

Anno 35, Numero 1

Sparci Notizie

Data: 1° bimestre 2019

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

OCCHIO!!!



2019 CAMBIA TUTTO

**Fatturazione elettronica, archiviazione,
contribuenti minimi
(leggere articolo a pag. 8)**



**Se smetti di imparare
Cominci ad invecchiare**



SOMMARIO

- Pag. 5 2019 l'anno appena iniziato**
- Pag. 8 Fatturazione elettronica**
- Pag. 8 Imposte e tasse**
- Pag. 10 Auto nuova?**
- Pag. 13 Gestione per obiettivi**
- Pag. 14 Carte di credito**
- Pag. 15 L'infarto**
- Pag. 16 Il contratto di agenzia**
- Pag. 18 Tariffe e servizi Usarci-Sparci**
- Pag. 19 L'obbligo di informazione dell'agente**

Direttore Responsabile:

Davide Caropreso

Comitato di redazione:

Angelo Mondini

Massimo Pesare

Coordinatore Editoriale:

Davide Caropreso

Progetto grafico e impaginazione:

Matteo Caropreso

Collaborano a questo numero:

Maurizio Garbero

Andrea Mortara

Roberto Maestri

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 9,00 alle 12,00, il pomeriggio dal lunedì al venerdì dalle 14 alle 16 solo su appuntamento

Per fissare appuntamenti telefonare al: 010 5954838

Fax. 010-5954838

e-mail: segreteria@usarciliguria.it

sito: www.usarciliguria.it

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

e-mail:

segreteria@usarciliguria.it

gestionecomuincazione@usarciliguria.it

webmaster@usarciliguria.it

presidenza@usarciliguria.it

sito: www.usarciliguria.it

Abbonamenti:

I non associati possono avere informazioni o sottoscrivere un abbonamento prendendo contatti con:

segreteria@usarciliguria.it

distribuito esclusivamente in formato elettronico

Diventa associato



Un'associazione sindacale di valore

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

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

Consulenza normativa interpretazione e verifica mandati

Assistenza e tutela legale nelle controversie con le Case Mandanti

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

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

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

Informazioni con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune

Corsi di formazione di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale, di informatica

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

Assistenza Informatica per la fatturazione elettronica, consulenza per la redazione e archiviazione delle stesse

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

Con la fatturazione elettronica che è diventata obbligo dal 1° gennaio 2019 , la gestione dell'agenzia sarà più complessa. L'Agenzia delle Entrate ha fornito un programma a titolo gratuito, ma sono conosciute le difficoltà che si devono affrontare se si cerca di mettersi in contatto col sito www.agenziaentrate.gov.it.

È consigliabile utilizzare un programma, o applicativo, che abbia gli stessi requisiti per la generazione, gestione e conservazione delle fatture elettroniche, che ha il [**Sdl, Sistema di Interscambio dell'Agenzia delle Entrate.**](#)

Per creare la fattura elettronica si accede al Servizio e si sceglie l'utenza di lavoro; si genera la fattura elettronica, selezionando il formato della fattura elettronica. Sulla base dell'opzione scelta è possibile: generare una nuova fattura; visualizzare l'ultima fattura generata e archiviata; importare la fattura da file XML.

Ciascuna fattura elettronica dovrà essere firmata attraverso l'apposizione della [**firma digitale.**](#)

E' il momento di considerare con attenzione di affidarsi a chi è specializzato nella gestione dell'agenzia commerciale.

A breve verrà organizzato un altro seminario, dal nostro servizio CAAF-Usarci per meglio informare la categoria di queste importanti novità che devono essere affrontate con competenza e serietà.

Per informazioni telefonare al Servizio CAAF-Usarci al 010 5536770 o alla segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838

2019 l'anno appena iniziato

Cosa è previsto per questo 2019?

Il consuntivo, ci dicono quel che è stato. L'anno 2018 è stato chiuso con le difficoltà che tutti ben conosciamo. Genova in particolare e Liguria tutta, sono state colpite da eventi catastrofici: il crollo del ponte Morandi, il "ciclone" del 29 ottobre, mentre la banca Carige attraversava un periodo di grossa instabilità che è poi sfociato nell'amministrazione straordinaria.

Capitolo a parte è la crisi della Banca: che una delle banche più antiche del mondo sia ridotta ad essere commissariata ha avuto, sul tessuto genovese e ligure, un impatto fortemente negativo le cui conseguenze non sono ancora quantificabili e che avranno senza dubbio ripercussioni nell'intera regione. Sono pochi i genovesi e i liguri che non hanno un conto corrente presso la "Cassa". Con quasi 500 sportelli, circa 4.500 dipendenti e oltre 1 milione di clienti è la banca che sul territorio ha una valenza fondamentale. I correntisti e i piccoli azionisti hanno perso la fiducia in uno dei pilastri dell'economia e spaventati, in molti, hanno disinvestito o hanno chiuso i conti correnti. Non è solo la Carige a preoccupare. Il 2018, per gli azionisti degli istituti di credito, passerà alla storia come anno da dimenticare visto che lo tsunami provocato dall'aumento dello spread ha quasi dimezzato il valore di borsa delle banche quotate: a maggio la loro capitalizzazione complessiva si è ridotta di 44 miliardi.

Questo sciagurato 2018, non può essere archiviato o dimenticato perché ancora per molto tempo tutti noi pagheremo le conseguenze di ciò che in questo "annus horribilis" è accaduto.

Oggi dobbiamo analizzare quel che si prevede accadrà e quello che abbiamo inserito negli obiettivi da centrare da qui alla fine del 2019. Non sarà un anno facile, forse sarà anche più difficile del 2018. Tutti gli indicatori di macro economia danno segni negativi, quindi dobbiamo prepararci ad affrontare situazioni difficili, si ventila anche una possibile recessione.

A causa degli sventurati eventi, di cui sopra, le ripercussioni sull'economia si faranno più evidenti, probabilmente, nella seconda parte del corrente anno.

Non sono spaventato e non mi preoccupa, ma mi preparo ad affrontare quel che il 2019 ci propinerà.

