimenti e concordati

E' SCADUTO IL TERMINE PER SALDARE LA QUOTA ASSOCIATIVA 2017

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 8,30 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 2017 o direttamente in segreteria Usarci-Sparci in Piazza Brignole, 3/7

o con bonifico alla

Banca Carige Spa

filiale n°10 Via Galata Genova

Coordinate IBAN

IT 08 S 06175 0141 0000001566880

E' più facile gestire la tua agenzia.

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

Registro delle Imprese delle varie Camere di Commercio.

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

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

L'agente di commercio è un lupo solitario

Cosa si deve fare per amalgamare la categoria?

Desidero fare una domanda a tutta la categoria degli agenti di commercio:

“che cosa il sindacato non ha fatto per la categoria, ovvero che cosa deve fare il Sindacato per avere più importanza nella vita professionale degli agenti e rappresentanti di commercio e per creare coesione e lo spirito di corpo che è mancante quasi del tutto?”

Vorrei che tutti gli agenti di commercio che stanno leggendo questo articolo rispondessero a questa domanda e che mi sottoponessero il loro pensiero con una e-mail, una lettera, una telefonata, un incontro. Perché questa domanda? Perché scaturisce spontanea nel constatare che gli agenti di commercio danno sempre priorità ai clienti e alle aziende mandanti, trascurando ciò che concerne le loro agenzie, i loro diritti, molte volte calpestati dall'arroganza di certe mandanti. La dimostrazione della poca attenzione che viene data alla vita associativa è la scarsa partecipazione a tutte le iniziative che i volontari, che gestiscono il nostro Sindacato, portano avanti con impegno e con fatica, solo ed esclusivamente a vantaggio della categoria. Anche durante l'ultima assemblea la limitata presenza di colleghi ci ha confermato di quanto poco viene fatto dagli agenti di commercio per dare più importanza alla loro vita professionale.

Ci siamo più volte chiesti il perché di questi comportamenti che riscontriamo nella stragrande maggioranza degli agenti di commercio. Le risposte possono essere tante, in certi casi sono sconcertanti. Generalmente gli agenti di commercio sono, come mentalità e come atteggiamento,

lontani da qualsiasi altra categoria professionale. Non parliamo poi dello spirito di corpo e della propensione all'associazionismo, che è mancante quasi del tutto.

Ho provato a fare confronti con altre associazioni di categoria e ho constatato con amarezza le differenze che separano gli agenti di commercio dalle altre organizzazioni. I commercianti, per fare un esempio, affermano che sono uniti all'intero dell'associazione, alla quale sono iscritti, perché è l'associazione che porta avanti le loro istanze e l'associazione è l'unico punto di riferimento al quale possono sottoporre le problematiche, sia operative, che gestionali, con la certezza di avere sempre, oltre a delle risposte, un supporto che nessun professionista è in grado di dare. Lo stesso discorso vale per gli industriali con la loro potentissima associazione "Confindustria" e per gli artigiani con le due o tre organizzazioni di categoria. Presso gli agenti di commercio, che non hanno certamente, a livello individuale, la forza contrattuale che può avere un industriale o un commerciante, questi principi non trovano riscontro.

Mi sono chiesto, in più occasioni, in cosa sta sbagliando il Sindacato e cosa dovrebbe fare in più e meglio per gli associati? Non ho trovato risposte importanti e nessuno dei colleghi ai quali ho rivolto la stessa domanda ha saputo darmi una risposta determinante. Noi non ci fermiamo, anche se qualche volta ci coglie lo sconforto e ci sfiora l'idea di lasciare il timone, ma continuiamo, nonostante le difficoltà e le incomprensioni, a portare avanti iniziative che hanno come scopo il miglioramento dei servizi offerti



agli associati, con la speranza di avere un numero sempre più grande di agenti di commercio che comprendano quanto sia importante essere uniti e di far parte di una associazione che, oltre a fornire servizi più che qualificati, è in grado di supportare l'attività di tutti i giorni con consulenze qualificate e specialistiche. Sono un assertore dell'importanza dello scambio di idee e opinioni tra colleghi e se ciò avviene all'interno di una struttura come il nostro sindacato assume un maggior valore. Non voglio, da queste colonne, fare le solite rimozioni e lamentele nei confronti della nostra categoria, ma ritengo molto utile ricordare che non si può più andare da soli, perché il famoso "lupo solitario" oggi rischia di morire di fame.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it

Una sciagura per le mandanti

I consulenti commerciali esterni

E' risaputo che, mediamente, la classe dirigente delle aziende italiane è di qualità scadente. Gli agenti di commercio ne hanno testimonianze quotidiane. Quando non vi è la capacità, con la forze interne alle aziende stesse, di risolvere problematiche commerciali e/o organizzative si ricorre a consulenti esterni. Nei miei numerosi anni di esperienza non ho mai visto consulenti che abbiano risolto e risollevato sorti aziendali, in qualche caso ho visto affossare definitivamente aziende per le quali operavano. Non dico che i consulenti esterni siano degli incapaci, ma è impossibile, in tempi medio/brevi, e operando dall'esterno, poter comprendere le segrete cose che ogni azienda ha nel suo DNA.

Come afferma Eliano Cominetti in un suo articolo *"in molti casi è lo stesso management, inchiodato a soli criteri produttivi "degli anni che furono" in cui era la domanda che determinava i ricavi, che non si rende conto di quanto è accaduto nel mondo. La scelta fatta sul prodotto è morta! Ora i responsabili delle scelte sono i clienti"* Il teorema del "prodotto", consulenti e no, è difficile da sradicare ed è la causa di moltissimi problemi. Di solito i consulenti danno indicazioni scontate e banali e devono portare avanti più possibile il rapporto con il loro cliente per giustificare la parcella, che di solito è molto pesante, e non possono certo smantellare le scelte fatte sul prodotto, perché si metterebbero in urto con il committente, rischiando di non essere pagati. Conclusione: non si arriva a nulla.

