

Anno 36, Numero 4

Sparci Notizie

Data: 4° bimestre 2020

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



Gli agenti di commercio e le difficoltà di percorrenza delle strade liguri

Usarci-Sparci ha presentato, assieme ad altre categorie di utenti autostradali, esposti alla Procura della Repubblica, contro la Soc. Autostrade.

(Leggere articoli a pag. 3 e 7)



**Se smetti di imparare
cominci ad invecchiare**



SOMMARIO

- **Pag. 3 Agenti di commercio e viabilità ligure**
- **Pag. 4 Gli agenti di commercio chiedono risarcimenti**
- **Pag. 10 Comunicato stampa congiunto**
- **Pag. 11 Saranno aboliti gli acconti sulle imposte?**
- **Pag. 12 Andare in pensione a 67 anni sarà impossibile**
- **Pag. 15 Una giornata di follia!**
- **Pag. 16 Un collega da non imitare**
- **Pag. 17 Dal web al drinn**
- **Pag. 18 Come risparmiare sulle imposte**
- **Pag. 19 Clausole contenenti target o minimi di vendita**
- **Pag. 21 Il Festival della vendita 2020**
- **Pag. 23 Contributo a fondo perduto**

SPARCI NOTIZIE

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:

Andrea Mortara

Eliano B. Cominetti

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:

P.zza Brignole 3/7 V° piano

16122 Genova

Orario segreteria:

apertura al pubblico dal lunedì al venerdì dalle 9,00 alle 12,00, il

pomeriggio 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

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

Gli agenti di commercio e le difficoltà di percorrenza delle strade liguri

Usarci-Sparci ha presentato, assieme ad altre categorie di utenti autostradali, un esposto alla Procura della Repubblica, contro la Soc. Autostrade



E' dal 14 agosto 2018, data del crollo del ponte Morandi, che gli agenti di commercio soffrono le difficoltà di movimento, che sono state causate dalla mancanza di questa fondamentale infrastruttura, non solo per la Liguria, ma per l'economia di tutto il nord ovest. Da un nostro sondaggio tra le agenzie risulta che i proventi provvigionali, in questi due anni, si sono ridotti, mediamente del 32%, che i tempi di percorrenza si sono allungati, in alcuni casi fino al 50%, che il numero di visite ai clienti, a causa delle perdite di tempo per le code in autostrada, si sono ridotte dal 35 a 40%, che le spese di trasferte e soggiorni in albergo son aumentate di oltre il 40%, mentre quando il traffico era nella norma, il rientro serale a casa, per chi opera in Liguria, avveniva quasi sempre. Con l'intensificarsi del traffico causato dalle deviazioni imposte dai cantieri sempre più numerosi, chi deve incontrare clienti nell'estremo Ponente, se non è residente in zona, è costretto a soggiornare in loco affrontando costi non previsti. La causa di tutto ha avuto inizio con il crollo del ponte Morandi e successivamente col proliferare di decine e decine di cantieri, nella maggior parte dei casi senza la presenza di operai, aperti solo per dimostrare che si sta facendo manutenzione. Già dal mese di maggio le autostrade liguri erano trasformate in trappole con il blocco del traffico per ore.

Nel tentativo di tacitare il malcontento che sta gonfiando, Soc. Autostrade ha permesso, agli utenti di percorrere alcune tratte autostradali gratuitamente. La cosa è stata enfatizzata come se ai poveri utenti venisse fatto un grande regalo. Forse la Soc. Autostrade pensa con questo "vantaggio" di aver contenuto il diffusissimo malcontento che aleggia tra gli utenti della autostrade. Qui sbaglia perché tutti si sono accorti che il "regalo" è stato fatto in concomitanza con l'apertura di oltre 100 cantieri, che hanno di fatto paralizzato la regione. Chi si è trovato a percorrere una qualsiasi delle autostrade liguri è stato intrappolato in code interminabili per ore ed ore in normali giorni di lavoro. Dopo decenni in cui la manutenzione non è stata eseguita è intervenuta la Procura della Repubblica, che ha imposto lavori per garantire la sicurezza di chi circola sulla rete ligure. I cantieri di cui sopra sono stati aperti in contemporanea in tutta la regione: scambi di carreggiata, tratti e caselli chiusi con conseguenti code interminabili. Pare che dalle ispezioni si stiano evidenziando gravi danni a gallerie e a viadotti. Difficilmente i cantieri aperti si potranno chiudere, come auspicato, entro il mese di luglio, e purtroppo la cosa andrà avanti chissà per quanto tempo, paralizzando la regione intera.

