

Agenti e Rappresentanti di Commercio
Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova



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
 Maurizio Garbero
 Andrea Mortara
 Ottavio Baia

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:

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

Orario segreteria:

apertura al pubblico dal lunedì al sabato dalle 8,30 alle 12,00, il pomeriggio dal lunedì 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

Di solito non intervengo in occasione di manifestazioni nazionali. Ci sono molti colleghi di altre sedi che portano avanti istanze comuni a tutti, pertanto mi limito ad ascoltare e a trarne spunti. In occasione della 58° assemblea, che si è svolta a di Pescara dal 26 al 27 maggio 2017, ha fatto uno strappo alla mia regola e ho espresso il mio pensiero su quanto si deve constatare in relazione alla nostra categoria. (leggere l'articolo a pag. 4)

SOMMARIO

- Pag. 4 L'intervento dell'Usarci di Genova a Pescara
- Pag. 5 58° Assemblea Nazionale Usarci
- Pag. 6 Willy Loman, chi era costui
- Pag. 8 Agenti disdettati, senza futuro
- Pag. 10 Ritiro della patente
- Pag. 12 A ben rivederci studi di settore!
- Pag. 13 Fisco, blocco del conto corrente
- Pag. 14 Tutti in F. F.
- Pag. 15 Accordi Economici Collettivi
- Pag. 16 Grande opportunità



**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

DA MOLTO 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 sono i seguenti:

dal lunedì al sabato delle 8,30 alle 12,00

lunedì, 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'intervento dell'Usarci di Genova

Assemblea Nazionale di Pescara

Di solito non intervengo in occasione di manifestazioni nazionali. Ci sono molti colleghi di altre sedi che portano avanti istanze comuni a tutti, pertanto mi limito ad ascoltare e a trarne spunti. In occasione dell'assemblea di Pescara ha fatto uno strappo alla mia regola e ho espresso il mio pensiero su quanto si deve constatare in relazione alla nostra categoria. Ho esordito con:

"I dati ufficiali confermano la perdita di 5.000/6.000 agenti di commercio all'anno, e, nel giro di 10 anni la categoria scenderà ben al di sotto della soglia di 200.000 iscritti all'Enasarco. E in considerazione delle conseguenze solo negative che potrà avere la nostra categoria, in questa occasione chiedo a tutti voi di aiutarmi a dare risposta a questa domanda:

Cosa deve fare il Sindacato per avere più importanza nella vita professionale degli agenti e rappresentanti di commercio, per contenere questa emorragia, creando coesione e spirito di corpo, che sono mancanti quasi del tutto?"

Credo questa sia la domanda, per noi che abbiamo responsabilità all'interno delle nostre associazioni, da porre con frequenza.

Per me la domanda rimane sempre senza risposta.

Dobbiamo 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.

Chi non si è chiesto il perché di questo comportamento che è riscontrato nella stragrande maggioranza degli agenti di commercio?

Le risposte possono essere tante, in certi casi sconcertanti.

Generalmente gli agenti di commercio sono, come mentalità e come atteggiamento, lontani da qualsiasi altra categoria professionale.

Lontanissimi dall'aggregazione, dallo spirito di corpo e dall'associazionismo.

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, sia gestionali, con la certezza di avere sempre, oltre a delle risposte, un supporto che nessun professionista all'esterno dell'associazione 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 la forza contrattuale che può avere un industriale o un commerciante, questi principi non trovano riscontro.

Credo che tutti noi, almeno una volta, ci siamo chiesti:

"in cosa sta sbagliando il Sindacato e cosa dovrebbe fare in più e meglio per gli associati?"

Io non ho trovato risposte importanti e nessuno dei colleghi ai quali è stata rivolta la domanda ha saputo dare una risposta determinante.

Ho deciso che non posso continuare ad arrovellarmi su questo quesito.

Con il mio consiglio direttivo abbiamo stabilito che non ci possiamo fermare di fronte a questo muro di ignavia, ma continueremo a portare avanti iniziative che hanno come scopo di migliorare i servizi offerti agli associati, con l'auspicio di avere un numero sempre più grande di agenti di commercio che comprendano quanto sia importante essere uniti e all'interno di una associazione capace di fornire servizi più che qualificati e in grado di supportare l'attività di tutti i giorni.

Siamo assertori dell'importanza di due



fattori che saranno indispensabili per il futuro di tutti gli agenti di commercio:

La formazione

perché chi non comprende che le mutate condizioni di mercato chiedono un cambiamento nel modo di gestire l'agenzia. Chi si adeguerà avrà vita lunga, chi invece continuerà con i soliti sistemi dovrà affrontare tempi duri.

L'internazionalizzazione

Le opportunità, per le agenzie qualificate, non si trovano solo in Italia, forse le migliori si trovano fuori dei nostri confini.

Le vecchie logiche devono essere abbandonate e si deve guardare "oltre".

Il mercato italiano è importante per le aziende straniere e molte di queste non hanno ancora trovato la strada giusta per affrontarlo.

Attraverso IUCAB, gli agenti interessati potranno conoscere i produttori stranieri che sono alla ricerca di agenzie commerciali italiane, nei vari settori. E' evidente che solo i più preparati, coloro che hanno maggiori competenze e professionalità, potranno pensare di affrontare queste situazioni.

Noi, come sindacato, dobbiamo continuare con la comunicazione per arrivare a convincere i nostri interlocutori che la formazione e l'aggiornamento sono fondamentali per continuare ad operare con serenità".

Al mio intervento ne sono succeduti molti altri e l'argomento da me introdotto ha avuto seguito e colleghi di altre regioni hanno confermato quanto da me sostenuto.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it

58° Assemblea Nazionale Usarci

A Pescara la 58° Assemblea Nazionale dal 26 al 27 maggio

Si è svolta quest'anno a Pescara l'Assemblea Nazionale Usarci. Hanno partecipato delegazioni Usarci provenienti dalla gran parte del territorio nazionale. La Liguria era presente con una delegazione composta dal Presidente Davide Caropreso, dal Consigliere nazionale Usarci Giuseppe Gasparri, dall'Avv. Andrea Mortara e da Marco Parodi, il nostro assistente di segreteria e informatico dell' Usarci-Sparci. I



Il Presidente Nazionale U. Mirizzi

giornali locali hanno dato molto risalto a questo avvenimento. L'Assemblea si è aperta venerdì 26 maggio, con la relazione del Presidente Nazionale Umberto Mirizzi. Relazione che ha trovato il consenso ed il favore unanime dei presenti, relazionando sulle iniziative intraprese dalla Federazione, come la proposta di legge sulla detraibilità totale dell'auto come del bene strumentale dell'Agente di commercio (è possibile leggere il testo integrale della relazione sul sito www.usarciliguria.it).