Desidero partire da un fatto che considero significativo della situazione, non solo ligure ma italiana, un fenomeno trascurato: l'emigrazione degli italiani. Secondo i dati elaborati dal centro studi Idos (organizzazione indipendente) nel 2017 se ne sono andati dall'Italia circa 285 mila cittadini, un flusso che è aumentato del 50% negli ultimi 10 anni. È una cifra che si avvicina al record di emigrazione del dopoguerra, quello degli anni 50, quando a lasciare il Paese erano in media circa 300 mila Italiani l'anno. Chi espatria, va principalmente in Europa (Germania e Gran Bretagna, Svizzera, e Francia). Questa è la foto scattata dall'Istat: se fino al 2002 il 51% degli emigrati con più di 25 anni aveva al massimo la licenza media, ora quasi un terzo sono laureati. Questa "fuga di cervelli" per il Paese rappresenta una perdita in tutti i sensi. Ogni laureato è costato alla Stato Italiano oltre 160 mila euro. E' un investimen-



to che si disperde. Il perché di questa fuga, alla quale non viene data nessuna importanza dai nostri solerti amministratori, è il condensato nella sfiducia degli italiani sul futuro di questo paese. Fuggono i cervelli, ma anche le aziende e non solo le multinazionali che ormai in Italia non trovano le condizioni, non solo per investire, ma per proseguire le attività, ma anche tante medio e piccole aziende che al di là dei confini trovano nazioni efficienti con una burocrazia non nemica, dove non esistono lacci e laccioli che disincentivano le imprese a lavorare, dove le tasse e le imposte, oltre ad essere ragionevoli, sono chiare e precise.

Nel 2019 si dovranno affrontare gli immensi problemi di questa Italia che nel 2018 ha lasciato andare a vivere, all'estero, un gran numero di suoi cittadini.

Si parla di posti di lavoro, di rilancio dell'economia, ma come al solito si discute molto e difficilmente si conclude qualche cosa, nel frattempo si cerca di convincere "noi poveri contribuenti" che le tasse sono alte non per colpa degli sprechi, della corruzione e della cattiva amministrazione ma degli evasori.

Le nostre mandanti e i nostri clienti chiudono strozzati dalle crisi e dal fisco. E noi agenti di commercio, come al solito tra l'incudine e il martello, dobbiamo cercare di salvare le nostre attività. Purtroppo abbiamo un'aggravante: molte delle nostre mandanti, in questi momenti difficili, invece di affrontare le situazioni con decisione e buon senso, perdono la calma e infieriscono sulla rete di vendita, addebitando, come al solito, tutte le colpe agli agenti di commercio. Gli agenti più colpiti dalle mandanti sono gli agenti con poca qualificazione. Gli agenti che continuano a compor-

tarsi nello stesso modo di anni fa, gli agenti che non hanno fatto nulla per migliorare la propria professionalità, gli agenti che per i loro atteggiamenti non hanno nessun potere contrattuale con le loro rappresentate, è su questi che le mandanti infieriscono con più sicurezza.

Chi vuole ancora affrontare questo difficile mestiere, che sta diventando sempre più difficile, deve necessariamente rivedere il modo di lavorare, ma soprattutto deve rapportarsi con le mandanti come un professionista che può garantire ciò che le mandanti oggi chiedono di più: l'organizzazione, la specializza-

zione e la serietà.

E' quindi fondamentale investire su se stessi per essere in grado di affrontare questo 2019 con le giuste competenze.

Diceva Einstein: *non possiamo pretendere che le cose cambino se continuiamo a fare le stesse cose.*

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it



MULTE

dal 1° gennaio 2019 aumentano gli importi delle multe

Dal primo gennaio 2019 **aumentano le multe del 2,2%** come prescritto da una norma che prevede l'aggiornamento biennale degli importi.

I **divieti di sosta** semplici dovrebbero passare da 41 a **42 euro**, le violazioni alle Ztl e alle corsie bus da 81 a **83**, l'uso del **cellulare** alla guida da 161 a **165 euro**, l'omessa **revisione** da 169 a 173 euro, l'eccesso di **velocità** di non oltre 10 km/h rispetto al limite da 41 a 42 euro, l'eccesso di velocità fra 10 e 40 km/h oltre il limite da 169 a 173 euro, l'eccesso di velocità fra 40 e 60 km/h oltre il limite da 532 a 544 euro, l'eccesso di velocità di 60 km/h oltre il limite da 829 a 847 euro

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

Fatturazione elettronica, Archiviazione, Contribuenti minimi e forfetari

Due indicazioni di ordine pratico

Con la fattura elettronica si provvederà, per mezzo di apposito programma, ad archiviare le fatture per 10 anni. Dopo questo periodo le fatture spariranno e non si potranno più ne rivedere,



né stampare. Ottima cosa l'archiviazione in cloud, si potrà accedere alle fatture con molta più facilità, si ridurrà il cartaceo, quindi gli archivi delle agenzie saranno più leggeri. C'è una particolarità di grande importanza che non deve essere dimenticata. Nel caso di un mandato con vita di oltre i 10 anni, e in occasione

della risoluzione del rapporto, come si potrà fare il calcolo delle indennità se non si avranno a disposizione le fatture emesse magari in 20 anni di mandato? E' caldamente consigliato di stampare tutte le fatture provvi-

gionali e/o di archivarle in altro sistema informatico per poterle riaprire quando sarà necessario. Non sarà un grosso archivio

se si pensa che per ogni mandante si fanno mediamente 4/6 fatture all'anno.

Il contribuente minimo o forfetario, non è obbligato alla fatturazione elettronica, questi invierà, alla o alle mandanti, la solita fattura provvigionale cartacea. Nella pratica cosa potrà accade-

re: la mandante riceverà dai fornitori decine di fatture elettroniche, gestire una fattura o poche fatture cartacee diventerà un piccolo problema che verrà posticipato a momenti di minor lavoro. Quindi quasi certi o almeno probabili forti ritardi nel pagamento delle provvigioni. I contribuenti minimi e forfetari mentre sono dispensati dalla fatturazione elettronica delle provvigioni sono obbligati a gestire le fatture elettroniche passive (carburanti e acquisti vari). A questo punto anche se non è obbligatorio fatturare elettronicamente le provvigioni, ma si devono ricevere le fatture elettroniche passive, forse è il caso di assoggettarsi alla gestione informatica in toto.

Imposte e tasse

Le fonti delle entrate pubbliche

Nell'ultimo numero del 2018 del nostro notiziario ho preso in considerazione la pressione fiscale che i contribuenti italiani subiscono. E ho ricordato che la pressione fiscale è data dalla somma delle entrate tributarie rapportata al Pil. E' evidente che la pressione fi-

sca produce delle entrate pubbliche, che si possono classificare in due categorie: entrate ordinarie ed entrate straordinarie. Già la definizione fa comprendere le differenze, a seconda se si rinnovino ad ogni esercizio oppure si presentino una volta tanto. La distinzione è fondamentale, perché le entrate ordi-

inarie, dato il carattere continuativo, trovano la fonte nel reddito, mentre le straordinarie possono incidere sul patrimonio. Le entrate ordinarie sono costituite da cespiti provenienti da fonti diverse. La fonte di gran lunga più cospicua delle entrate pubbliche è costituita da tasse e imposte.



Entrambi questi tributi rappresentano un prelievo sulla ricchezza dei contribuenti. Le tasse sono la remunerazione di servizi che lo Stato, o altro Ente, offre ai cittadini che ne fanno richiesta. Il cittadino quindi, di propria volontà, vi si assoggetta pur di ottenere quella prestazione di cui ha bisogno. Que-



sti tributi si possono dividere in tre grandi gruppi: tasse propriamente dette, prezzi pubblici, prezzi politici.