Visti i gravissimi danni subiti da tutte le categorie che utilizzano le autostrade liguri, Usarci-Sparci è scesa in campo ed è in prima

linea per tutelare non solo i propri iscritti, ma tutta la categoria degli agenti di commercio duramente danneggiati dalla situazione in cui versa la rete autostradale ligure. Insieme ad altre importanti categorie produttive, Usarci Liguria ha promosso un'azione nei confronti di ASPI (Autostrade per l'Italia). Questo stato di cose ha fatto sorgere la necessità di approfondire il funzionamento della concessione ad autostrade nel corso del tempo, per capire se nelle pieghe della stessa fossero rinvenibili elementi che chiarissero l'origine e la natura delle lacune manutentive.

Il progetto vede Usarci Sparci Liguria promotore dell'azione insieme al Comitato Zona Arancione Ponte Morandi e CNA Genova e Liguria, raccogliendo la successiva adesione di AssiTerminal e Trasporto Unito, che sono andati a costituire una compagine rappresentativa di un segmento importante della società civile genovese e ligure.

Dallo studio svolto dai professionisti incaricati da Usarci Sparci e dalle altre associazioni, emergevano, infatti, palesi e gravi mancanze nelle manutenzioni, non solo in seno alle indagini sul crollo del ponte Morandi, ma anche in relazione ai disservizi che tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020 hanno di fatto isolato Genova dal punto di vista dei trasporti.



Le domande, se si vuole banali, che emergevano erano dunque le seguenti: perché nonostante la tariffa autostradale delle reti liguri sia tra le più care d'Italia non è mai stata fatta una adeguata manutenzione? Qualcuno ci ha guadagnato? Come ha fatto? Come è stato possibile che ciò avvenisse nel sistema dei controlli pubblici cui una concessione è sottoposta?

Il quadro così delineato fa sorgere la necessità di approfondire la vicenda - ormai di dominio pubblico - dinanzi all'Autorità Giudiziaria che dovrà far luce sulla vicenda.

È stato quindi presentato a Maggio scorso un Esposto che sintetizza gli esiti dello studio, rilevando i possibili illeciti penali la cui precisa individuazione è stata rimessa alla Procura della Repubblica di Genova.

Negli ultimissimi giorni poi è stato presentato un secondo Esposto che mira a far chiarezza sulla situazione della carenza delle manutenzioni, che ha portato alla drammatica situazione attuale, che tanto danno sta arrecando agli agenti di commercio che si trovano a perdere ore e ore bloccati

in auto.

Da ultimo Usarci, insieme alle altre Associazioni coinvolte, ha presentato una richiesta di sequestro delle quote di ASPI al fine di tentare di bloccare l'accordo che il governo con un "colpo di spugna" sta concludendo con i Benetton.

Nell'esposto presentato da Usarci e dalle altre associazioni a maggio si chiedeva infatti che l'Autorità Giudiziaria verificasse se le tariffe fossero usate in maniera indebita per acquistare le azioni di Autostrade da parte di Atlantia (la società riconducibile alla Famiglia Benetton).

Se questo venisse in ipotesi confermato, la bozza di accordo fra ASPI e Governo, che prevede l'esborso di una cifra di denaro che di fatto risulterebbe pagata due volte, risulterebbe una vera beffa.

La complessità della vicenda ha richiesto il convergere di diversi saperi giuridici.

Si è quindi costituito un team di legali di cui fa parte direttamente per Usarci Sparci l'Avv. Andrea Mortara, che è il legale fiduciario della

nostra associazione.

Come molti avranno notato, la questione ha avuto il dovuto rilievo mediatico mediante pubblicazioni apparse sia su quotidiani a carattere nazionale (Fatto Quotidiano del 29/ u.s.) che locale (Servizi sull'emittente Primocanale e articolo apparso sul Secolo XIX del 31/5 u.s.).