Quotidiano locale di Pescara

Ha salutato i presenti il sindaco di Pescara, Avv. Marco Alessandrini, che



Il nostro informatico M. Parodi

ha intrattenuto la platea con un intervento molto significativo e centrato sulle necessità della categoria. Il rettore vicario dell'Università telematica Pegaso ha illustrato il progetto in fase di realizzazione, di un corso di laurea triennale, in Economia Aziendale ad esclusivo indirizzo per le agenzie commerciali, che permetterà l'abilitazione a svolgere l'attività di agente di commercio. Il piano di studi e le lezioni saranno solo on line per permettere a chi lavora di poter continuare l'attività. Nel corso della prima giornata di congresso si sono succeduti vari relatori, che hanno trattato gli argomenti più attuali che interessano la categoria: dall'internazionalizzazione dei rapporti, all'importanza della formazione anche per gli agenti in attività. Il sabato ha visto le delegazioni ancora impegnate nei lavori congressuali con l'approvazione anche dei bilanci. La sede Usarci di Pescara che ha coordinato l'evento ha ricevuto plausi per l'impeccabile organizzazione.

Willy Loman, chi era costui

Un personaggio che tutti gli “uomini di vendita” dovrebbero conoscere

Morte di un commesso viaggiatore (Death of a Salesman) è il titolo del dramma di Arthur Miller, che ha visto la sua prima teatrale nel 1949. Non voglio annoiare nessuno parlando del dramma, desidero solo fare alcune considerazioni sul protagonista (Willy Loman). Il titolo italiano non è la pura traduzione dall'inglese di Salesman (venditore) che forse sarebbe stata più indicata che “commesso viaggiatore”. Il dramma si svolge quasi 70 anni fa, ma ancora oggi incontro tanti “Willy Loman” tra gli agenti di commercio.

E non vorrei più incontrarne. Perché penso che ancora molti Willy Loman siano in circolazione? Perché incontro agenti sconcertati, che credono nel sogno del successo e della ricchezza, ma non la raggiungono mai. Perché vivono nel passato e nei ricordi senza affrontare il presente e senza programmare il futuro. Non vorrei più incontrare perché quando le illusioni cominciano a fallire di fronte alla realtà è difficile uscirne e mi spiace che colleghi non abbiano la preparazione per affrontare le situazioni negative con competenza.

Willy Loman è agente di commercio e non ha uno stipendio fisso. Ha 63 anni ed è ossessionato dall'idea del successo e del perseguimento ad ogni costo della felicità materiale indotta dalla società americana.

I due figli, Biff e Happy, anch'essi uomini senza successo, sono il cruccio di Willy.

Willy riporta alla memoria eventi passati di successi mai raggiunti. Tenta di ottenere un lavoro fisso che non sia più quello del “commesso viaggiatore” (sicuramente pagato a provvigioni, quindi agente di commercio) Si reca dal suo datore di lavoro, che addirittura lo licenzia sgarbatamente. Willy non riesce ad ammettere di aver fallito l'ennesimo tentativo di trovare un lavoro stabile e remunerativo.

A Willy affiorano alla memoria altri ricordi di un passato brillante e di successo e confonde la realtà con le fanta-

sie di provvigioni mai avute e di vendite realizzate solo nel sogno. Quando decide di suicidarsi tutte le sue influenti conoscenze, con le quali, secondo lui, avrebbe avuto ottimi rapporti di affari, disertano il suo funerale, che avviene nella totale indifferenza dei conoscenti, tanto che solo un amico presenza oltre alla famiglia. Willy si è suicidato, forse per permettere alla famiglia di riscuotere il rimborso assicurativo.

Quali sono le caratteristiche che ancora oggi riscontro nei moderni Willy Loman?

Persona sconcertata, che crede di poter ancora realizzare il successo, ma non lo può raggiungere perché non ha competenze e capacità. Un uomo non al suo posto, tanto da chiedersi: “*come fa a fare l'agente di commercio, se non ha le minime basi di professionalità?*”

Un uomo che confonde le realtà della vita con fantasie irrealizzabili. Quando di fronte a fatti concreti non ha la capacità di affrontare le situazioni con chiarezza e professionalità.

Anche Willy Loman ha una visione tutta sua del successo, che deriva dalla popolarità, dalla personalità e dalla fortuna. Loman racconta ai suoi due figli che la chiave del successo nella vita è essere “ben voluto e tutto ciò di cui hai bisogno è un sorriso e una scarpa”. L'altra parte dell'equazione di Willy, per il successo, è un po' di fortuna.

Il vero punto di partenza del successo è l'impegno, il duro lavoro, la competenza e la professionalità. Né Willy né i suoi figli lo capiscono, e vanno di conseguenza verso il fallimento.

Willy voleva dare alla sua famiglia il meglio della vita. Voleva che sua moglie disponesse di un frigorifero, di un aspirapolvere e di un'auto. Non c'è nulla di sbagliato in questo desiderio. Il problema è che Willy si è accollato grossi debiti per acquistare queste cose.

Il carico di debiti era così schiacciante che decide di uccidersi in modo che la sua famiglia possa, con la liquidazione

Willy Loman: I don't want change, I want Swiss cheese!

Arthur Miller

meetville.com

della polizza assicurativa, pagare il tutto.

Il moderno Willy Loman vive nel passato, come il Loman del dramma. Continua a ritirarsi sempre più in quello che fu o che lui crede sia avvenuto. Sogna di un tempo più felice quando i suoi figli lo amavano ed aveva successo. Mentre riflette sul passato, Loman cerca di capire come le cose sono andate storte. Pensa che il non essere “ben voluto” sia la radice dei suoi problemi. Willy è come quel tale che non ha fatto assolutamente nulla nella sua vita. E come per quel tale anche per lui i giorni migliori sono sempre quelli passati. Vivere nel passato non porterà da nessuna parte. Si deve sempre imparare da esso, ma l'attenzione deve essere sul presente e sul futuro.

In sostanza è il rifiuto della realtà da parte di Willy Loman che porta alla sua caduta, alla fine. Willy sceglie di uccidersi per fuggire totalmente dalla realtà. Con la sua more permette a sua moglie di pagare i debiti liberandola da questo peso. Willy diventa una sorta di agnello sacrificale per la sua famiglia. Avrebbe potuto risolvere questi problemi senza uccidersi, se si fosse confrontato con loro.