Quando si danno incarichi a consulenti esterni, solitamente all'interno dell'azienda vi sono tensioni e contrasti, e con l'avvento di questi nuovi personaggi, si cristallizzano le posizioni e si entra in stand by, in attesa che qualche cosa accada. Un'agenzia che ben conosciamo si è trovata disdettata per l'avvento di questi famigerati consulenti. E' una storia emble-

matica, ma dimostra quanto sia esatto il pensiero sulla pochezza della classe imprenditoriale e dirigenziale di molte mandanti. L'azienda, che il nostro collega rappresenta da 13 anni, ha iniziato a perdere fatturato da almeno tre anni. Tutte le agenzie italiane, chi più chi meno, hanno dato segni di cedimento. L'amministratore delegato, uomo "fasso tutto mi", che non ascolta e non dà fiducia a nessuno e accentra a sé tutto ciò che accade in azienda, dalla produzione al commerciale, è da sempre convinto che il buon prodotto è sinonimo di vendite, nonostante la forza di vendita e nonostante in più occasioni gli abbia fatto presente che la buona produzione è indispensabile, ma le politiche commerciali non sono più in linea con i tempi, *"che i responsabili delle scelte sono i clienti"*, ha continuato ad "investire solo sul prodotto". E' probabile che la forte marginalità che l'azienda ha sempre avuto, sia scesa, e quindi la proprietà ha messo in discussione la posizione di questo am-

Il teorema del "prodotto" è difficile da sradicare ed è la causa di moltissimi problemi

ministratore delegato, affiancandogli dei consulenti dai quali dovrà prendere le direttive. Questi figure indefiniti, dopo aver sentito tutti gli agenti, avrebbero dovuto, viste le notizie ricevute sul mercato, proporre nuove scelte, nuove strategie, nuove politiche per riportare l'azienda agli antichi successi. Dopo un anno e mezzo



di attività, di fronte alle richieste della proprietà, questi pseudo strateghi, a dimostrazione che qualche cosa di importante è stato fatto, sono intervenuti in maniera drastica sulla rete di vendita!!! Hanno fatto disdettare circa il 60% delle agenzie, dopo aver trovato nuovi agenti, già conosciuti dagli stessi, in sostituzione di quelli che in questi ultimi anni avevano perso fatturato. I nuovi agenti, che non hanno le conoscenze di un mercato molto tecnico dove il post - vendita e la preparazione alla vendita con interventi tecnici di rilievo e di misurazioni sono fondamentali e dove l'esperienza e la competenza acquisite con anni di attività sono indispensabili e l'improvvisazione non è permessa, avranno vita dura e probabilmente, anche breve.

Cosa poteva fare l'amministratore delegato? Avvallare, con qualche piccola riserva, questa decisione, in modo che la responsabilità del nuovo corso potesse essere addebitata ai soli consulenti. L'amministratore ha difeso la sua poltrona a discapito delle agenzie, infatti quando tra un anno le cose invece di migliorare, senza ombra di dubbio, peggioreranno, lui sarà assolto, i consulenti saranno liquidati con una bella somma e i vecchi agenti, intanto sono a spasso. Questa è la morale di una storia che purtroppo troppe volte la nostra categoria ha vissuto sulla propria pelle.

Davide Caropreso

Imprese in Liguria, nel 2016 saldo negativo

Meno domande di iscrizione rispetto alle cancellazioni



Nel 2016 le Camere di Commercio delle Liguria hanno ricevuto 9.220 domande di iscrizione d'impresa a fronte di 9.946 richieste di cancellazione. Il saldo conseguente negativo è di 726 imprese. Lo evidenziano i dati diffusi da Unioncamere Liguria per l'anno 2016.

Dall'analisi dei settori economici si registrano saldi negativi in tutti i comparti, a eccezione del settore di noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese. Ma le commercio (-1.055 unità), costruzioni (-459), servizi turistici (-436) e attività manifatturiere (-307).

A livello provinciale Genova e Savona perdono 599 e 231 imprese, Imperia e La Spezia ne guadagnano 51 e 53. A Genova segnali negativi in tutti i settori: commercio (-640 imprese), costruzioni (-247) e servizi turistici (-242).

In provincia di Imperia il settore commerciale registra il saldo negativo più alto (-115 imprese), seguito da turismo (-56) e costruzioni (-30). Anche nell'estremo levante ligure soffrono il comparto commerciale (-138 imprese), quello edile (-56) e le attività manifatturiere (-50). Infine la provincia di Savona perde 162 attività commerciali, 126 nelle co-

struzioni e 92 nei servizi di alloggio e ristorazione.

L'artigianato soffre ancora: il tasso di crescita si attesta a -0,9%, un saldo negativo pari a 423 unità, nonostante la contrazione delle iscrizioni (-4,8% rispetto al 2015) risulti minore rispetto a quella delle cancellazioni (-6,1%).

Nel 2016 le aperture di procedure fallimentari in Liguria risultano essere 246, il 14,3% in meno rispetto al 2015: più di una su quattro ha riguardato imprese commerciali (-9,1%) e delle costruzioni (+1,6%).

A livello provinciale Genova registra una diminuzione del 7% con 146 procedure fallimentari aperte, di cui 44 nel commercio. La Spezia ne conta 32 (-42,9%), Imperia 17 (-10,5%) e Savona 51 (-7,3%).

Il Ministero smentisce

Bollo auto per circolare sulle statali



Il 31 gennaio, Il Messaggero informava che la fusione tra Anas e FS richiederà nuovi fondi.

L'idea per recuperarli sarebbe quella di un ulteriore bollo auto per le statali. Il modello è preso dalla Svizzera, dove la circolazione sull'intera rete autostradale è vincolata al pagamento di una tassa di circa quaranta euro, che viene versata una volta all'anno. La differenza sarebbe che, il "bollino" che in Svizzera è necessario per circolare sulle autostrade senza limiti di percorrenza, in Italia sarebbe una tassa per circolare sulle strade che oggi percorriamo gratuitamente.