Ovviamente i nostri lettori saranno informati sugli sviluppi di questa importante iniziativa che ha come primario obiettivo quello di far valere i diritti dei nostri associati e più in generale degli agenti di commercio liguri!

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it

Aliquota ENASARCO 2020

Dal 1° gennaio 2020 è entrata in vigore la nuova Aliquota Contributiva Enasarco, da esporre in fattura. In base al regolamento delle attività istituzionali Enasarco aggiornato, la percentuale contributiva previdenziale per il 2020 viene fissata nella misura totale del 17,00%, di cui l'8,50% a carico dell'agente ed il restante 8,50% a carico della ditta mandante.



l'unico centro autorizzato di assistenza fiscale specializzato per gli

Agenti di Commercio

Rivolgiti con fiducia a chi, da anni, è specializzato nella materia fiscale per l'agente di commercio, e conosce nei minimi dettagli la legislazione inerente alla gestione dell'Agenzia.

Caro collega,

con l'introduzione del sistema della fatturazione elettronica i flussi di documenti fiscali in formato elettronico e la loro contabilizzazione hanno portato a rivoluzionare il vecchio sistema di gestione della contabilità. Il CAAF USARCI si è adeguato alle nuove esigenze e ti aspettiamo per un confronto e per un colloquio, senza impegno, sulla miglior forma di gestione fiscale della tua Agenzia; fissa un appuntamento al 010 5954838. A presto.

CAAF-USARCI-Genova

E' giunto il momento!

E' giunto il momento di considerare che, in questi momenti di incertezza, di situazione economica pesante, di timore per il futuro, è fondamentale poter contare su un appoggio importante:

il Sindacato Usarci della Liguria

Avere la certezza di risposte chiare e professionali, sapere che con una telefonata o con una e-mail, si ottengono le informazioni necessarie per prendere le opportune decisioni, consente, agli agenti di commercio, di avere la serenità necessaria per affrontare questi tempi che si prospettano difficili.

Il futuro si presenta incerto ed essere soli nell'affrontare situazioni nuove e complesse non è certo stimolante.

E' giunto il momento di pensare di associarsi all'Usarci-Sparci di Genova perché essere soci dell'Usarci-Sparci, vuol dire ottenere benefici che riguardano sia l'ambito professionale, che la sfera delle relazioni sociali.

Essere iscritto all'Usarci-Sparci conferisce **il privilegio di appartenere ad una associazione antica e autorevole.**

L'Usarci-Sparci è il punto d'incontro di persone intraprendenti che si riuniscono per risolvere problemi, per agire e affrontare le situazioni contingenti

L'Usarci-Sparci è formazione fatta da agenti di commercio che operano volontariamente e con entusiasmo solo per il bene della categoria.

La squadra dell'Usarci-Sparci è composta di persone che con la loro esperienza hanno realizzato una organizzazione operativa in grado di affrontare e risolvere tutte le questioni legate all'attività dell'agente di commercio.

Usarci-Sparci è una Associazione Sindacale, che è in grado di dare il consiglio più opportuno per affrontare qualsiasi problematica operativa e gestionale della tua agenzia.

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

- 1. CAAF - Servizio di contabilità fiscale**
- 2. Consulenza normativa**
- 3. Assistenza e tutela legale**
- 4. Consulenza Enasarco**
- 5. Assistenza previdenziale**
- 6. Calcoli indennità**
- 7. Informazioni**
- 8. Corsi di formazione**
- 9. Assistenza legale in campo penale**
- 10. Assistenza e consulenza informatica**

Gli agenti di commercio chiedono risarcimenti

**Per le code e i cantieri che stanno bloccando le autostrade della Liguria
Cos'è "iniziativa San Cristoforo"**

Usarci, insieme a CNA, Assoterminal, Trasporto Unito e al comitato Zona Arancione Ponte Morandi, ha presentato - a fine maggio scorso - un esposto alla Procura della Repubblica al fine di far luce sulle carenze manutentive che hanno peraltro portato alla disastrosa situazione in cui versa la rete autostradale.