Per fortuna i moderni Willy Loman non arrivano mai al suicidio, ma difficilmente imparano ad affrontare direttamente i problemi con la capacità che occorre.

L'agente di commercio che non ha letto o visto “Morte di un commesso viaggiatore” si vada a vedere l'adattamento cinematografico con Dustin Hoffman e John Malkovich. Se poi trova delle analogie tra i propri comportamenti e quelli di Willy Loman è bene che si faccia un serio esame di coscienza per non ripeterne gli errori.

D. C.

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

Agenti disdettati, senza futuro

Agenti che cadono in depressione perché privati di uno o più mandati

Noi che viviamo con molta frequenza situazioni in cui gli agenti privati di uno o più mandati cadono in depressione e non riescono a venirne fuori, compromettendo anche i rapporti in famiglia, ben conosciamo in che stato di stress si può vivere una avvenimento così grave per la vita di un agente di commercio.

Il fatto di perdere un mandato importante diventa per un agente di commercio una sciagura, soprattutto se l'età non è più verde. La pressione a cui viene sottoposto l'agente disdettato può diventare insopportabile. La cosa grave è che molte direzioni commerciali non si rendono conto di quali danni riescono a provocare alle persone.

Qualche mese fa un direttore commerciale di un'azienda che rappresento, riferendosi a una forte diatriba che era nata con un collega disdettato, mi disse: "non capisco perché C... si sia così tanto arrabbiato, visto che un agente plurimandatario deve mettere in conto anche la possibilità di perdere un mandato." E' vero che un agente plurimandatario può mettere in preventivo di perdere un mandato, ma, nel caso in questione, dopo 15 anni di attività con quell'azienda e con la decurtazione del 45% dei propri introiti, chiunque avrebbe sollevato qualche obiezione. Al direttore commerciale che il mio collega avesse ridotto i suoi introiti di quasi la metà non importava nulla, perché, secondo lui, "lasciato un mandato, preso un altro". Non è così e dopo i cinquanta anni, quando un mandato è perso si resta senza il mandato. Quando c'è la possibilità di perderlo, si può anche uscire di senno nel considerare la possibilità di restare "a piedi". Una triste constatazione che si deve fare è che le aziende hanno la convinzione che l'agente di commercio non abbia le stesse preoccupazioni



di un dipendente che perde il lavoro. Se un operaio o un impiegato vengono licenziati si mobilita tutto un sistema di sostegno, dai sindacati, alla cassa integrazione, ai mezzi di comunicazione, che in qualche modo riescono ad ammortizzare le situazioni. Per gli agenti di commercio, a tutti gli effetti imprenditori, non si dà peso e sono lasciati soli con i loro problemi, alcune volte irrisolvibili. Le aziende mandanti riescono a creare tali situazioni di disagio che, anche, senza la volontà di fare del male, riescono a rendere la vita dell'agente disdettato insopportabile. Forse sarebbe bene che le

aziende adottassero la prassi, prima di espellere gli elementi che non "producono" ciò che l'azienda chiede sia prodotto, di esaminare con attenzione, assieme all'agente in discussione, la zona, la clientela, le oggettive situazioni e con lo stesso cercare le soluzioni migliori per non perdere terreno o per migliorare le posizioni. Le aziende dimenticano che "rottamare" un agente di commercio in una determinata zona non migliora quasi mai le posizioni; nella stragrande maggioranza dei casi peggiora, perché la professionalità, l'esperienza e la conoscenza non si improvvisano. Non viene mai spontaneo chiedersi il perché se un agente è andato bene per 5, 10, anni e oltre, improvvisamente non deve più andare bene? E' sempre colpa dell'agenzia o è l'azienda che sta mancando? Mi auguro che le cose cambino in questo senso; addossare colpe agli uomini di vendita è facile ma alla lunga le vere responsabilità vengono a galla. Abbiamo visto aziende fallire dopo aver cambiato la rete di vendita.

D. C.

Le aziende dimenticano che "rottamare" un agente di commercio in una determinata zona non migliora quasi mai le posizioni

Priorità dell'agenzia

L'interesse dell'agenzia deve avere la precedenza

Ne abbiamo parlato e ne abbiamo scritto, lo ripetiamo quasi ogni giorno, ma i cattivi esempi li vediamo costantemente. Mi capita di ascoltare quella che comunemente viene considerata prassi normale: dare sempre priorità ai clienti e alle mandanti, tralasciando gli interessi dell'agenzia. Si dovrebbe prendere ad esempio il comportamento dei nostri clienti ed imparare da loro. Alcune volte mi stupisco come i clienti possano perdere del tempo inseguendo "risparmi", che risparmi poi non sono, mentre noi agenti di commercio "sprechiamo" provvigioni concedendo sconti extra, abbuoni, in alcuni casi neppure richiesti, in pratica "sbragandoci" con estrema facilità, quando le mandanti e i clienti, per 5 euro, riescono a innescare delle diatribe infinite. Gli agenti accettano senza nessuna obiezione riduzioni di provvigioni, anche consistenti, pur di accaparrarsi l'ordine, quando le mandanti per concedere un extra 5% fanno resistenze fortissime. I paradossi più rilevanti li constato quando la mandante, di fronte alla richiesta di condizioni particolari, chiede anche il contributo dell'agente. Questa che segue è una delle tante bufale che di solito vengono partorite dalle varie direzioni aziendali.