Gratuitamente, si fa per dire, perché con le nostre tasse paghiamo già per la loro manutenzione.

La nuova tassa andrebbe peraltro ad aggiungersi ai pedaggi autostradali, che resterebbero invariati. Già dal bollo auto, che gli italiani pagano regolarmente, lo Stato incassa attraverso le regioni circa sei miliardi di euro, due dei quali vengono poi trasferiti all'Anas. Il "bollino" servirebbe dunque allo Stato per interrompere questo trasferimento e tenere i due miliardi.

Pare che in attesa della fusione con Ferrovie dello Stato per Anas si prospetti la necessità di fondi, quindi una opzione alternativa per far cassa è prevedere di destinare all'Anas parte delle accise sulla benzina, ma senza che questo comporti un aumento del prezzo del carburante. Il Ministero del Tesoro ha bocciato questa possibilità, perché, è

stato spiegato, i consumi di benzina sono soggetti a troppe oscillazioni e non garantirebbero introiti certi alla società per le strade.

Una nota diffusa dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, lo stesso 31 Gennaio, quando è apparsa la notizia sul Il Messaggero e sui altri quotidiani, specifica che **"non c'è allo studio alcuna ipotesi di bollo stradale aggiuntivo che riguardi le strade Anas."**

Ormai siamo abituati alle smentite che vengono poi smentite dai fatti. Abbiamo paura che, oltre alle solite gabelle, noi agenti di commercio, come tutti gli italiani, dovremo prevedere di sborsare altri quattrini per poter circolare sulle strade italiane.

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

Raggiungere i propri traguardi con il Career Coaching

Si è svolto il 25 febbraio il seminario di Career Coaching



Il Dott. Paolo Lorenzo Salvi, Business Coach & Senior Trainer, ha condotto il seminario del 25 febbraio 2017 con chiarezza e passione. Ha illustrato come si possono esprimere le proprie potenzialità in modo ottimale nelle situazioni nelle quali si devono raggiungere gli obiettivi.

Nella carriera professionale di un Agente di Commercio ci sono molte situazioni nelle quali è importante esprimere le proprie potenzialità per raggiungere gli obiettivi.

Il Career Coaching offre sostegno e strumenti per aiutare le persone a chiarire quali siano i traguardi lavorativi che contano, identificare gli aspetti chiave per raggiungerli e come farlo, applicare i talenti e saper apprendere. Il benessere nel lavoro è possibile e riguarda tutti.

Le sfide che si affrontano nel lavoro possono minacciare il senso di identità e l'autostima. A volte occorre "re-inventarsi", trovare un proprio equilibrio e quindi passare all'azione e portare avanti il cambiamento lavorativo. Il Coaching può aiutare in questo delicato percorso, facendo

leva sui propri punti di forza, aiutando a migliorare i punti deboli, tenendo conto dei bisogni. Supporta per far chiarezza sui passi da fare per ottenere il futuro desiderato.

E' importante conoscere come il Coaching aiuta e funziona in pratica.

Non si parla di quello che potrebbe fare in teoria ma si parte dalle persone, dai loro vissuti lavorativi, dalle esperienze e si lavora sulla espressione del potenziale di ognuno.

Il Coaching è un percorso ed una serie di metodi che aiutano ad applicare il pensiero strategico e l'apprendimento continuo per affrontare il cambiamento e vincere le sfide.

Chi ha partecipato a questo incontro ha fatto il primo passo con il Coaching!

Questi sono stati gli argomenti affrontati:

Introdurre il Coaching nella sua essenza: liberare il potenziale delle persone per massimizzare le loro prestazioni.

Favorire la crescita e lo sviluppo professionale per trasformare gli obiettivi in risultati raggiunti.

Condurre ad una precisa definizione dei propri traguardi per agire in ogni momento "al meglio" delle proprie possibilità.

Porre il focus sull'autostima e sulla fiducia in se stessi, per esprimere prestazioni di alto livello e ottenere risultati migliori nel proprio lavoro.

Saper impostare strategie funzionali ed efficaci per aumentare il benessere nel lavoro e migliorare la qualità della vita.

Superare i limiti del passato e le convinzioni depotenzianti trasformandole in energia positiva, alla base dell'affermazione personale.

Poter raggiungere un corretto equilibrio tra vita privata e vita professionale, facendo chiarezza fra "chi siamo" e "cosa facciamo" nella vita.

Il Career Coaching offre sostegno e strumenti per aiutare le persone a chiarire quali siano i traguardi lavorativi che contano

Chi volesse approfondire www.coachingnarrativo.it

100.000 km l'anno!

Qualche agente di commercio dichiara di percorrerli

Ancora qualche giorno fa un collega, forse per dimostrarmi che lui è sempre in campo ed è "sul cliente", mi assicurava che percorre abitualmente, in Liguria, oltre 100.000 Km all'anno. La leggenda dei 100.000 Km è vecchia, forse fino a qualche anno fa ci si poteva anche credere, oggi non è più così. Se si fanno due conti appare subito chiaro che dai 365 dell'anno si devono togliere i week end, i giorni trascorsi in azienda, in fiere e nelle varie manifestazioni ed il mese di agosto; quindi i giorni lavorativi, si riducono a circa 200. Dividendo i 100.000 Km per i giorni lavorati si ha come risultato

che durante i 200 giorni di lavoro il nostro agente percorre **tutti i giorni 500 Km**. Per guidare lungo 500 Km a una media di 70 Km all'ora, media elevatissima, se oltre ai percorsi autostradali si devono prendere in considerazione anche i percorsi in città e nelle strade statali, trascorrerà oltre 7 ore al giorno alla guida. Quanto gli rimane per visitare i clienti? Questa esagerazione non regge anche perché ormai quasi tutte le agenzie devono trascorrere molto tempo davanti ai vari strumenti elettronici e sono obbligate a collegamenti frequenti con le mandanti, che non possono essere fatti mentre si guida. Nel caso speci-



fico questo agente, che ha affermato di essere "sul cliente", vende apparecchiature tecniche che richiedono un servizio post-vendita impegnativo ...e allora? Solo una guasconata ... Attenzione, però, che certe affermazioni fatte alle persone sbagliate riducono, e di molto, la credibilità professionale.