La tassa indica il rimborso parziale del costo dei servizi prestatati da Enti dello Stato quali l'amministrazione delle giustizia, l'istruzione ecc. A mezzo delle tasse universitarie lo studente rimborsa, in parte, le spese sostenute dall'Università per dargli l'istruzione.

Il prezzo pubblico è il prezzo di un servizio fornito da un'impresa pubblica. Il biglietto del treno, il costo di una raccomandata sono prezzi pubblici. La differenza tra tassa e prezzo pubblico è sostanzialmente la

differente remunerazione del servizio. La tassa è normalmente inferiore al costo, mentre il prezzo pubblico può consentire un margine di utile all'Ente che provvede all'erogazione di quello specifico servizio. Non sempre il margine di utile viene raggiunto, perché l'Ente può ritenere opportuno fissare tariffe

sottocosto. In questo caso il prezzo pubblico si trasforma in prezzo politico. Le imposte sono prelievi destinati a sostenere le spese pubbliche senza che vi sia, come accade per le tasse, nessun nesso tra gli importi erogati dal contribuente e il beneficio

che ne possa derivare. Le imposte nella sostanza servono per coprire i costi che derivano dalla difesa nazionale, dalle forze dell'ordine, dalla viabilità, dalla pubblica illuminazione ecc.

Le imposte e le tasse in Italia sono numerosissime e di tutti i tipi, dalle addizionali comunali, al bollo per l'auto, dalle accise che gravano nel prezzo di molti beni di consumo, quale ad esempio i carburanti, alle trattenute fiscali. Uno studio della *Associazione Artigiani e Piccole Imprese di Mestre (Cgia)*, ha contato, un elenco di tasse, imposte, accise e addizionali che complessivamente superano i 100 tributi.

L'Italia non può essere considerato un paese "amico" delle imprese, sulle quali il fisco imperversa con inflessibilità, ma dallo studio emerge che anche le famiglie soffrono notevolmente la pressione fiscale. Ciò ha inevitabili conseguenze nella riduzione dei consumi e dunque nella complessiva riduzione della ricchezza del paese. Il numero delle imposte da versare allo Stato non è poi così cambiato rispetto a 25/30 anni fa. Sempre uno studio della Cgia del 1986 già quantificava in 100 le imposte da versare allo Stato. Ad essere cambiata in questo tempo, riferiscono i dati, è stata soprattutto la pressione fiscale, schizzata dal 21,3% del 1986 al 42,5 per cento, nel 2017. Alla grande famiglia delle imposte appartengono anche i contributi previdenziali (INPS ed ENASARCO), che presentano caratteristiche loro proprie, essi hanno in comune con le imposte la prerogativa della obbligatorietà.

Davide Caropreso

Auto nuova?

Il prezzo non è tutto

L'automobile è il primo bene strumentale per gli agenti di commercio e il momento dell'acquisto è una fase importante della gestione della propria attività. Dal momento che il mercato dell'automobile è in rapida evoluzione la redazione ha deciso di affidare ad un consulente esperto la stesura di approfondimenti che possano chiarire e orientare i colleghi interessati all'acquisto. Si comincia con un'analisi di scenario relativa alle più recenti trasformazioni.

Il mercato dell'auto negli ultimi anni sta evolvendo in maniera molto veloce e molto competitiva, tanto che le case automobilistiche ormai stanno ragionando sempre di più a livello di mercato globale e non più a livello di mercato nazionale.

Questo fa sì che le strategie di marketing siano studiate a livello locale, ma siano sempre maggiormente influenzate a livello paneuropeo e di conseguenza i margini di movimento siano sempre più ridotti; questo porta con sé il fatto che nella filiera i concessionari siano sempre più vincolati a questi schemi di pricing.

Che cosa fa distinguere un concessionario da un altro? Normalmente non è la scontistica (ormai in qualche modo standardizzata a monte), ma la capacità di gestione dell'usato e di conseguenza la capacità di valorizzarlo per il cliente.

Questo processo di gestione del mer-

cato ha generato un metodo di vendita sempre più incentrato sulla loyalty dei clienti e quindi sta muovendo le scontistiche sui clienti "leali" e non su quelli mordi e fuggi e di conseguenza molte case automobilistiche hanno abbandonato tutte le convenzioni di sconto che avevano in essere negli anni precedenti, tra le quali anche quelle per gli agenti di commercio, per spostare le politiche di vendita a favore di formule di TCM (Trade Cycle Management) e formule di noleggio a lungo termine sotto varia forma.

Basti pensare ad un brand come Toyota, primo produttore mondiale e leader indiscusso dell'ibrido, che ha annullato tutte le convenzioni per spostare la politica "business" a favore del noleggio a lungo termine creando la formula del Toyota Rent, ma anche la politica rivolta ai privati con formule come il "pay x drive", formula all inclusive con manutenzioni, assicurazioni e servizi inclusi.

La tendenza è chiara, si sta andando verso formule di possesso e utilizzo e non più marcatamente di proprietà. Le case automobilistiche stanno creando situazioni per cui il servizio deve essere predominante e non solo le scelte guidate dal prezzo; per quanto riguarda la guerra dei prezzi ci sono sul mercato offerte variegiate che spesso fungono da "specchietto per le allodole", con prodotti di varia prove-



nienza come importazioni, versioni spesso non create per il mercato italiano e con prezzi che sono visti come molto interessanti, ma che spesso celano lacune. E' un po' come se si comprasse un vestito fatto da un sarto ad occhio e senza interpellare il cliente e senza provarlo sulla corporatura del cliente; questo fa capire come questo vestito possa sembrare anche conveniente, ma poi non ci si senta soddisfatti quando lo si indossa.

Il prezzo non deve essere l'unico strumento di misurazione!

Bisogna andare oltre al mero prezzo, considerare tutti i servizi inclusi nelle offerte che si trovano sul mercato. Oggi il mercato in termini di prezzo è mosso da player che non sono i singoli acquirenti, ma entità che hanno la possibilità di definire i valori di mercato nel tempo muovendo volumi molto importanti! E' come se pensassimo di muovere le quotazioni di un titolo in borsa andando a comprare 100 azioni, dimenticandoci che sul mercato i prezzi sono fatti dai fondi di investimento che di azioni ne muovono qualche decina di milione ogni giorno.

A cura del Consulente automobilistico per la Cooperativa Fenyci

E' più facile gestire la tua agenzia

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

Registro delle Imprese delle varie Camere di Commercio italiane

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

Privacy

Trattamento dati personali



clienti, mandanti e fornitori devono essere informati che i loro dati PERSONALI sono trattati

Dal 25 Maggio 2018 è entrato in vigore il nuovo regolamento Europeo sulla protezione dei dati PERSONALI e sulla loro circolazione.