"Abbiamo deciso, per incrementare le vendite, un promozionale che i clienti gradiranno moltissimo e quindi anche gli agenti dovranno partecipare economicamente allo sforzo aziendale. Per equità e perché l'azienda è generosa si è pensato di fare a metà del sacrificio, in pratica il cliente ha un super sconto del 7% e quindi l'azienda e gli agenti metteranno un 3,5% a testa". Facciamo un esempio facile, per comprendere meglio la

proposta in questione: se l'agente ha una provvigione base del 7%, in questo caso contribuirà con il 50% dei



suoi introiti e l'azienda con solo il 3,5%. Ho provato ad esaminare, con alcuni colleghi, questa situazione. I se e i ma si sprecano, le giustificazioni sono le più fantasiose: "con quelle condizioni potremmo raddoppiare il fatturato, con quella promozione faremo il salto di qualità ecc. ecc." Non ho mai visto nessun agente aumentare le sue provvigioni con i promozionali, eventualmente ho visto le provvigioni ridursi. Non riesco a capire questi atteggiamenti, quando di fronte al cliente che imbufalito, perché gli è stato addebitato un trasporto di 5 euro, l'agente di commercio inizia una serie di telefonate e di contatti con la mandante perorando la causa di quel cliente così "gravemente penalizzato", mentre la grave penalizzazione per l'agenzia non viene mai evidenziata. Qui sta la differenza tra l'imprenditore e l'impreparazione: l'imprenditore ha come obiettivo l'utile della sua azienda e di conseguenza, oltre al fatturato, ha un controllo molto attento dei costi, mentre l'agente impreparato considera quale suo obiettivo principale "l'accontentare il cliente", passando sopra gli interessi della propria agen-

zia. Essere sempre dalla parte del cliente, in qualsiasi caso, è un errore, non un vantaggio. Di solito si rivela un errore, perché con l'assecondare sempre il cliente si perde credibilità nei confronti delle mandanti, che considerano l'agente uno "sbragone", e non si ottengono certo i vantaggi auspicati nei confronti dei clienti, perché questi considerano tutto come un dovuto. In alcuni casi si ottiene più considerazione quando si dice un no piuttosto che sì. In ogni caso è assolutamente necessario, affinché il bilancio della propria agenzia sia sempre positivo, dare priorità all'economicità di tutte le operazioni intraprese, lasciarsi trascinare dall'entusiasmo delle situazioni può essere disastroso.

D. C.

l'imprenditore ha come obiettivo l'utile della sua azienda e di conseguenza, oltre al fatturato, ha un controllo molto attento dei costi

Ritiro della patente

Ritiro anche per lievi infrazioni

Attenzione!!! Una recente sentenza del Tar della Toscana conferma che, per essere sottoposti alla **procedura di revisione della patente** e quindi rischiare di perderla, basta commettere un banale incidente, anche senza feriti e senza che vi siano infrazioni contestate a carico dell'automobilista. Il Tar ha respinto il ricorso di un automobilista contro il provvedimento di revisione proposto dalla Motorizzazione Civile di Pisa in seguito all'investimento di un pedone, senza conseguenze fisiche per quest'ultimo.

Questa strana ma **pericolosa sentenza** è stata pubblicata il 12 maggio 2017.

Nel dettaglio, il pedone era balzato

all'improvviso fuori dal marciapiede e i carabinieri intervenuti sul luogo dell'incidente **non avevano contestato all'automobilista alcuna infrazione**. Il collegio di Firenze, confermando gli orientamenti del Tar di Venezia e del Piemonte, ha poi chiarito: "I provvedimenti di revisione della patente di guida non presuppongono l'accertamento di una violazione delle norme sul traffico o di quelle penali o civili, ma sono adottati **in dipendenza di qualunque episodio** che giustifichi un ragionevole dubbio sulla persistenza dell'idoneità psicofisica o tecnica alla conduzione dei veicoli a motore".



Dunque, prosegue la sentenza, è da ritenersi "irrelevante la circostanza che i Carabinieri, intervenuti sul posto del sinistro, non abbiano elevato alcuna sanzione a carico del ricorrente, mentre **l'investimento di un pedone può logicamente fondare tale dubbio**". L'automobilista implicato nella vicenda, dunque, dovrà sottoporsi alla revisione della patente, con un nuovo esame di teoria e di pratica, procedura che normalmente scatta quando vengono persi tutti i punti della licenza di guida.

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.

Revisione delle auto

Cambiano le norme per la revisione dei veicoli



A breve una nuova direttiva sarà pubblicata in Gazzetta Ufficiale. Non ci sarà un cambiamento su i tempi per la revisione, resta la finestra dei 4 anni dall'immatricolazione e poi ogni 24 mesi. Nessun cambiamento anche sul fronte dei costi: 45 euro alla motorizzazione e 67 euro presso le officine autorizzate. Il responsabile tecnico nel corso della revisione dovrà compilare un nuovo documento che comprenda tutti i dati del veicolo, incluso il chilometraggio. Una misura che dovrebbe mettere al riparo gli acquirenti da frodi in caso di acquisto di un'auto. Inoltre sarà obbligatorio sottoporre il veicolo a revisione in caso di incidente grave. Questo **Certificato di revisione Auto** sarà disponibile per il proprietario dell'auto anche sul portale dell'automobilista.



A ben rivederci studi di settore!

Arriva l'ISA (Indicatori Sintetici di Affidabilità fiscale)

Se ne parla poco e la cosa sembra non interessare, forse il tutto è taciuto per non allarmare ulteriormente le partite IVA, ma i prossimi ex studi di settore, saranno forse più cattivi.



I famigerati studi di settore verranno trasformati da strumento di accertamento a strumento indicatore di **compliance** (conformità), **non** saranno più misurati dal "**ricavo di congruità**", ma da **un indicatore** che con un dato sintetico sarà in grado di fornire, su una scala da uno a dieci, il grado di **affidabilità** del contribuente. Ciò valutando sia i ricavi dichiarati, sempre integrabili peraltro in dichiarazione, sia un insieme di elementi che contribuiranno a dare affidabilità ai contribuenti eliminando in questo modo, per quelli ad alta affidabilità, la minaccia delle verifiche fiscali. In più sarà previsto un sistema di premi, per coloro che raggiungeranno un grado elevato di conformità. E' previsto tra l'altro un percorso accelerato per i rimborsi fiscali, la riduzione dei tempi e l'esclusione da alcuni tipi di accertamento.

Tutto quanto detto da verificare

sul campo!!!!

Il principio di cui si parla "appare" più equo del vecchio sistema di congruità e coerenza. In passato un mio collega, che è mancato ancor giovane qualche anno fa, mi

confidava che il suo reddito, molto, ma molto elevato, gli permetteva di dichiarare una cifra congrua e coerente ben al di sotto del suo reddito reale, quindi contribuiva allo stato con tasse "scontate" e non ha mai avuto una verifica in vita sua. Mentre il piccolo contribuente, che nella realtà non riusciva ad essere congruo e coerente, veniva spesso consigliato dal commercialista di "adeguarsi" dichiarando più reddito di quello effettivamente

i famigerati studi di settore verranno trasformati da strumento di accertamento a strumento indicatore di **compliance** (conformità), **non** saranno più misurati dal "**ricavo di congruità**", ma da un indicatore che con un dato sintetico sarà in grado di fornire, su una scala da uno a dieci, il grado di **affidabilità** del contribuente

te realizzato, per evitare accertamenti, contro i quali ricorrere avrebbe significato spendere di più. Questo a dimostrazione che sono sempre i piccoli ad essere penalizzati, mentre i redditi elevati hanno la possibilità di scamparla.