D. C.

Mobilità

Il bollo auto

Se non si paga per tre anni la vettura verrà radiata dal PRA

Quando il bollo si doveva esporre sul parabrezza dell'auto, pochi erano quelli che non lo pagavano. Da qualche anno il bollo non viene più esposto e succede molto di frequente di dimenticare di pagarlo. Cosa succede se si dimentica o si decide di non pagarlo?

Si può sempre pagarlo in ritardo, pagando il cosiddetto "ravvedimento operoso", ossia le sanzioni collegate al ritardo. Al massimo si può effettuare entro un anno, ma se si paga entro i primi 14 giorni dal ritardo viene applicata una sanzione sull'imposta pari allo 0,1% per ogni giorno di ritardo.

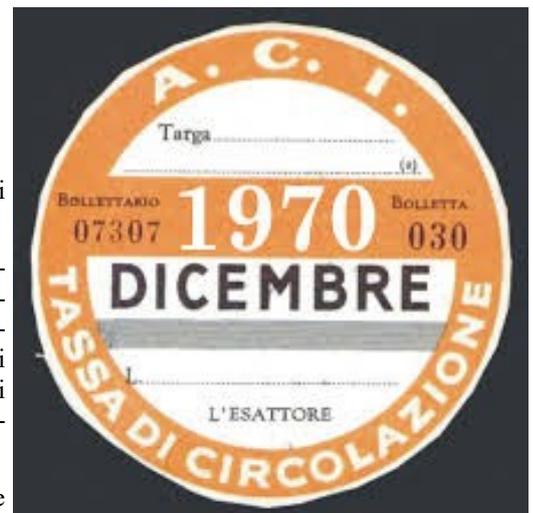
Dal 15esimo al 30esimo giorno, la sanzione si riduce invece a 1/10, dal 30esimo al 90esimo scende al 1,67% e dal 90esimo giorno a un anno la sanzione è pari al 3,75%. Una volta oltrepassata la soglia dei 365 giorni non si può più usufruire del ravvedimento operoso e si applica la multa vera e propria pari al 30% più un inte-

resse dello 0,5% per ogni sei mesi di ritardo.

Se è la Regione a inviare una richiesta di pagamento con accertamento dell'imposta evasa, la richiesta deve avvenire entro tre anni dall'anno successivo a quello in cui il pagamento doveva essere effettuato.

Nel caso di inadempimento anche dopo la richiesta della Regione, l'importo viene iscritto a ruolo e il debitore riceverà una cartella di pagamento da parte di Equitalia con l'indicazione della data entro la quale il bollo dovrà essere pagato.

In caso di mancato pagamento Equitalia può arrivare al pignoramento del conto corrente e/o procedere al fermo auto. Questa misura è la più utilizzata per riscuotere il bollo. Il fermo auto verrà definitivamente cancellato solo dopo il pagamento dell'ultima rata.



Per chi non paga il bollo per più di tre anni consecutivi, nel caso Equitalia non riesca ad incassare o non proceda al fermo auto, la vettura verrà radiata dal PRA e verranno ritirate la carta di circolazione e la targa dell'auto.

A fine carriera

Più è vicina l'ora della pensione, più aumenta il rischio di perdere i mandati



Tutto ha una fine. Prima o poi anche la carriera lavorativa dell'agente di commercio avrà un termine. Non penso a chi cambia lavoro, o a chi, prima del tempo, interrompe per qualsiasi motivo l'attività, ma a chi raggiunge una età che fa pensare alla pensione. "Fa pensare alla pensione", è questo il problema. Chi pensa alla pensione? Non l'agente, ma le mandanti. Il fine carriera è sempre triste, sia perché gli anni avanzano, ma soprattutto perché le mandanti in molti casi non hanno comportamenti corretti..

A fine carriera succede che le mandanti, prima ancora che la faticosa data della pensione sia raggiunta, inizino a sollecitare l'agente a mettersi da parte, o lo disdegnano anzitempo.

Fra le frasi come: "devi capire l'azienda, tu ormai, tra uno o due anni, vai in pensione e quindi noi dobbiamo pensare a inserire in zona linfa nuova" E cosa fa l'agente per uno o due anni? Pochi sono gli agenti che hanno chiuso in bellezza la loro carriera. La maggior parte, negli ultimi tempi del lavoro, ha avuto brutte sorprese. E' evidente che i più penalizzati sono i monomandatari, perché perdendo l'unica fonte di sostentamento prima di aver raggiunto i requisiti per chiedere la pensione, avranno problemi non da poco. Anche i plurimandatari, nelle stesse condizioni di perdita di mandato o mandati, non possono essere sereni. E' assodato che, chi rappresenta più aziende, difficilmente ha spalmato le provvigioni in parti eguali su tutte le mandanti, c'è sempre una rappresentata che ha molta più importanza delle

altre e se è proprio quella ad essere persa, anche il plurimandatario viene, sotto l'aspetto economico, fortemente penalizzato. Nella realtà cosa accade? Quando le mandanti si rendono conto che in una determinata zona l'agente è invecchiato, anche in presenza di competenze, esperienza e fatturati ancora interessanti, iniziano a prendere in considerazione la possibilità di inserire una nuova agenzia. Quando viene stabilito che il vecchio agente è da "rottamare" lo si appropria con le belle parole, o con le frasi fatte: "l'azienda ti ringrazia per tutto quello che hai fatto in tutti questi anni, sei stato il migliore ecc....." La cosa straordinaria è l'effetto domino che si crea dopo la prima disdetta.



Privacy



GESTIONE DELLA PRIVACY E DEI DATI SENSIBILI

Clienti, 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.