Ogni agenzia dovrà approntare un fascicolo in cui sono descritte in maniera chiara e precisa le scelte effettuate in tema "gestione dati" (acquisizione, memorizzazione, trattamento, comunicazione, e cancellazione).

In sintesi ogni **agenzia che gestisce dati di persone fisiche, (le società sono escluse da quanto sopra)** dovrà redigere:

Il registro dei trattamenti;

Il documento di valutazione dei rischi;

Il documento di valutazione di impatto;

Le procedure di "Disaster Recovery";

Mappare le esternalizzazioni dei dati verso eventuali responsabili esterni;

Mappare le nomine degli autorizzati al trattamento e provvedere alla loro formazione;

Allineare le informative alle nuove norme ed ottenere il consenso al trattamento del dato;

Altri adempimenti minori.

Attenzione a non sottovalutare quanto sopra, si rischiano pesantissime sanzioni da parte degli Organi di Vigilanza nel caso in cui non si sia adempiuto agli obblighi di cui sopra.

USARCI-SPARCI organizza incontri SINGOLI con un esperto del settore che, su appuntamento, è a disposizione per analizzare ogni 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

I pensionandi Enasarco devono fare attenzione ai versamenti



Può accadere che nell'ultimo periodo di attività, prima del raggiungimento dell'età pensionabile, gli importi provvigionali siano in diminuzione.

Questo comporta minori versamenti di contributi Enasarco con conseguente penalizzazione sull'importo pensionistico.

In casi particolari a fronte di minori provvigioni previste, si potrebbe anche prendere in esame l'interruzione anticipata dell'attività.

E' necessario tenere sotto controllo il livello delle provvigioni per evitare conseguenze negative sulla futura pensione.

E' importante controllare la propria posizione ed è fortemente consigliato fissare un appuntamento con l'esperto Enasarco in segreteria Usarci Sparci allo 010 5954838.

Corso di laurea in Economia Aziendale indirizzo intermediazione commerciale

Molto interesse ha suscitato, presso la categoria degli agenti di commercio, il corso di laurea triennale in Economia Aziendale con indirizzo intermediazione commerciale, che L'università telematica Pegaso ha istituito.



Oltre alla comodità di seguire le lezioni praticamente in ogni momento e da ogni dove, gli esami si svolgeranno nella sede Pegaso di Genova.

Per ulteriori informazioni prendere contatto con: segreteria@usarciliguria.it

Gestione per obiettivi

Il modello di gestione delle aziende



Quando leggo annunci di ricerca agenti dove aziende mandati chiedono che gli agenti siano “marketing oriented” e operino “by objectives”, mi viene solo da ridere. In Italia, si calcola che il oltre il 90% delle imprese abbia meno di dieci dipendenti e di conseguenza anche moltissime mandanti sono strutture medio/piccole o piccole. E’ facile scimmiettare gli americani e spacciarsi per quello che non si è, millantando modelli di gestione MBO (management by objectives) mentre nella realtà si è poco più di una bottega di quartiere, senza nulla togliere all’importanza delle botteghe di quartiere. Ho navigato sul web alla ricerca di offerte di agenzia che le mandanti pubblicano e quanto ho trovato mi ha confermato la poca chiarezza e scarsa conoscenza della professione dell’agente di commercio che è confuso, in buona o mala fede, con figure non ben identificate. Alcuni annunci sono autoreferenziali e vogliono dare un’immagine della mandante come azienda “moderna” e “proiettata al mercato” e scopiazza certe americanate non avendo le idee di quel che intendono proporre. Ho estratto alcune di queste offerte:

La Società offre contratto diretto a partita Iva ed Enasarco con zona in esclusiva. Sono previsti un percorso formativo iniziale in sede, a cui seguiranno aggiornamenti e un affiancamento costante. La retribuzione prevede provvigioni in base al portafoglio clienti di partenza e ai nuovi clienti acquisiti, oltre ad un importo fisso mensile più bonus al raggiungimento di obiettivi assegnati. I Venditori posizioneranno i prodotti

e i servizi di presso i situati nella propria area di competenza. Dovranno essere in grado di costruire una partnership con i clienti per far crescere la distribuzione dei prodotti e servizi offerti. Dovranno saper lavorare in squadra ed essere capaci di instaurare legami a lungo termine con i clienti professionisti e i titolari degli esercizi. I candidati ideali sono dinamici e intraprendenti, e sanno lavorare per obiettivi. Possiedono spiccate doti relazionali e ottime capacità di comunicazione.

Si cerca persona fidata, Agenti e Rappresentanti autonomi con Partita Iva e con esperienza nel settore, con voglia di far conoscere, promuovere e vendere questo nuovo prodotto. Si offrono percentuali sulle vendite.

Il lavoro dell’agente consisterà sinteticamente nelle seguenti attività : Riunione presso i nostri uffici di per consegna dei materiali e spiegazione della APP; tutte le spese di vitto, trasferimento ed eventuale alloggio saranno rimborsate integralmente. Visita di 90 negozi selezionati, da raggiungere nell’arco temporale di lavoro stabilito. Presentazione e spiegazione della APP (GRATUITA) e consegna della brochure cartacea ad un responsabile delle attività selezionate. Far scaricare gratuitamente la app e far registrare il negoziante. Raccogliere i dati del negoziante. Il compenso previsto è di 1.400,00 euro oltre Iva e sarà legato a raggiungimento di un obiettivo minimo di 70 registrazioni gratuite su 90 assegnate. Il pagamento avverrà in 4 step da 350,00 euro oltre Iva per ogni 15 registrazioni gratuite da parte dei negozianti, a mezzo bonifico bancario. La registrazione sarà visibile all’agente in tempo reale a mezzo portale. Il compenso della fase Post Pilot, sarà oggetto di contrattazione in

sede contrattuale. E’ richiesta la partita Iva.

L’azienda ricerca Agenti di commercio provenienti dal Settore specifico per nuove zone da sviluppare e per zone con presenza portafoglio clienti. Agenti ben introdotti sul mercato con spiccate capacità relazionali ed organizzative, residenza in zona di interesse.

L’azienda supporterà la rete vendita in modo significativo mettendo a disposizione il materiale necessario per la vendita e supporto commerciale, programma di Formazione Tecnica e Commerciale avanzata e continua, incentivi al raggiungimento degli obiettivi di vendita, soluzioni flessibili per i clienti, provvigioni ai più alti livelli di mercato. Per il settore facciamo formazione per i propri clienti in zona dell’agente.

È previsto un incentivo e un rimborso.

Si richiede di allegare il curriculum vitae alla risposta.