In un articolo a firma Oscar Giannino viene lanciata una pietra nello stagno. Giannino sostiene che gli studi di settore avevano ormai talmente tante sentenze sul fatto che l'amministrazione potesse o no basare la richiesta fiscale solo su quegli indicatori invece che su accertamenti reali, che stavano facendo legislatura. Quindi ... aboliamoli e sostituiamoli con un nuovo strumento che non si trascini sentenze contrarie.

E' stato cambiato il nome, ma la sostanza è la stessa, o per il contribuente sarà davvero tutto più semplice? Pare che il gioco delle tre tavolette sia stato inventato in Italia e di questo gioco siamo maestri. Dovremo verificare dove il fisco andrà a colpire, ma purtroppo è molto più facile colpire chi ha sempre pagato, e speriamo che non accada più che i FURBI, come al solito la scamperanno.

D. C.

Fisco, blocco del conto corrente

In caso di contenzioso con l'Erario dal 1° luglio il c/c può essere bloccato

Lo avevamo sospettato dall'annuncio che Equitalia sarebbe scomparsa. Non abbiamo mai pensato che eliminata Equitalia l'agenzia delle entrate non avrebbe più preteso i "sospesi".

Abbiamo pensato che qualche trucco ci sarebbe capitato tra capo e collo.

Quasi subito è emerso che si trattava di una soppressione solo di facciata e che dal primo luglio 2017 sarebbe nato un nuovo ente: «Agenzia delle Entrate-Riscossione», con poteri rafforzati rispetto a quello precedente.

A differenza di Equitalia, il suo sostituto può accedere direttamente all'anagrafe tributaria, alle banche dati dell'Inps e ai nostri conti correnti. Fino ad oggi questa possibilità era garantita solo all'Agenzia delle Entrate, cioè all'ente addetto all'accertamento, mentre quello tenuto alla riscossione, Equitalia, non ne aveva diritto.

Il nuovo ente addetto alla riscossione dei tributi potrà immediatamente accedere alle banche dati per verificare quali sono i crediti e qual è il patrimonio del contribuente che il Fisco ha la facoltà di aggredire per rifarsi dei mancati pagamenti, nonostante ci sia una sentenza della Corte Costituzionale che lo dichiara illegittimo.

Il contribuente pagherà e poi eventualmente potrà ritornare in possesso dei suoi beni se dimostra di aver ragione.

L'Agenzia delle Entrate potrà consultare anche le informazioni relative ai rapporti di lavoro o di impiego presenti nelle banche dati dell'Inps, in modo da semplificare la procedura che porta al pignoramento di stipendi, salari, pensioni ecc.

Ormai da tempo le procedure ese-



cutive per i debiti tributari sono svolte senza il controllo di un giudice. Il contribuente che riceve una cartella esattoriale e non paga il debito dovuto può ritrovarsi il conto corrente pignorato, senza che vi sia il via libera di un tribunale. Di fatto l'Agenzia delle Entrate decorsi i 60 giorni dall'avviso di accertamento può ordinare alla banca di versare la somma dovuta direttamente all'Agenzia. Una sorta di prelievo forzoso. Si arriva al paradosso che l'Agenzia delle Entrate può imporre all'inquilino, del contribuente moroso, di girare allo Stato anche il canone d'affitto.

L'altra brutta notizia arriva da una

il nuovo ente addetto alla riscossione dei tributi potrà immediatamente accedere alle banche dati per verificare quali sono i crediti e qual è il patrimonio del contribuente che il Fisco ha la facoltà di aggredire per rifarsi dei mancati pagamenti, nonostante ci sia una sentenza della Corte Costituzionale che lo dichiara illegittimo

recente manovrina che ha modificato la normativa sui pignoramenti immobiliari. L'agente della riscossione fa una comunicazione preventiva al proprietario per avvertirlo che se non paga il debito con il fisco entro 30 giorni sarà iscritta ipoteca sul suo immobile. Fino a poco tempo fa l'iscrizione poteva avvenire solo se il singolo immobile (eccezion fatta per la prima casa che resta fuori dai giochi) aveva un valore superiore ai 120 mila euro, con le nuove regole invece si considera il valore complessivo degli immobili di proprietà del contribuente moroso e se questo supera i 120 mila euro diventa possibile iscrivere ipoteca e successivamente procedere alla vendita del bene.

La precedente normativa, se non si pagavano delle imposte e si aveva un patrimonio di alcuni immobili tra case e box, ecc, ma nessun ce-spite superiore ai 120 mila euro, lo Stato non poteva ipotecarne nessuno. Da oggi invece quegli stessi immobili, che sommati hanno un valore ben superiore ai 120 mila euro, potranno essere ipotecati e quindi successivamente espropriati e venduti all'incanto per ripagare il Fisco.

Lo Stato deve incassare quattrini per poi spreparli malamente, ma non fa niente per nascondere.

D. C.

Tutti in F. F.

Attraverso la formazione finanziata, con l'erogazione del contributo pari al 50%, si investe sugli agenti di commercio

Evviva la Formazione Finanziata: ben inteso! Che costa poco e che in due giorni al massimo mi dia qualcosa. Che cosa sia poi quel qualcosa lo capiremo facendolo. Forse. Bella l'iniziativa: investire sugli agenti di commercio attraverso una formazione finanziata con l'erogazione del relativo contributo pari al 50% del costo complessivo. Anche i soldi hanno la loro parte nel processo formativo dei cosiddetti "corsi professionalizzanti".

Si parte da una Laurea in Comunicazione per l'Azienda e il Commercio: qui la parola vendita non compare, poiché sostituita dalla più qualificante "commercio". Come Economia e Commercio. Vendere non suona bene. Meglio venditore comunicatore. Eh sì, per vendere bisogna comunicare.

Ci sono poi i cataloghi dei corsi che raccolgono quanto di meglio il mercato possa offrire. Leggo: l'agente di commercio comunicatore, l'agente di commercio consulente, l'agente di commercio manager, l'agente di commercio vincente, l'agente di commercio persuasore. Nello sfoglio dei titoli ci si è dimenticati di quello che normalmente fa l'agente di commercio: l'agente di commercio venditore!. Ma la parola - *attenzione ad usarla* - viene sostituita con altri termini più eloquenti e accattivanti. La parola manager poi è ben presa a prestito dalle Mandanti: che lui sia un **DIRETTORE GENERALE DELLA SUA MICROIMPRESA** ce lo siamo dimenticati. Manager... bel titolo! Trovo anche un "engineering seller": che fa?