GAME OVER

GAME OVER

GAME OVER

GAME OVER

GAME OVER

GAME OVER

Sembra che le mandanti si mettano d'accordo, perché una trascina l'altra, fino a lasciare il povero agente forse con una sola mandante e succede che è quella che meno lo interessa. L'effetto domino non accade solo in presenza di una prossima pensione, ma anche in un qualsiasi momento della vita professionale di un agente. Se si considera quando è accaduto di perdere un mandato si ricorderà che un altro o altri sono stati persi nel giro di poco tempo. E' un fenomeno ricorrente che purtroppo accade. Quando si perde o si perdono mandati a fine carriera, a parte ogni considerazione di carattere economico, non da trascurare, si entra in una fase di tristezza e di sconsoletezza che può portare a una sorta di depressione motivata dal fatto che non

è più possibile reagire ricercando nuovi mandati e nuovi sbocchi, ma consapevoli che, per la ormai avanzata età, sarà difficile iniziare nuove avventure. E' il momento di pensare ad alternative che prevedano sbocchi non più lavorativi ma hobbistici, di volontariato o di puro e semplice divertimento. E' il momento di dedicarsi alle cose che interessano di più ed è il momento di non pensare al lavoro perso e alle "grane" che si sono dovute affrontare per così tanti anni. E' un passaggio importante che si deve vivere con la consapevolezza che il lavoro svolto ha insegnato ad affrontare anche i momenti difficili con la grinta che solo gli agenti di commercio sanno dimostrare.

D. C.

Intromissioni

Le mandanti che pretendono di emettere le fatture provvigioni dei propri agenti

Non mi stupisco più di nulla. Sono costretto a constatare che le mandanti riescono a studiarle tutte.

Qualche giorno fa un nostro associato si presenta in segreteria con un documento ricevuto da una mandante, chiedendo lumi su come si sarebbe dovuto comportare.

Leggendo con attenzione questo messaggio, si capisce che questa mandante pretende di emettere le fatture provvigionali dei propri agenti. In pratica vuole gestire la fatturazione dei propri agenti plurimandatari.

Quali sono i motivi che hanno spinto questa azienda a interferire nella gestione di un'impresa sua fornitrice?

La motivazione, viene in qualche modo data: *"con l'obiettivo di rendere esente da errori e velocizzare la registrazione contabile"*.

Può essere che la rete di vendita di questa azienda sia composta di agenti "pasticcioni", che non sanno emettere le fatture con correttezza e con puntualità e che commettano errori? Questo si evince dal testo inviato dall'azienda ai propri agenti.

Se così fosse la categoria non ci fa senz'altro bella figura, significherebbe che gli agenti non sono all'altezza di gestire la propria agenzia.

La mandante, per contro, non fa nulla per migliorare la rete di vendita e forse ne approfitta per tenere in qualche modo in pugno gli agenti.

I rapporti tra mandanti e agenti invece di migliorare e modernizzarsi, invece di fluidificarsi ed essere considerati rapporti di partenariato tra imprese, sempre più si fa conflittuale, non solo sotto gli aspetti contrattuali, ma anche a livello di semplici rapporti di lavoro.

Non è bello, per noi agenti di com-



mercio, essere considerati dei subalterni, incapaci di gestire i propri affari. Le agenzie commerciali sono piccole o micro imprese, quindi la mandanti non si devono permettere di prendere certe iniziative che mortifichino la nostra figura e il nostro lavoro, e gli agenti di commercio non devono adeguarsi a queste richieste e devono rispondere: "NO GRAZIE, le nostre fatture le gestiamo NOI".

Una delle priorità messe in campo dall'Usarci-Sparci di Genova è quella di cercare di dialogare con le mandanti, attraverso le varie associazioni, per trasmettere quelle necessarie notizie sulla nostra categoria, questo non ci fermerà nel pubblicare, sempre, le scorrettezze e le anomalie che riscontreremo nei comportamenti dei nostri "partenrs".

D. C.



Pensione Anticipata Enasarco 2017

Dal 1° gennaio 2017 potranno chiedere l'anticipazione della pensione di vecchiaia "Enasarco", di uno o due anni, gli agenti che abbiano maturato i seguenti requisiti minimi:

- 65 anni di età
- 20 anni di anzianità contributiva

totale quota 90

L'importo della pensione anticipata è ridotto del 5% per ogni anno di anticipazione rispetto all'età anagrafica altrimenti necessaria per maturare il diritto alla pensione di vecchiaia (tenuto conto di tutti i requisiti previsti dal Regolamento, compresa la quota 90).

Aliquote contributive Enasarco 2017

A partire dal 1° Gennaio 2017, in conformità al nuovo regolamento delle attività istituzionali della Fondazione Enasarco, entreranno in vigore i **nuovi parametri** di calcolo dei contributi.

L'aliquota contributiva da applicare sulle provvigioni passerà al **15.55%** (di cui metà a carico della ditta mandante).

Dal 2017 i minimali e i massimali Enasarco sono determinati applicando agli importi stabiliti per il 2016, la rivalutazione ISTAT, pertanto, per conoscere le nuove soglie del minimale contributivo Enasarco 2017 e del massimale provvigionale 2017 occorre attendere l'aggiornamento da parte dell'ISTAT.

Ricordiamo che il **criterio** per l'applicazione dell'aliquota è quello della **competenza**. Una fattura relativa a provvigioni dell'anno 2016, quindi, dovrà recare ancora l'aliquota relativa allo scorso anno anche se emessa nel 2017.

Requisiti per la pensione Enasarco 2017:

Età pensionabile: Uomini a 66 anni, 63 anni per le agenti donne;

Quota pensione 2017, ossia, la somma tra età e contributi versati è per gli uomini "quota 91" e per le donne "quota 87".