L'iniziativa che ha avuto grande risalto anche sui "media" è stata denominata "San Cristoforo", dal nome del "protettore" degli automobilisti. L'obiettivo "a lungo termine" è anche quello di consentire agli agenti di commercio, iscritti a Usarci Sparci, che risultino danneggiati dall'attuale situazione, a valutare (con l'ausilio e l'assistenza del pool di legali che sta seguendo l'iniziativa, tra i quali il legale di Usarci Sparci l'Avv. Andrea Mortara) la possibilità di costituirsi un domani quale "parte civile" nell'ambito dei processi penali che, è auspicabile, si terranno sia per le conseguenze del crollo del ponte Morandi, sia per le conseguenze della drammatica situazione di paralisi di questi ultimi tempi a causa delle carenze manutentive in cui versa la rete autostradale.

Affinché gli agenti possano aderire all'iniziativa occorrerà essere iscritti ad Usarci Sparci e rapportarsi con la nostra struttura che darà il necessario supporto al fine di quantificare il danno subito.

Usarci farà poi da tramite con il team di legali affinché, posizione per posizione, si possa valutare la possibilità di una richiesta danni da presentarsi nell'ambito dei processi penali che forse si terranno.

E' indubbio che gli agenti di commercio sono tra i più danneggiati da questa incredibile situazione ed è ora di far valer i propri diritti.

Infatti è ormai all'ordine del giorno ricevere, da parte di agenti di commercio, lamentele che si riferiscono alle ore perse in autostrada per raggiungere i clienti in tutta la Liguria. Sono quasi 6.500 gli agenti di commercio che tutti i giorni percorrono le strade e soprattutto le autostrade della Liguria. Il crollo del ponte Morandi ha innescato questa nefasta conseguenza del proliferare di cantieri, per la maggior parte "fantasma", perché non vi è traccia di operai al lavoro, che dilatano in maniera esponenziale i tempi di percorrenza. Perché non guadagno più

come prima? E' una domanda che viene posta da parte della categoria degli agenti di commercio, che ha una sua risposta: impiegando più tempo per raggiungere i clienti a fine giornata si sono avuti meno contatti. Meno contattati vuol dire meno provvigioni.

Per agire nei confronti della Soc. Autostrade e ottenere un risarcimento la strada non è per nulla agevole, ma affianco ad Usarci Sparci vale la pena tentare di intraprendere un percorso serio per far valere i diritti della categoria e che passa, in primis, attraverso l'iscrizione alla nostra associazione ed in secondo momento attraverso una quantificazione preliminare del danno, mediante la compilazione di un questionario già preparato dai nostri esperti.

La segreteria è a disposizione per informazioni.

La redazione



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



L'Usarci-Sparci di Genova ha attivo 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 pochi minuti.

Ti sarà più facile gestire la tua agenzia.

Abbiamo cambiato IBAN!

Avvisiamo, soprattutto chi provvede ad effettuare pagamenti per mezzo Bonifici Bancari con compilazione automatica,

che **abbiamo cambiato conto bancario!**

I nuovi dati diventano:

Banca Intesa Sanpaolo

IBAN: IT 55 H 030 6909 6061 0000 0168 635

La Segreteria è sempre disponibile per qualunque eventuale chiarimento.

- Tel: 010/595483
- E-mail: segreteria@usarciliguria.it

Comunicato Stampa Congiunto

**Comitato Zona Arancione Ponte Morandi;
CNA Genova;
CNA Liguria;
USARCI SPARCI–Unione Sindacati Agenti e Rappresentanti di Commercio Italiani;
Trasporto Unito;
Assiterminal**

ORA BASTA!

Presentata istanza di sequestro preventivo delle quote ASPI.

Viviamo in una condizione non più tollerabile. Dopo mesi di tira e molla sulla pelle del nostro tessuto produttivo, dei nostri associati e dei cittadini tutti e dopo un primo esposto presentato a maggio, oggi, si è deciso di chiedere alla Procura della Repubblica l'istanza di sequestro preventivo delle quote di ASPI. L'atto è stato presentato stamattina ed è l'ultima azione di un processo di domande rivolte alla Procura e ai responsabili, al fine di trovare delle risposte non solo dal punto di vista economico.