Ma il web attira nel palinsesto del rimborso al 50%: Agile selling, Engagement in tempo reale, Storytelling ... e più avanti un sommesso "la professione dell'agente di commercio nell'era digitale." Poi il filone dell'empowerment personale, un Public Speaking, Time management con Outlook. Scopro anche un intrigante "Strategie per raddoppiare le vendite":

durata 1 giorno. Da seguire ovunque si faccia. In un giorno, si impara a raddoppiare le vendite: da fare. Il marketing riempie i titoli: la fantasia è il limite.

La vocazione all'internazionalizzazione non poteva mancare nell'offerta formativa: Business English. Chiedo ad un iscritto: che zona hai? Vercelli e dintorni. Bene, mi vien da pensare: non si sa mai. Incrocio un bel titolo: "La vendita ipnotica". Vorrei conoscere - più che il docente - i partecipanti che hanno deciso per questo corso. Che percezione si ha di questo titolo? Che cosa si aspetteranno di apprendere? Che cosa andranno poi a fare con il loro appreso? Che diranno al cliente?

La PNL fa man bassa di titoli e di contenuti: qui docenti con *curricula* fanno sfoggio di erudizione e competenze. Sulle *mappe mentali* l'offerta dura due giornate! In alcuni, per promuovere l'offerta neurolinguistica - dandone senso e significato alla pratica di vendita e alla propria auto realizzazione - ne anticipano i contenuti in un "*bigino pronto all'uso*". Altri ancora invitano gli agenti rappresentanti a leggere i "testi sacri" di Richard Bandler e John Grinder. Incuriosito riprendo dalla mia biblioteca un testo posto a invito di lettura: "La struttura della magia" (ed. Astrolabio) degli stessi autori. Ma come si fa!? ... il suo capitolo secondo è ancora ad oggi - almeno per me - frutto di tentativi di comprensione, vista la profondità dell'argomento trattato dagli autorevoli autori! Non me ne vogliono gli agenti: e poi che ce ne facciamo della riga 6 a pag 55?

Diritto commerciale, Diritto tributario: 16 ore e non arrivi neanche a 250 € + IVA. Buono.

Poi ci sono i quantistici. La mente quantica ... un top!

Nel rifiorire dei cataloghi ci sono anche i docenti: qui la scelta ben dovrà impegnare l'agente rappresentante. Ci sono i docenti, quelli che spiegano, gli intrattenitori, i formatori accreditati, gli



improvvisati e gli ignoti. Insomma nello sconto del 50% ce n'è per tutti. Anch'io vengo coinvolto: 30 anni venditore nel settore della formazione e nella consulenza alle vendite, non passo inosservato. Vado ad una di queste presentazioni dei corsi e alla fine mi avvicino ad un docente titolato universitario: "Nella sua vita, lei si è dedicato a vendere?"

"A onor del vero no - mi risponde - perché sono un docente universitario. Mi sono dedicato all'argomento delle vendite studiando la letteratura corrente e avvicinandomi al mondo delle aziende. In altri casi come ospite a corsi di formazione. Comunque mi sono abilitato in ...". Che non sia una "formazione apparente"? A chiusura e limitatamente alla mia competenza: di che formazione hanno bisogno gli Agenti di Commercio? Ancora corsi di vendita, aula, seminari, 4 ore seduti a tavolino? Ascoltare un docente o andare con il docente fuori a vendere? Si impara a vendere dove? Parlando di vendita o andando a vendere? Se sì, dove e con chi?

Eliano B. Cominetti

Accordi Economici Collettivi

Quando si applicano gli AEC

Molto spesso viene dato per scontato che le norme contenute negli Accordi Economici Collettivi (siano essi quelli relativi al settore Industria o siano quelli relativi al settore Commercio) vengano tout court applicate a tutti i rapporti di agenzia. Occorre premettere, peraltro, che molte norme contenute negli AEC (in realtà quasi tutte, salvo l'indennità per la cessazione del rapporto, che aprirebbe un capitolo di discussione a parte e sul quale ci siamo soffermati in altre occasioni) attribuiscono all'agente un trattamento di maggior favore rispetto a quello legale; altre volte, invece, le norme degli AEC specificano meglio (o danno "concreta applicazione") ai precetti contenuti nel codice civile.

L'applicazione delle "regole" contenute negli AEC si traduce, quindi, (quasi sempre) in una tutela per l'agente.

Ma come già accennato non a tutti i contratti di agenzia si applicano le norme previste dagli AEC.

Deve premettersi che gli Accordi Economici Collettivi stipulati (tra gli altri) da Usarci (risalenti al 2014 quelli del settore Industria ed al 2009 quelli del settore Commercio) sono generalmente definiti AEC di "diritto comune" e ciò per segnalare la differenza con i precedenti AEC aventi efficacia "erga omnes" (risalenti agli anni '50), ovverossia applicabili sempre e comunque a tutti i soggetti appartenenti alle categorie di riferimento (mandanti e agenti). Come detto, invece, gli AEC attualmente in vigore sono detti "di diritto comune", in quanto non si applicano sempre e comunque a tutti i contratti di agenzia, bensì hanno efficacia solo ed esclusivamente per i soggetti iscritti alle associazioni stipulanti gli Accordi stessi.

Addirittura Giurisprudenza della Suprema Corte afferma – senza indugio – che, anche la sola iscrizione della ditta Preponente ad una delle associazioni stipulanti gli AEC (ancorché l'agente non sia iscritto a nessuna delle suddette

associazioni) è sufficiente per applicare al mandato di agenzia il corpo di norme contenuto nella Contrattazione Collettiva di riferimento.

Vi sono, poi, casi in cui gli AEC trovano applicazione anche in assenza di adesione da parte dei soggetti coinvolti alle rispettive associazioni di categoria.

E' il caso (classico) in cui le parti richiamino nel testo del contratto le norme degli AEC decidendo, quindi, di uniformarsi ad esse.

Vi è poi un caso più particolare. Vale a dire la circostanza per la quale una delle parti (in particolare la casa mandante) abbia applicato norme contenute negli AEC pur non essendo stato richiamato il Contratto Collettivo nel mandato di agenzia. Trattasi, in questo caso, di un richiamo "tacito" delle norme contenute negli AEC che produce, quindi, un'implicita "accettazione" delle stesse.