COSA OFFRIAMO: *Offriamo un’opportunità lavorativa stabile e soddisfacente attraverso segnalazione di potenziali clienti da parte dell’azienda. Fisso commisurato in base al numero di appuntamenti effettuati. Contratto con mandato diretto e piano provvigionale vantaggioso. Formazione continua in zone di appartenenza e interna all’azienda. Obiettivi precisi da raggiungere con il sostegno del proprio manager di riferimento. Assistenza costante nell’organizzazione del lavoro. Carriera a livello di gruppo. Strumenti innovativi per la gestione del proprio lavoro. **REQUISITI MINIMI:** Utilizzo e possesso di PC, Tablet o similari. Buona conoscenza del territorio operativo. Patente Sei pronto ad entrare nel mondo?*



Le mandanti di cui sopra pare abbiano modelli operativi di gestione studiati appositamente per il loro mercato. Nulla di più falso. Se si esaminano con attenzione gli annunci, si noterà come gli agenti di commercio ricercati manchino totalmente. Si stanno cercando figure che con l'agente di commercio hanno poco o nulla in comune. L'omogeneità si rileva solo nel tipo di compenso (probabilmente miserrimo) che viene proposto: la provvigione o pseudo tale. Le man-

danti in questione dimostrano di adottare una condotta sempre ispirata a criteri personali, talvolta perfino buffi.

L'origine familiare della maggior parte delle mandanti ha una cultura gestionale "casereccia", apparentemente efficiente, ma che produce i risultati di cui sopra. Questi tipi di proposte, in un mercato dove l'appeal alla professione di agente e rappresentante è sempre meno sentito, non è certamente incentivato. Se in futuro

sempre meno giovani saranno interessati alla professione molta responsabilità avranno le mandanti che spacciandosi per "multinazionali" propongono ai giovani posizioni fumose e senza prospettive, come quelle su indicate.

Davide Caropreso

Pagamenti

Carte di credito

Le differenze tra carta di debito e di credito

Esistono molte carte emesse dalle banche: carte di credito, carte di debito, carte prepagate, carte conto tascabili e altre. E' facile fare confusione. Qui di seguito cercherò di chiarire alcuni dubbi che mi sono stati sottoposti dai nostri colleghi. Non avere ben chiaro il funzionamento e le caratteristiche di questi strumenti può essere un limite al loro utilizzo per compiere acquisti senza usare il contante. E' importante individuare le tre categorie di carte più diffuse: carta di credito, carta di debito e carta prepagata. Spesso si fa confusione tra l'una e le altre. Quali sono le caratteristiche e le differenze di ognuna.

Carta di credito

E' uno strumento elettronico di pagamento collegato a un conto corrente presso la banca nella quale si è titolare di un conto. Permette di fare acquisti anche quando non si dispone del denaro sul conto. Con questo strumento è possibile effettuare acquisti di importi superiori alla disponibilità effettivamente presente sul conto al momento dell'acquisto. L'addebito in conto avviene in un momento successivo a quello in cui viene utilizzata la carta. L'addebito avverrà di solito alla metà del mese successivo a quello in cui viene effettuato l'acquisto. Si potranno anche rimborsare i pagamenti effettuati ratealmente, in questo caso si parlerà di carta revolving. La carta è una tessera di plastica che riporta nella parte

anteriore il numero, i dati del titolare, la scadenza. Sul retro, si trovano il codice di controllo (CVV2 o CVC2), utile per i pagamenti online, e uno spazio nel quale il titolare deve apporre la firma. Inoltre, è dotata di banda magnetica e microchips con i dati del titolare per garantire sicurezza delle operazioni. La carta è utilizzabile presso tutti gli esercenti dotati di POS (Point of Sale) senza oneri aggiuntivi e permette di prelevare contanti dagli sportelli "bancomat" digitando il PIN e pagando una commissione pari al 3/4% della somma prelevata.

Carta di debito

Definita anche carta di pagamento, o più comunemente Bancomat (dal nome del circuito che utilizza in Italia), viene emessa dalla banca presso la quale si ha il conto corrente e a questo è collegata. Permette di effettuare pagamenti presso gli esercenti dotati di POS e di ritirare contanti dagli sportelli "bancomat".

Per funzionare deve essere digitato un PIN che viene fornito dalla banca che emette la carta. Questo deve essere digitato sia quando si paga un acquisto, sia per il prelievo di contante. A differenza della carta di credito, la spesa effettuata con carta di debito viene addebitata immediatamente sul conto corrente del titolare. L'acquisto non è quindi possibile laddove non ci sia disponibilità della cifra in conto o l'importo superi il massimale imposto dalla carta.



Carta prepagata

E' un sistema di pagamento elettronico collegato a un circuito di pagamento, ma non obbligatoriamente ad un conto corrente. Possono anche essere collegate ad un Iban e permettono di effettuare alcune operazioni su un conto corrente; oltre che per effettuare i pagamenti, possono ad esempio ricevere bonifici o altri tipi di accredito. Il proprietario carica sulla carta una certa somma e da questa vengono scalate le spese effettuate. Le prepagate ricaricabili, terminato il credito, possono essere ricaricate. Le carte prepagate sono particolarmente utili per effettuare pagamenti online. Esistono anche carte "usa e getta" hanno un plafond massimo, di solito 500 euro, e si buttano una volta esaurito il credito.

La differenza principale tra le carte è dovuta al momento in cui viene addebitata la spesa. La carta di credito è dotata di massimali più elevati, funziona e viene richiesta come cauzione per fruire di certi servizi, come ad esempio noleggio auto, prenotazione hotel, ecc. Si ricorda che, nel caso in cui ci si dovesse ritrovare scoperti al momento del pagamento, sarà a discrezione della banca segnalare il nominativo come "cattivi pagatori" alla Centrale Rischi, con conseguenze decisamente spiacevoli.

L'infarto

Patologia che colpisce molti agenti di commercio

È di poco tempo fa la notizia che un altro mio collega ha avuto un infarto. E' stato ricoverato in cardiologia, nel reparto terapia intensiva, e dopo l'impianto di uno stent ha ripreso la sua attività senza problemi. Ho chiesto a un cardiologo mio amico del perché molti agenti di commercio siano colpiti da questa patologia. La risposta fu: "personalmente posso dire che la categoria più soggetta ad essere colpita da infarto sono i camionisti. L'assenza di movimento li porta ad accumulare peso. A ciò si aggiunge un'alimentazione scorretta, consumata troppo in fretta. Il lavoro stressante o deprimente è dannoso anche perché altera il sonno veglia". L'attività dell'agente di commercio può in qualche modo essere paragonata a quella del camionista. Poco movimento, alimentazione non proprio corretta e lavoro stressante, sempre tra l'incudine dei clienti e il martello delle case mandanti.