Nell'esposto di maggio si chiedeva di verificare se le tariffe fossero usate in maniera indebita per acquistare le azioni, come risulta dalle ricerche compiute dai legali degli esponenti (avv.ti: Raffaele Caruso, Andrea Ganzer e Andrea Mortara).

Se questo è vero, la bozza di accordo fra ASPI e Governo, che prevede l'esborso di una cifra di danaro che di fatto risulterebbe pagata due volte, risulterebbe una vera beffa. Situazione questa che ci ha indotto a presentare l'istanza di sequestro.

L'attuale situazione del blocco del traffico ligure, l'inverosimile operazione di manutenzione delle gallerie, ci ha portato a un punto di non ritorno. Vogliamo solo risposte nel rispetto della nostra terra e delle persone che ci vivono e ci lavorano.

Fra le manifestazioni di protesta e le parole spese in questi giorni abbiamo quindi deciso, anche aderendo al Comitato salviamo Genova e la Liguria, di passare ai fatti con una azione concreta e diretta.

Genova, 17 luglio 2020

Saranno aboliti gli acconti sulle imposte?

Lo strampalato sistema tributario italiano prevede, fino ad oggi, che i contribuenti debbano versare acconti di imposta su di un reddito non ancora prodotto

Sono anni che gli agenti di commercio lamentano, con forza, che oltre ad essere i contribuenti tra i più tartassati hanno, assieme a tutte le altre partite IVA, un sistema tributario che ha un'unicità: **le tasse si pagano in anticipo.**

Il cervelotico sistema tributario italiano prevede che tutti i contribuenti debbano versare, oltre alle imposte dovute per l'anno precedente, anche l'acconto di imposta su di un reddito non ancora prodotto per l'anno in corso. Non un piccolo acconto ma un acconto molto, ma molto sostanzioso.

Tale acconto deve essere versato in due rate una con il saldo dell'anno precedente, la seconda in scadenza a Novembre.

Questo giochetto, serve anche per dimostrare, a bilancio, maggiori entrate tributarie da incassare.

In pratica il fisco mente, sulle entrate, sapendo di mentire!!!

Risulta che alcune organizzazioni stiano per intraprendere delle azioni impugnando questa normativa di fronte alla Corte Costituzionale e alla Corte Europea., dove non reggerebbe un minuto, tanto è demenziale, ingiusta e incostituzionale.

Il provvedimento in discussione fa diminuire la liquidità a imprese e professionisti, con la conseguenza che gli investimenti latitano e l'economia ne risente pesantemente.

Il perverso meccanismo, fa sì che gli importi dovuti dai contribuenti, nel caso di reddito superiore a quello dell'anno precedente, siano fortemente lievitati, sia gli importi a saldo che i relativi acconti. Nel caso lo stesso contribuente, l'anno successivo, vedesse diminuire il suo reddito, si troverebbe ad aver versato acconti maggiori rispetto al dovuto e vanterebbe un credito nei confronti dell'Erario. In un paese civile l'Erario (vedi, ad esempio la Francia) nel giro di 30 giorni rimborsa al contribuente, il dovuto, facendo un bonifico in banca. Da noi, se tutto va per il meglio, e dopo averne fatto ri-

chiesta in dichiarazione dei redditi, il rimborso arriverà non prima dei due anni successivi alla maturazione dell'importo.

Come al solito i diritti del contribuente e i diritti della Pubblica Amministrazione sono su due livelli molto diversi.

Vi sono colleghi che ricorrono a prestiti per far fronte all'impegno tributario anticipato. Vi sono altri che, privati di liquidità, rinunciano a migliorare o a potenziare la propria attività.

Abbiamo mandanti che, strozzate dalla crisi incombente e costrette a ridurre la liquidità per pagare imposte inique e acconti assurdi, hanno preferito cessare l'attività. Con la conseguenza che l'Erario, da queste aziende, non incasserà più nulla.

Noi come Usarci-Sparci ci stiamo battendo da anni affinché questo iniquo sistema venga abolito e forse qualche persona di buon senso ha recepito il messaggio e **PARE** che già dal prossimo 2021 il sistema saldo-acconto verrà abolito!!!

Per tutte le partite IVA in forma individuale dovrebbe esserci l'addio all'attuale meccanismo di acconti e saldi per passare a pagare per cassa, in base a quanto effettivamente guadagnato. Mentre la revisione delle aliquote Irpef per tutti i contribuenti potrebbe arrivare in un secondo momento.