Uno degli aspetti più interessanti e forse uno dei più controversi riguarda (in caso di richiamo "tacito", ovvero di comportamento concludente che implichi una accettazione ed una conseguente applicazione degli AEC) il versamento delle quote F.I.R.R.

Secondo alcune pronunce (cui il sottoscritto aderisce pienamente) il versamento delle quote di F.I.R.R. all'Enasarco costituisce indubbiamente un richiamo implicito agli AEC, con conseguente applicazione di tutte le norme ivi contenute.

Si ricorda, in tal senso, che il F.I.R.R. è, a tutti gli effetti, una "parte dell'indennità di fine rapporto" che viene versata obbligatoriamente all'Enasarco dalle case mandanti e ciò – fatto a molti sconosciuto – solo in forza della previsione contenuta negli Accordi Economici Collettivi.

Altra questione d'attualità riguarda il richiamo ad un preciso AEC (ad esempio quello del 20/3/2002) senza che vi sia un esplicito richiamo alle



"successive modificazioni" dello stesso.

In particolare, ci si è chiesto se l'assenza dell'esplicito richiamo ai successivi rinnovi dell'accordo collettivo possa obbligare le parti al rispetto di quel determinato AEC o se si applichino, in ogni caso, le nuove versioni "rinnovate".

La questione è stata recentemente oggetto di ampio dibattito in occasione dell'ultimo incontro dei membri del Centro Giuridico nazionale Usarci il quale, all'unanimità, ha precisato che trattandosi gli AEC di "accordi di natura pattizia, gli stessi vincolano le parti contraenti solo limitatamente all'accordo richiamato".

Alla questione va dunque prestata la dovuta attenzione in considerazione delle importanti modifiche che le ultime versioni degli AEC hanno introdotto, ad esempio in tema di pensione e diritto a recedere dal mandato con riconoscimento delle indennità di fine rapporto.

Pertanto, si raccomanda sempre grande attenzione al momento della stipula del contratto di agenzia anche alle norme di legge che espressamente vengono in esso richiamate.

Avv. Andrea Mortara
studio@studiolegalemortara.it
Centro Giuridico Nazionale Usarci

Grande opportunità

L'agente di commercio certificato in qualità

Per "Agente/Rappresentante di commercio Certificato in Qualità" si intende definire un professionista della vendita iscritto c/o la propria Camera di Commercio che svolge attività di promozione e/o vendita di beni o servizi con alta competenza, garantendo attraverso i requisiti definiti nel "Disciplinare della Qualità per Agenti/Rappresentanti D.T. 58" e per mezzo di evidenze oggettive, un costante livello di soddisfazione per i clienti, per le proprie case mandanti e per il miglioramento continuo di se stesso. L'obiettivo è raggiungere l'eccellenza nel proprio settore merceologico e di essere visibile al mondo economico come "Professionista Qualificato da un Ente Certificativo accreditato" secondo le procedure governate dal Ministero dello Sviluppo economico. Già da qualche anno si realizzano corsi formativi per qualificare e certificare gli Agenti di commercio, tali attività formative sono generalmente patrocinate dagli enti camerali e le istituzioni di territorio.

Con l'iniziativa "Agente Certificato in Qualità" si vuole sostenere lo sviluppo di un modo nuovo di essere "venditore" che, attraverso la valorizzazione di tutte le risorse professionali proprie, si proponga di perseguire, con la massima efficacia ed efficienza, gli obiettivi che gli sono propri, sviluppando coerentemente i programmi d'azione e traducendoli in risultati chiaramente identificabili e misurabili. La "Qualità" si presenta, perciò, come la condizione per attuare, gradualmente, ma realisticamente, il rinnovamento professionale, in base al quale esso è considerato come "un lavoro strutturato a sistema" dove interagiscono molteplici attori (case mandanti, clienti, colleghi, commercialisti, associazioni del mondo del lavoro e della produzione, etc.), tale contesto origina regolazioni e relazioni dinamiche e di interdisciplina. Il mondo economico, infatti, chiede agli agenti di commercio che si acquisisca "una mentalità

da vero imprenditore", caratterizzata da:

- un rapporto attivo con la realtà economica;
- un approccio formativo verso la conoscenza;
- una valutazione analitica relativa alla gestione del tempo;
- una valutazione preventiva verso il Risk management;
- uno spirito d'iniziativa e una capacità di intraprendere che motivino l'azione;
- una logica operativa finalizzata al raggiungimento degli obiettivi.

Il D.T. 58 come già sopra espresso, è una opportunità importante in quanto fornisce l'evidenza oggettiva dell'approccio operativo verso l'organizzazione ed il Miglioramento continuo. In concreto stabilisce quanto si vuole guadagnare e con quali partners fare business.

Come attivarsi per richiedere il Marchio di Qualità

Il Corso di formazione, per giungere all'ottenimento del marchio DT 58, parte con un corso di due giorni (anche non consecutivi), per un totale di 16 ore. Si aggiungono a tali ore formative 3 ore di pre audit per ogni candidato al fine di verificare lo stato di acquisizione metodologica e della relativa applicazione sistemica. Queste successive tre ore possono essere svolte anche da remoto, per mezzo di una semplice video chiamata con Skype o programmi similari.

A supporto di ogni candidato ci saranno un **Manuale Operativo**, un **Piano di sviluppo Annuale della Qualità** e **tre Procedure a corredo**.

La didattica del Corso comprende vari elementi, si affrontano i temi riguardanti i concetti che conducono a strutturare gli obiettivi ed il loro grado di monitoraggio, le modalità con cui si affronta il "Risk Management", i problemi relativi alla conduzione delle azioni preventive e correttive, le coor-



dinate per analizzare lo stato economico in corso, le analisi per riflettere sul Miglioramento Continuo, le valutazioni delle Customer Satisfaction e quelle relative alle proprie Case Mandanti.

Al termine del percorso formativo di 16 ore, verrà consegnato l'Attestato di partecipazione al Corso da mostrare in sede di verifica al valutatore dell'Istituto certificativo.

Il Presidente USARCI Liguria, Sig. **Davide Caropreso**, è stato uno dei primi a carattere nazionale ad aver intercettato la valenza dello scopo certificativo e ha dapprima certificato la propria agenzia per poi farsi paladino nazionale della necessità di affrontare il lavoro di agente/rappresentante di commercio attraverso i requisiti della Qualità.