Le malattie cardiovascolari colpiscono anche in base al lavoro che si compie. I ricercatori hanno valutato la salute del cuore sulla base di sette parametri: pressione, colesterolo, dieta, attività fisica, indice di massa corporea, diabete e fumo. Hanno analizzato i dati relativi ad alcune migliaia di lavoratori di ventidue diverse categorie professionali, valutando la salute cardiaca secondo i parametri clinici e gli stili di vita. È stato così possibile determinare che sono i camionisti ad avere un rischio più alto di ammalarsi.

Nella mia lunga carriera di agente di commercio ho avuto modo di conoscere molti agenti infartuati che hanno avuto la patologia in occasione di forti stress causati da situazioni lavorative di fortissima tensione come la disdetta di un fondamentale mandato di agenzia; un forte calo nei fatturati; la perdita di un importante cliente ecc. Cause scatenanti associate alla poca attività fisica e, per esempio ad

un fattore di rischio come il fumo.

L'elenco dei fattori di rischio che sono causa di questa patologia, oltre allo stress che non viene associato alle altre cause, ma ne può essere la concausa, sono: **l'età**, più questa si innalza e maggiori sono le probabilità di un infarto. Altra condizione è la **familiarità**, nello specifico avere un parente di primo grado che ha sofferto di eventi cardiovascolari, prima dei 55 anni. Il **fumo di sigaretta** è un importante fattore di rischio. Sono sufficienti poche sigarette al giorno per vedere raddoppiate le possibilità di infarto, ad un fumatore, rispetto a un non fumatore. La combinazione tra nicotina, che accelera il battito cardiaco e il monossido di carbonio prodotto dalla combustione, che diminuisce la quantità di ossigeno presente nel sangue, favorisce l'accumulo di colesterolo nei vasi sanguigni. Il **diabete** è un'altra delle principali cause delle malattie del cuore. Gli zuccheri presenti nel sangue favoriscono l'accumulo di colesterolo nei vasi. **L'ipertensione**, avere, cioè una pressione arteriosa elevata, che costringe il cuore a un superlavoro e accelera la formazione di placche sulle pareti delle arterie. I livelli di **colesterolo** nel sangue troppo alti mettono in serio pericolo il sistema cardiocircolatorio. **L'ipertrigliceridemia** è una condizione frutto di un'alimentazione sbagliata che fa salire il livello dei trigliceridi, cioè dei grassi nel sangue. Essere in **sovrappeso o obesi** è uno dei fattori di rischio per la salute cardiovascolare.

Gli attacchi di cuore, non sono mai "improvvisi": il cuore manda sempre dei segnali premonitori che spesso vengono sottovalutati, o non sono riconosciuti. Già un mese prima dell'infarto, si riscontrano segnali tipici. Possono essere sintomi lievi, ma chiare manifestazioni di una patolo-



gia che allerta l'attenzione e che, se ignorata, può a volte condurre all'arresto cardiaco.

I sintomi che potrebbero segnalare, con ampio anticipo, un problema al cuore sono: il dolore in mezzo al petto, che può insorgere anche in altre parti insolite, come alla spalla e al braccio sinistro, alla mascella inferiore, lungo tutta la mandibola, oppure a un lato del collo, alla bocca dello stomaco. Il tipo di dolore cardiaco è opprimente, come un peso e spezza il fiato, e può essere accompagnato da due sintomi come, la nausea e i sudori freddi.

Credo, da profano, che non si dia solitamente importanza all'attività fisica che nella categoria degli agenti di commercio, non è molto praticata anche per la mancanza di tempo per gli impegni a cui sono soggetti.

Un messaggio che viene rivolto è quello di cambiare stile di vita e a curarsi quando è necessario. Risulta che molti pazienti bisognosi di cure, sottovalutano il problema e non si curano. Ci sono pazienti che un anno dopo essere stati colpiti da un infarto abbandonano la terapia per ridurre il colesterolo, incrementando in alcuni casi fino al 50 per cento il rischio di complicanze che possono contribuire a un secondo infarto.

Davide Caropreso

Il contratto di agenzia

Istruzioni per l'uso

Ci sono molti modi di approcciare il Contratto di Agenzia, si sono scritti libri sull'argomento.

Di seguito ci si soffermerà solo sugli aspetti operativi, concreti e utili.

Si può cominciare col dire cosa è un contratto di agenzia: è un accordo che lega due operatori economici (una mandante ed un agente) che di regola hanno potere contrattuale economico, politico e culturale (vocabolo terribile) fortemente sbilanciati. Per la qual cosa si è sentito il bisogno, nel tempo, di accordi a livello nazionale, che limitassero questo sbilanciamento.

Diventano così contratti di lavoro, sia che abbiano una scadenza, sia che siano a tempo indeterminato, in effetti le vertenze che li riguardano sono di pertinenza dei giudici del lavoro, hanno quindi un iter accelerato.

Il contratto di agenzia, è un accordo tra "uguali" insemminato da una logica parasubordinata.

Chi firma un contratto di questo tipo, in qualità di agente, dovrebbe conoscere bene gli attori e capire quali sono i doveri "uguali" ed i diritti parasubordinati.

Alla maggior parte degli agenti di commercio questa realtà sfugge. Domina ancora nella stragrande maggioranza di chi comincia questa professione la logica del "tanto io sono furbo e faccio quello che voglio", "comincio così poi mi cerco qualcosa di serio", "lo conosco posso fidarmi di lui", "non ho altra scelta accetto tutto".

Sapeste quali disastri ha creato questo modo di pensare, si potrebbe scrivere un libro solo sui casi concreti esaminati dagli uffici vertenze dell'Usarci.

Come si legge un contratto? Sarebbe meglio dire come "non" si legge, nel senso che un buon contratto di agenzia non dovrebbe superare l'estensione di una pagina dattiloscritta.

I suoi elementi qualificanti sono:

La zona:

deve essere definita chiaramente la zona operativa. Può essere sostituita da un elenco di clienti.

I prodotti:

Le linee di prodotti da offrire al mercato con eventuali esclusioni.

Il trattamento provvigionale:

provvigioni fisse, a scalare, differenziate per categoria di clienti, o per prodotto, anticipi provvigionali fissi (diabolici e pericolosi), rimborsi spese forfetarie. Con gli anticipi e i rimborsi si maschera una dipendenza sottopagata e senza garantismi (rapportini, orari, quant'altro).

Il modo di pagare le provvigioni:

non serve indicare i tempi perché è tutto già contenuto nel codice civile e negli AEC.

Di norma il contratto che viene proposto all'agente è un plico di 20 o più pagine di non sempre facile lettura, questi contratti non vengono letti quasi da nessuno.

Solitamente vengono scritti da avvocati vicini alla mandante, che, per giustificare la parcella ed evidenziare il lavoro svolto, li riempiono di articoli del codice civile (e quindi inutili), intervallati da qualche clausola ipercauteletiva per la mandante.