Estratto verbale

Assemblea Ordinaria 2017

Oggi 17/03/2017 alle ore 14:30 in Genova presso AC HOTEL – Corso Europa 1075 in Genova si è tenuta l'assemblea ordinaria dei soci come deliberato dal Consiglio Direttivo dell'Usarci-Sparci, indetta con regolare avviso spedito "per posta prioritaria" e/o a mezzo e-mail a tutti i soci effettivi per deliberare sul seguente

Ordine del giorno

PRIMA PARTE

- Benvenuto del Presidente alle autorità e ai partecipanti, presentazione degli ospiti.
- Il Senatore Maurizio Rossi affronterà il tema: "In Liguria ci sarà la capacità di vedere lontano e la volontà di intraprendere nuove strade per sbloccare la Regione dall'isolamento in cui si trova?".



- Il Dott. Stefano Balleari, Vice presidente del consiglio Comunale di Genova, intratterrà: "Tornerà Genova ad essere, per gli agenti di commercio, un luogo dove si potranno ancora avere le opportunità di lavoro, come accadeva negli anni 60/70?".
- Breve relazione del presidente.
- Nomina del presidente e del segretario dell'Assemblea.
- Relazione del Tesoriere e approvazione dei bilanci (si rammenta che i bilanci sono a disposizione e consultabili dai soci e aventi diritto, dal 1° Marzo 2017, presso la sede sociale).

- Varie ed eventuali.

SVOLGIMENTO DELL'ASSEMBLEA

Prima parte

Saluto e benvenuto del Presidente, presentazione degli ospiti:

Dott. Stefano Balleari vice presidente del Consiglio comunale di Genova intrattiene su: "Tornerà Genova ad essere, per gli agenti di commercio, un luogo dove si potranno ancora avere opportunità di lavoro, come accadeva negli anni 60/70? La risposta alla domanda è dubitativa.

Presentazione del presidente (Programmi Federazione) –

Intervento presso ministeri per adeguamento costi auto.

Stanziamiento EANA-SARCO per corsi di formazione. Open day 19 maggio a livello nazionale – Internazionalizzazione delle agenzie. Alle ore 16.15 arriva in assemblea il Senatore

Maurizio Rossi, Senatore della Repubblica Gruppo Misto/Liguria Civica Componente Commissione Lavori Pubblici e della Commissione per la vigilanza dei servizi Radiotelevisivi. L'unico parlamentare ligure che trasferisce a Roma le istanze della nostra regione. Uno degli obiettivi che vuole raggiungere è quello di fare uscire la Liguria dall'isolamento. Un ottimo risultato è stato quello di convincere le Ferrovie dello Stato a inserire un treno Genova Roma via Firenze con tempi di percorrenza al di sotto delle 4 ore. Ha intrattenuto su: "in Liguria ci sarà la capacità di vedere lontano e la volontà



di intraprendere nuove strade per sbloccare la regione dall'isolamento?"

E' nominato Mauro Spagnoli a presidente e moderatore dell'assemblea, Clelio Vellosi segretario.

Il Tesoriere Angelo Mondini presenta i bilanci. Il presidente dell'assemblea chiede l'approvazione sia del bilancio preventivo che consuntivo, che vengono approvati all'unanimità dei presenti.

Seconda parte

Dopo l'approvazione dei bilanci, il presidente dell'assemblea passa la parola a Marco Parodi che illustra l'evoluzione informatica dell'associazione.

Il presidente dell'assemblea presenta il dott. Gillana che relaziona sulle novità relative alle "Imprese minori in contabilità semplificata e il regime di cassa". Il presidente dell'assemblea presenta l'Avv. Andrea Mortara che ha intrattenuto sulle ultime pronunce giurisprudenziali in tema contratto di agenzia.

Il Segretario CLELIO VELLOSI

Il Presidente di Seduta MAURO SPAGNOLI

Direttore Generale cercasi

Gli agenti di commercio sono i Direttori Generali delle loro agenzie

Alcuni mesi fa il presidente di una multinazionale mi disse:
“Lei Cominetti è noto nel mondo delle vendite ed in particolar modo tra gli agenti di commercio ...” Non lo dice, ma lo sguardo lo tradisce e mi sembra di capire “vil razza dannata!”. Nel proseguire del colloquio esprimo compiacimento per questa sua considerazione nei miei riguardi. “Un po’ meno conosciuto – aggiunge poi – nel mondo del management. Penso ai miei Direttori Generali. Ma lei, ha mai fatto formazione a dei Direttori Generali?” Penso “Lei non ha capito ancora niente!” Mi trattengo poiché potrebbe diventare un buon cliente per me: il business alimenta l’energia e l’intelligenza di noi venditori. Mi faccio forza grazie alla visione del futuro. “La sua domanda è giustificata. Ogni anno formo dai 150 ai 200 Direttori Generali.” Sgrana gli occhi contenendo una grossa sorpresa. “Veramente! Non sapevo! Chi sono questi manager?” Faccio un po’ di silenzio per raccogliere l’energia necessaria ad una risposta con la quale rischio di giocarmi il cliente: “Sono degli **AGENTI RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO!** Loro sono a tutti gli effetti i **DIRETTORI GENERALI DELLE LORO IMPRESE!**” Lo fisso negli occhi e con un lieve sorriso gli sussurro: “I suoi, sono Direttori Generali della SUA Impresa. Non della loro! Loro non sanno cosa vuol dire essere Direttori Generali della propria microimpresa. Cosa aspetta a trasformarli in Direttori Generali della loro microimpresa?”. Tace. Mi fissa un appuntamento. Sospiro di sollievo.