Dal prossimo autunno, grazie al sussidio messo a disposizione dall'ENASARCO, tutti gli agenti di commercio che vorranno certificarsi in qualità potranno accedere al Corso con una contribuzione da parte dell'Ente previdenziale pari al 50%.

Ogni agente che raggiungerà l'obiettivo certificativo potrà avvalersi del Marchio di Qualità "DT 58 Certiquality" da mostrare sulla propria documentazione cartacea, mail e Web. È la più grande opportunità formativa per gli agenti di commercio che vogliono aumentare i propri profitti. Iscriviti da subito, mettendoti in contatto con l' **USARCI Liguria**, i posti per questo tipo di corso sono limitati.

Ottavio Baia

Bollo auto, per chi non paga prelievo forzoso sul conto corrente

Chi dimenticherà il pagamento del bollo auto potrebbe subire un prelievo diretto sul conto corrente da parte del Fisco

In altra parte di questa pubblicazione abbiamo ampiamente scritto circa la possibilità che l'agenzia delle entrate blocchi il conto corrente o prelievi forzatamente dallo stesso, in caso di debiti con il fi-

auto, verranno messe in pratica dal nuovo ente, l'Agenzia delle Entrate Riscossione che prenderà il posto di Equitalia. Un vero e proprio spauracchio per tutti gli automobilisti. In caso di mancato pagamento del bollo auto scatterà immediata-

se arrivare il primo sollecito di provvedere immediatamente.

D. C.



sco. Stessa cosa può accadere a chi non paga il bollo auto. Infatti dal 1°luglio il **Fisco** potrà entrare direttamente nel conto corrente per recuperare le cifre delle multe e del bollo auto non pagati.

Il tutto attraverso il pignoramento del conto corrente o con un prelievo diretto. La procedura scatterà dopo alcuni solleciti di pagamento per poi passare al prelievo della somma. Questo tipo di procedure, che riguarderanno da vicino tutti coloro che non pagano il **bollo**

mente un sollecito di pagamento. Dal primo sollecito il contribuente avrà a disposizione circa 60 giorni per adeguarsi. Dopo due mesi, l'Agenzia di Riscossione potrà attivare la procedura diretta per il recupero del credito e quindi arrivare anche al pignoramento del conto corrente, oppure prelevando direttamente quanto dovuto da parte del proprietario del veicolo. Quindi attenzione, nel caso doves-

dal 1°luglio il Fisco potrà entrare direttamente nel conto corrente per recuperare le cifre delle multe e del bollo auto non pagati

Nel corso del 2016 in Italia sono stati rubati 358.000 veicoli

Con il localizzatore GPS sarà possibile rintracciare l'auto in ogni momento



L'Istituto Nazionale di Statistica riporta che nel 2016 sono state depositate circa 358.000 denunce per furto di veicoli a motore. I ladri sviluppano costantemente nuove efficaci tattiche per i propri crimini, come ad esempio il "pinch and park" (rubare un veicolo e parcheggiarlo in un luogo sicuro), si tratta di un problema che non sembra destinato a migliorare.

È vero che i moderni sistemi di sicurezza costituiscono degli ottimi deterrenti. Ma non è abbastanza. Per un agente di commercio trovarsi da un momento all'altro senza l'auto può rivelarsi un grossissimo problema.

Il miglior modo di tenere il proprio veicolo al sicuro è dotarlo di un loca-

lizzatore ed un adesivo che indichi che esso è equipaggiato con antifurto. In più è bene mantenere l'interno in ordine, l'auto chiusa a chiave, i finestrini serrati e niente in vista.

Localizzare la propria auto senza dover spendere una fortuna è oggi possibile, grazie alla tecnologia e allo smartphone, si può avere il dispositivo di localizzazione sulla propria auto a cifre molto contenute. Amazon offre dispositivi, pare molto validi, intorno ai 60 euro.

Si tratta di un dispositivo piccolo e discreto grande poco più di una moneta da 2 euro. Si deve accoppiarlo allo smartphone e scaricare l'applicazione gratuita la quale consentirà di localiz-

zare l'auto in ogni momento.

Il localizzatore dovrà essere nascosto nell'auto.

Apprendo l'applicazione sul cellulare si potrà vedere la posizione del dispositivo sulla mappa. Se si "smarrisce" l'auto, basta selezionare "trova dispositivo" e si riceveranno le coordinate della ultima posizione.

Si potrà localizzare l'auto in ogni momento e tracciare i percorsi fatti nei 3 mesi precedenti.

L'unica attenzione è quella di ricordarsi di ricaricare la batteria ogni 3 mesi circa.

Tutela legale



Che con il nuovo codice della strada si siano inasprite le sanzioni, lo si è sentito dire. Pochi conoscono veramente le nuove norme che prevedono anche la **revoca della patente fino a trent'anni**. In caso di comportamenti pericolosi alla guida si rischia la detenzione e il ritiro della patente.

Erroneamente si pensa che l'omicidio stradale riguardi solo gli incidenti provocati in stato di ebbrezza. Non è così, anche in condizioni di assoluta sobrietà, nella malaugurata ipotesi di incidente mortale o di lesioni gravi, oltre alla revoca/sospensione della patente si rischiano dai 2 a 12 anni di carcere.

Per un agente di commercio perdere la patente o vedersi sequestrato il veicolo diventa un dramma non solo personale ma anche professionale.

Oggi è fondamentale assicurarsi per tutelarsi e garantirsi una adeguata copertura assicurativa in ambito penale e in molteplici altre situazioni. Le pratiche necessarie per l'eventuale dissequestro del veicolo, per il ricorso contro la sospensione della patente, l'opposizione a sanzioni amministrative, il recupero dei punti persi ecc. hanno tempi e costi che autonomamente sono pesantissimi da sopportare. Con una adeguata copertura assicurativa e con l'assistenza di periti e consulenti specializzati si potranno affrontare con più tranquillità eventuali incresciose situazioni.

L'**Usarci Sparci** ha sottoscritto un accordo con l'agenzia **Vittoria Assicurazioni** di via XX Settembre 10 Genova in collaborazione con l'**Assicurazione DAS** che con solo 58,00 euro all'anno si ha la tutela legale in caso di procedimenti penali, derivanti da comportamenti pericolosi alla guida.

La segreteria Usarci-Sparci al n° 010 5354838 è in grado di dare tutte le informazioni necessarie.

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