Dato che il codice civile, soprattutto citato a stralci, non è sempre sufficientemente chiaro, né all'agente, né al titolare o direttore commerciale della mandante, questi non si rendono conto di cosa stanno per sottoscrivere. Contratti che vengono firmati da attori, che non ne conoscono il contenuto.

Alle volte questi contrattualisti, conoscendo l'ignoranza degli interlocutori, prendono testi già pronti fatti per clienti diversi e li adattano. I risultati possono essere anche molto comici.

Il consiglio provocatorio che si può dare ad un agente che riceve un contratto da firmare è di dire che non firma nulla che non stia in un foglio di formato UNI A4.

Quando si è pressati nella richiesta di sottoscrizione immediata viene consigliata una frase "magica" che funziona sempre: "non firmo nulla se non ci dormo sopra".

Viene consigliato anche di diffidare, in linea di principio, degli "amici" avvocati e/o commercialisti, senza dubbio



sanno leggere, se lo ritengono opportuno, documentarsi, meditare e valutare, ma si deve diffidare soprattutto dei tuttologi. È difficile che un professionista riesca a fare liti condominiali, divorzi, assicurazioni e contratti di agenzia, o per lo meno, farli bene. Quindi con l'aiuto di un professionista specializzato in diritto di agenzia si può riscriverlo per discuterlo con la mandante con le varianti proposte, sensate, precise e circostanziate.

Di solito le mandanti sostengono che il contratto non può essere modificato perché i mandati sono per tutti uguali. Non esistono testi intoccabili e non è vero che si devono fare uguali per tutti. Dimostrare competenza è sempre positivo. Insomma, chiedere modifiche sensate, con buone maniere dà quasi sempre buoni risultati.

Il momento che precede l'inizio di una collaborazione è un momento magico, ricco di aspettative per le parti, si può ottenere molto in quel momento, poi nulla.

Si deve ricordare che un buon contratto è quello che non occorre consultare periodicamente durante il rapporto.

Di trappole, nei contratti, ce ne sono tante, ma sostanzialmente ripetitive. Per scovarle un po' di esperienza ci vuole. Il contratto "corto" le vanifica.

Quando il contratto è corposo contiene moltissime clausole, molte di queste sono nulle, perché vanno direttamente contro il codice civile, per cui si possono anche firmare. Altre sono, invece, difendibili, si possono anche firmare, però è necessario sapere cosa si sta firmando.

Roberto Maestri

Aliquote contributive Enasarco

Aliquota contributiva Enasarco e massimali Enasarco

A decorrere dall' 01/01/2019, in base al regolamento delle attività istituzionali Enasarco:

la percentuale contributiva previdenziale è fissata nella misura totale del 16,50%, di cui l'8,25% a carico dell'agente ed il restante 8,25% a carico della ditta mandante

Massimali provvigionali per AGENTE PLURIMANDATARIO:

- massimale provvigionale annuo per ciascun preponente Euro 25.275,00;
- massimale contributivo annuo per ciascun preponente Euro 4.044,00; di cui Euro 2.022,00 a carico agente;
- minimale contributivo annuo per ciascun preponente Euro 423,00

Massimali provvigionali per AGENTE MONOMANDATARIO:

- massimale provvigionale annuo per ciascun preponente Euro 37.913,00;
- massimale contributivo annuo per ciascun preponente Euro 6.066,08; di cui Euro 3.033,04 a carico agente;
- minimale contributivo annuo per ciascun preponente Euro 846,00

ALIQUTA CONTRIBUTIVA ASSISTENZIALE ENASARCO PER AGENTI OPERANTI IN FORMA DI SOCIETA' DI CAPITALI IN VIGORE DALL' 01/01/2019

A decorrere dall' 01/01/2019, in base in base al regolamento delle attività istituzionali Enasarco aggiornato nel 2013:

Importi provvigionali annui e Aliquota contributiva valida dal 1/1/2016

Fino a euro 13.000.000 (tredici milioni)

4% (a carico mandante 3% + 1% a carico società agente)

Da euro 13.000.000,01 a euro 20.000.000

2% (a carico mandante 1,50% + 0,50% a carico società agente)

Da euro 20.000.000,01 a euro 26.000.000

1% (a carico mandante 0,75 + 0,25% a carico società agente)

Da euro 26.000.000,01 in poi

0,50% (a carico mandante 0,30 + 0,20% a carico società agente)

Pensione anticipata Enasarco 2019

Gli iscritti che non raggiungono la "quota" minima prevista dal Regolamento in vigore per l'anno di riferimento potranno chiedere l'**anticipazione** della pensione di vecchiaia di uno o due anni.

La pensione anticipata potrà essere richiesta:

dal 1° gennaio 2017, per gli agenti uomini, dal 1° gennaio 2021, per le agenti donne.

Requisiti

Gli iscritti devono avere maturato i seguenti requisiti minimi: **65** anni di età, **20** anni di anzianità contributiva, quota **90** (data dalla somma tra età anagrafica e anzianità contributiva).

Riduzioni

L'importo della pensione anticipata è **ridotto del 5% per ogni anno di anticipazione** rispetto all'età anagrafica necessaria per maturare il diritto alla pensione di vecchiaia (tenuto conto di tutti i requisiti previsti dal Regolamento, compresa la quota 92).

Decorrenza

La pensione di vecchiaia anticipata decorrerà dal 1° giorno del mese successivo a quello di presentazione della domanda.

Quando presentare la domanda

La domanda va presentata a partire dal giorno in cui si maturano i requisiti anagrafici (giorno del compleanno) e contributivi previsti dal Regolamento.

A differenza della pensione di vecchiaia ordinaria **non è possibile** inviare la richiesta in anticipo.

Come fare la domanda

La richiesta può essere inviata direttamente **online** tramite l'area riservata *inEnasarco*.

Per inoltrare la domanda, completa di tutta la documentazione, si può scegliere l'invio tramite:

posta elettronica certificata (PEC) all'indirizzo: liquidazionepensioni@pec.enasarco.it oppure raccomandata A/R a: Fondazione Enasarco – Servizio Prestazioni – Ufficio Prestazioni Previdenziali – via A. Usodimare 31, 00154 Roma.

Tariffe e servizi Usarci-Sparci

Nel 2019 entra in vigore il nuovo tariffario Usarci-Sparci

Venerdì 09 Novembre 2018 alle ore 20,30 presso la sede sociale di piazza Brignole 3-7 si è tenuto un consiglio direttivo che, oltre a discutere di argomenti organizzativi, ha deliberato il tariffario dei servizi per l'anno 2019. Per gli associati i servizi sono tutti a titolo gratuito a parte quelli che richiedono il rimborso delle spese sostenute dal Sindacato, come ad esempio le visure camerali e le insinuazioni in fallimenti e concordati. Per i non associati, che con sempre maggior frequenza richiedono il supporto del Sindacato, è stato elaborato un tariffario molto contenuto, ma che sta ad indicare la estrema convenienza ad iscriversi al sindacato.