Sono andato all’appuntamento fissatomi nel mese di febbraio 2017. “Senta Cominetti – mi dice il Presidente - abbiamo nominato un nuovo Direttore Generale” Con compiacimento rispondo: “Bene che cosa vi ha guidato nella scelta?” Uso la forma al plurale consapevole che simili decisioni necessitano di un’ampia base di appoggio e

di ascolto. “In effetti – mi risponde – è stato anche relativamente semplice. Di fatto è il nostro Direttore alla Produzione. Per anni ha seguito i processi di fabbricazione e governato le risorse e gli interinali. Ha anche la responsabilità in termini della qualità prodotto e della ricerca oltre che seguire l’ufficio tecnico. A lui risponde l’ufficio acquisti in quanto se ne occupa direttamente. Oltre a questo risponde della logistica, del magazzino materie prime e semilavorati unitamente al prodotto finito. L’amministrazione e la contabilità sono sotto il suo controllo e da poco ha anche preso la funzione di direzione commerciale in attesa di un inserimento di una giovane risorsa da dedicare alle responsabilità vendita”. Trattengo a forza la risposta e penso alla rete vendita composta da agenti di commercio con un direttore generale di così ampia fattezza. “Le sue risorse – chiedo - sono state coinvolte? Le ha ascoltate a proposito? Ha condiviso, con loro la decisione?”. “No! Ho parlato con il manager in questione e ho sentito dei consulenti e la decisione è stata presa. Come vede una scelta coraggiosa. Che dice?” A seguire la risposta: “Più che coraggiosa, direi stupida! Questo non è un Direttore Generale: è un attacca-panni vivente, sul quale sono state appiccicate solo etichette a compiacimento di un ego dominante.”

Ma che caratteristiche dovrebbe avere un Direttore Generale?

La risposta trova spazio su un foglio di carta:

- 1 Pre-vedere.
- 2 Ascoltare, pianificare e stabilire obiettivi.
- 3 Prendere apertamente delle decisioni che lo impegnano personalmente.
- 4 Creare “valori e visioni” affinché tutte le persone si auto-motivino.
- 5 Pensare in forma “noi” piuttosto



che concentrarsi sul proprio “ego”.

6 Coinvolgere efficacemente tutte le risorse, anche le risorse di vendita.

7 Verificare e controllare, non solo i risultati terminali, ma anche i processi.

Al termine chiedo: “In quali – tra questi punti - Lei riconosce il suo Direttore Generale?” “Mi guarda, sorride malinconico e si rifugia nel suo silenzio. “Conosce qualcuno – aggiunge dopo una lunga pausa di riflessione - che potrebbe avere queste caratteristiche?”. Rispondere non è facile. Prendo la decisione: “**Si! ogni suo agente rappresentante rientrerebbe in questi sette punti**” Mi guarda con incredulità: “Perché dice questo?” Rispondo in diretta: “Perché ancor prima di avere l’etichetta, ognuno di loro, questi punti li ha. Li ha, soprattutto come persona.”

Senza giochi: essere autenticamente se stessi.

Eliano B. Cominetti

Espansione & Cambiamento

Filosofia di coloro che fanno della ricerca, dello sviluppo e della formazione il proprio faro da seguire

Ambizione, volontà, attitudine al rischio, perseveranza, diligenza ed un pizzico di fortuna sono gli ingredienti che un Agente di Commercio deve avere come dote. Sono attributi che non vengono insegnati a scuola, o li hai, o non li hai. Quando si è formata la **Corporate** formativa, ovvero una rete di sedi aderenti all' **USARCI** sparse sul territorio italiano, non si pensava di erogare corsi professionali che dessero la magia del cambiamento caratteriale, questo no. Ma quello di una nuova consapevolezza sì. La consapevolezza del cambiamento, dell'adattamento e dell'espansione mentale. Espandersi come fa un albero: non si butta giù per ricostruirsi da zero, ma pian piano si rinnova mandando verso l'esterno ciò che è più vecchio per poi lasciarlo andare via con le foglie e la corteccia. E intanto nel suo nucleo centrale rafforza ciò che è più giovane, più fresco, più vitale: si chiama rinnovamento, o per meglio dire sopravvivenza. **Espansione e cambiamento** sono la filosofia di tutti coloro che fanno della ricerca, dello sviluppo e della formazione il proprio faro da seguire. Senza questi presupposti non può esserci un progetto efficace. Diceva **Gilberto Freyre** antropologo brasiliano: *"se dipendesse da me non sarei mai maturo né nelle idee e neppure nello stile ma sarei sempre verde, sempre incompiuto, sempre sperimentale"*. La Ricerca & lo Sviluppo rappresentano dunque il progresso, in tutto. La crisi dei mercati ha dato maggior vigore allo spirito innovatore, spinge la mente verso il **"problem solving"**, verso la creatività, verso l'intelligenza emotiva. In altre parole fa alzare l'asticella della

qualità di pensiero. È straordinario come in questi ultimi anni si è generato in tutta l'Italia un movimento formativo - innovatore all'interno delle sedi **USARCI** che ha entusiasmato in modo virale tanti agenti di commercio. Venditori professionisti che hanno abbracciato le "Fonti formative" quale discriminante per le loro scelte e per il loro stesso futuro. Nel contempo si è maturata anche l'idea che una associazione di categoria non deve intervenire solo al sorgere di un problema, che nella fattispecie viene rappresentata da una diatriba tra l'Agenzia e la Casa mandante, in quanto si agisce solo sull'effetto. Si è affermata l'idea di porre in essere servizi proattivi atti a fornire conoscenze preventive finalizzate all'abbattimento del **Risk Management**. La formazione nell'espansione delle competenze agisce dunque sulle cause. Nel nostro linguaggio lo definiamo **"Miglioramento Continuo"** il quale sembra pervadere la nuova generazione degli Agenti certificati in Qualità e più in generale del moderno Agente di commercio. Ciò è dovuto anche al fatto che le Istituzioni hanno intercettato l'importanza ed il ruolo ricoperto dagli intermediari commerciali organizzando bandi ed erogando finanziamenti o patrocinando le iniziative ai fini dell'acquisizione di nuove competenze. **Forse in futuro, per questioni strutturali ed organizzative, ci saranno meno Agenti di commercio, ma coloro che opereranno avranno l'autorevolezza ed il rico-**



noscimento di un ruolo economico e sociale di grande rilevanza.

In definitiva la formazione serve nel prendere coscienza dei propri punti di forza e dei propri punti di debolezza, trasformando la mente e dirigendola verso nuove conoscenze. Ed una mente tesa verso nuove conoscenze non torna più alle sue dimensioni originali.