Attività e servizio	importo soci	importo non soci
Consulenza e informazioni generali	gratuito	€ 60,00
Consulenza per inizio attività	gratuito	€ 50,00
Consulenza su A.E.C. e codice civile	gratuito	€ 50,00
Visura e consulenza su mandato di agenzia	gratuito	€ 150,00
Conteggi ed indennità fine rapporto	gratuito	da € 150,00
Conciliazione in sede sindacale (per le mandanti €150)	gratuito	€ 150,00
Consulenza legale	gratuito	€ 150,00
consulenza fiscale	gratuito	€ 150,00
Compilazione e invio raccomandata a mandante	gratuito	€ 100,00
attivazione e registrazione PEC	€ 15	€ 30,00
Iscrizione Camera di commercio (ditta individuale)	€ 130	€ 150,00
Iscrizione Camera di commercio (Soc. di capitale)	€ 170	€ 200,00
Iscrizione Camera di commercio (Soc. di persone)	€ 160	€ 195,00
Iscrizione CCIAA sez. Spec. Ri.Rea (ditta individuale)	€ 60	€ 80,00
Iscrizione CCIAA sez. Spec. Ri.Rea (Soc. di capitale)	€ 90	€ 110,00
Iscrizione CCIAA sez. Spec. Ri.Rea (soc. di persone)	€ 70	€ 90,00
Insinuazione in fallimenti e concordati	€ 150	€ 190,00
Visure camerali ditta individuale	€ 10	€ 15,00
Visure camerali società	€ 15	€ 20,00
Attività legale	da concordarsi con Avvocato	
Attività fiscale non regolata dal servizio CAAF	da concordarsi con Commercialista	
Pratica iscrizione on-line Enasarco	gratuito	€ 25,00
Estratti conto Enasarco	gratuito	€ 20,00
Domande di pensioni e supplementari	gratuito	€ 30,00
Consulenza informatica in sede	gratuito	€ 20,00
Consulenza informatica in esterno	da concordarsi con informatico	

L'obbligo di informazione dell'agente nei confronti della mandante

Prestazione accessoria del contratto si agenzia. Obbligo di retribuzione?

Tra i compiti e i doveri che per legge e per pattuizione contrattuale sono previsti in capo all'agente quello del cosiddetto "obbligo di informazione" è certamente quello tra i più contestati, o meglio meno accettati di buon grado dalla categoria.

Questo non perché l'agente, in generale, non abbia a cuore le sorti della propria casa mandante e non intenda collaborare per una più efficiente gestione della propria zona, ma perché, sempre più spesso, nel corso degli ultimi anni ed in modo particolare per alcuni settori (pensiamo ad esempio al settore farmaceutico), l'obbligo di informazione si è tradotto molto spesso – per volere o imposizione della mandante – in un vero e proprio "incarico accessorio" al mandato di agenzia.

Gli agenti si trovano, infatti, molto spesso dinnanzi a clausole contrattuali che prevedono un obbligo di trasmettere, non più mensilmente come avveniva un tempo, ma più spesso settimanalmente e, nei casi più eclatanti, giornalmente, "rapportini", relazioni e indagini di mercato, etc.

Sia chiaro, questi strumenti sono sicuramente utili per il miglioramento delle strategie di vendita, ma la questione posta da molti agenti è un'altra: questa attività è ricompresa nell'incarico affidato? Deve essere remunerata a parte o, come nella stragrande maggioranza dei casi, è da considerarsi "ricompresa" nella provvigione riconosciuta all'agente? Orbene, occorre, in primo luogo, delineare meglio il concetto di "informazione". L'agente, in particolare, in base a quanto disposto dall'art. 1746 del codice civile ha l'obbligo di tenere informata la pro-

pria casa mandante circa la situazione di mercato della propria zona essendo, tra l'altro, altresì obbligato a fornire "ogni altra informazione utile a valutare la convenienza dei singoli affari".

Tale obbligo, pertanto, è da considerarsi parte integrante del mandato di agenzia non essendo quindi necessaria né, tantomeno, obbligatoria una remunerazione specifica (fatto salvo il rimborso delle eventuali spese sostenute).

Vi è però un limite, determinato in particolare dalla libertà ed autonomia gestionale ed organizzativa dell'agente che deve essere sempre libero di gestire la propria attività del tutto liberamente (ovvero senza imposizioni di sorta).

Si ricorda, infatti, come tutta l'organizzazione del lavoro dell'agente debba essere improntata alla più totale autonomia. Detta caratteristica inerisce, quindi, inevitabilmente anche l'organizzazione dell'attività di informazione di cui si è parlato sino ad ora.

Vi è chi sostiene, dunque, anche in assenza di un orientamento giurisprudenziale consolidato, che, laddove la mandante imponga alla propria rete vendita di inviare report, relazioni, etc. con scadenze e modalità predeterminate, si configura un'indebita intromissione della libertà ed autonomia gestionale che caratterizza la figura dell'agente di commercio, con conseguente diritto in capo a quest'ultimo a richiedere un compenso separato rispetto alla provvigione dovuta per l'attività di vendita.

Anche in tal senso sarebbe opportuno verificare caso per caso la tipologia delle informazioni trasmesse e la frequenza delle stesse, al fine di poter operare una valutazione ogget-



tiva in ordine al diritto a percepire e, ancor prima, a poter "pretendere" il compenso aggiuntivo.

Va da sé che la questione andrebbe valutata dall'agente in sede di stipula del mandato, in quanto la sottoscrizione di una specifica clausola del contratto che preveda, appunto, l'obbligo di inviare i report settimanali e/o giornalieri, rende la successiva eventuale richiesta da parte dell'agente molto più difficile da sostenere.

Si raccomanda, pertanto, grande attenzione – come sempre – al momento della sottoscrizione del contratto, anche in ordine alla previsione di obblighi che molto spesso vengono considerati "secondari".

La prudenza nelle valutazioni sopra rappresentate è giustificata dal fatto che – ad oggi – non vi sono precedenti giurisprudenziali che vadano in un'unica direzione, tali dunque da giustificare una presa di posizione definitiva.

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

Quota associativa 2019

Il 31 dicembre u.s. è scaduta la quota associativa 2019. Nonostante l'aumento dei costi, dovuti all'incremento dei servizi offerti, la quota per il 2019 resta invariata rispetto al 2018 ed è di:

€ 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**

E' possibile pagare 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

**Gli orari della segreteria coprono 6 mattinate della settimana:
dal lunedì al sabato delle 9,00 alle 12,00**

Il pomeriggio si effettueranno incontri, solo su appuntamento.

per chi non lo avesse già fatto, è possibile provvedere anche al saldo della quota associativa 2018