In altre parole è la stessa formazione matrice del cambiamento e dopo circa 150 anni dalla morte di Charles Darwin è ancora estremamente attuale una sua massima: *"Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti"*

Ottavio Baia



La legge di riforma della responsabilità medica

Legge rilevante, poiché le polizze assicurative dovranno offrire maggiori garanzie ai pazienti

È stata appena approvata in via definitiva la legge di riforma della responsabilità medica, intitolata "Disposizioni in materia di sicurezza delle cure e della persona assistita, nonché in materia di responsabilità professionale degli esercenti le professioni sanitarie", che ridefinisce la responsabilità degli operatori sanitari nonché l'assetto dell'assicurazione della responsabilità civile obbligatoria.

Viene espressamente sancita la natura contrattuale della responsabilità della struttura sanitaria, pubblica o privata che sia: la struttura che si avvale di esercenti la professione sanitaria, anche se scelti dal paziente e anche se non dipendenti della struttura stessa, risponderà infatti delle loro condotte dolose o colpose ai sensi delle normative in materia di responsabilità contrattuale (quindi, con un termine di prescrizione di 10 anni).

Questa regola vale anche per le prestazioni sanitarie svolte in regime di

libera professione intramuraria o in regime di convenzione con il Servizio sanitario nazionale.

Tuttavia, la responsabilità del singolo sanitario viene espressamente definita quale extracontrattuale (quindi con una prescrizione quinquennale), eccezion fatta per il caso in cui sia stato stipulato uno specifico contratto con il paziente.

L'azione civile di risarcimento danni da responsabilità sanitaria dovrà d'ora in poi essere necessariamente preceduta, a pena di improcedibilità, da un ricorso per consulenza tecnica preventiva o, in alternativa, dal procedimento di mediazione.

Viene infatti previsto come obbligatorio l'esperimento di un tentativo di conciliazione obbligatoria in capo a chiunque intenda esercitare un'azione derivante da responsabilità medico sanitaria, alternativamente tramite consulenza tecnica preventiva o mediazione.

Le assicurazioni dovranno formulare espressamente una proposta di



risarcimento del danno, o motivarne la mancata formulazione, con rischio di incorrere poi in sanzioni.

L'impatto di questa riforma, sulla quale è prematuro esprimere giudizi, sarà comunque rilevante, poiché se è vero che le polizze assicurative dovranno offrire maggiori garanzie ai pazienti vittime di imperizia o negligenza da parte degli operatori sanitari, è anche vero che i premi assicurativi aumenteranno, determinando non poche turbolenze nel mercato assicurativo.

**Avv. Federico Repetti
Studio Legale Mortara**

Il diritto dell'agente ad ottenere la documentazione contabile dal preponente

E' riconosciuto il diritto dell'agente che gli siano fornite dal preponente tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate

L'art. 1749 del Codice Civile è stato riformulato per effetto del D.Lgs. 15 febbraio 1999, n. 65, art. 4, recante "Adeguamento della disciplina relativa agli agenti commerciali indipendenti, in ulteriore attuazione della direttiva 86/653/CEE del Consiglio del 18 dicembre 1986".

Il nuovo testo così recita: "Il preponente consegna all'agente un estrat-

to conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate dall'agente.



L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili. E' nullo ogni patto contrario alle disposizioni del presente articolo".

Viene pertanto riconosciuto un vero e proprio diritto dell'agente ad esigere che gli siano fornite dal preponente tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate.

Infatti, l'art. 1749, comma 3, c.c., nel fare riferimento "in particolare" alla consegna di un estratto dei libri contabili, enuclea una delle possibili modalità attraverso le quali può essere adempiuto l'obbligo del preponente, senza con ciò limitare il diritto dell'agente ad esigere "tutte le informazioni necessarie" ai fini del-

la verifica dell'importo delle provvigioni. Informazioni necessarie che l'agente può anche avere interesse a trarre dalla copia integrale dei libri contabili e delle fatture, al fine di verificare l'attendibilità di eventuali dati contabili trasmessi per estratto dalla preponente.

Ne consegue che, la mandante, ove richiesto, anche in via giudiziale, ha un vero e proprio obbligo di fornire la predetta documentazione e le informazioni richieste dall'agente al fine di consentire l'esatta ricostruzione del rapporto di agenzia, a nulla valendo le contestazioni frequentemente sollevate dalle preponenti circa una pretesa lesione della riservatezza dei dati societari.

A tale proposito, (come confermato recentemente da una sentenza del tribunale di La Spezia, Sez. lavoro) deve rilevarsi come la consegna

della citata documentazione non comporti la diffusione di dati sensibili quali quelli relativi alla gestione dell'impresa ed ai rapporti che la legano ad altre società e che, in ogni caso, dati quali i prezzi praticati ed i rapporti intrattenuti con i clienti sono già a conoscenza dell'agente in virtù del rapporto di agenzia intercorso.

**Avv. Lara Steccone
Studio Legale Mortara**



ENASARCO

Accesso ai servizi on line

Spesse volte, nonostante la corretta procedura di registrazione on line ed il corretto inserimento dei codici, la propria pagina web Enasarco non è resa disponibile.

L'accesso viene automaticamente **sospeso** dal sistema informatico Enasarco se non si entra nella propria pagina on line per **un periodo prolungato**. In questo caso è necessario effettuare una registrazione ex novo.

Consigliamo quindi di voler accedere almeno un paio di volte all'anno in modo da non trovarsi con inconvenienti nel momento di necessità, per esempio: stampa del **CUD**, inoltra richiesta di **assegno nascita/adozione**, visura aggiornata dei **versamenti previdenziali obbligatori** da parte delle ditte mandanti, controllo dei **versamenti firr** effettuati dalle ditte mandanti, inoltra **domanda di pensione**, ecc...

SERVIZIO FISCALE



CAAF 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