Qui di seguito il testo del post pubblicato su Facebook dal Ministero dell'Economia:

«Come Ministero dell'Economia e Agenzia delle Entrate ci abbiamo lavorato per qualche mese e ora siamo pronti a dire addio all'attuale sistema di acconti e saldi, ormai obsoleto, per sostituirlo con uno più semplice ed immediato. Obiettivo 1 gennaio 2021». «Il progetto prevede il passaggio ad un sistema di pagamento basato sugli incassi e le spese effettive. Un metodo di cassa insomma. In questo modo non ci si dovrà più preoccupare di accantonare una somma per le im-

poste dell'anno successivo che ancora non si sa come andrà, ma si pagheranno le tasse solo su quanto già effettivamente guadagnato».

A livello di tempistiche, si **parla di «pochi mesi» e si ipotizza un andamento a tappe**, in una prima fase saranno interessate solo le imprese minori in contabilità semplificata (fino a 400mila euro di ricavi da servizi o 700mila da beni) e i contribuenti in regime forfettario (partite Iva fino a 65 mila euro di ricavi). In un secondo tempo, si aggiungerebbero società di persone in contabilità ordinaria.

Questa prima parte della riforma dovrebbe arrivare con la legge di Bilancio, in autunno: i pagamenti per cassa potrebbero avvenire mese per mese come indica il direttore dell'Agenzia delle Entrate, che per primo ha lanciato l'idea accolta dal ministro dell'Economia il quale ha dichiarato:.. *«Stiamo ragionando in queste settimane, su una riscrittura sostanziale del calendario dei versamenti, la logica è quella di superare il meccanismo degli acconti e dei saldi per andare verso un sistema basato sulla certezza di tempi e adempimenti e una diluizione nel corso dell'anno degli importi da versare, calcolato in base a quanto effettivamente incassato da parte della partite Iva».*

Noi avevamo, da anni, insistito sull'abolizione di questa assurdità degli acconti e dei saldi, oggi pare che il buon senso abbia avuto il sopravvento. Se, come è auspicabile, questa riforma entrasse veramente in vigore, tante risorse economiche verrebbero liberate per investimenti produttivi, l'economia riprenderebbe a correre, le aziende mandanti potrebbero investire in ricerca e su nuovi prodotti, gli agenti di commercio non avrebbero più la spada di Damocle degli acconti e quindi opererebbero con più serenità e l'economia tutta avrebbe una spinta non da poco.

Davide Caropreso

Dalla relazione annuale di Banca d'Italia risulta che andare in pensione a 67 anni presto sarà impossibile

Altro che quota 100!

Un capitolo della relazione annuale di Banca d'Italia è dedicato al fenomeno dell'invecchiamento della popolazione e di come questo possa impattare sul sistema pensionistico. In particolare la relazione fa riferimento alle ultime proiezioni di Eurostat. Secondo queste stime entro il 2032 il numero di persone di età compresa tra i 15 e 64 anni in Italia

milioni di assegni pensionistici, contro 22,77 milioni di stipendi. Più pensioni che stipendi.

Non è difficile capire come questi dati impatteranno nei prossimi 10 anni sul sistema previdenziale del nostro Paese.

Quello che Banca d'Italia prospetta è che sta cominciando un trend che porterà un progressivo invecchiamento della popolazione italiana. Il fenomeno è dovuto all'allungamento della vita media, ma anche alla forte riduzione della natalità. Ciò significa che nei prossimi anni in proporzione cresceranno di più i pensionati rispetto ai lavoratori.

Per ridurre eventuali squilibri che potrebbero crearsi, il Governatore Visco suggerisce due soluzioni. La prima deriva dal progressivo assorbimento della disoccupazione. L'incremento della forza lavoro controbilancia i lavoratori pensionati. La seconda è un allontanamento dell'età di uscita dal mondo del lavoro. Ritardare l'uscita dal lavoro significa ritardare l'ingresso nell'età pensionabile e quindi gra-

vare meno sulle casse pensionistiche.

Visco suggerisce che se le cose non cambiano sarà inevitabile allungare l'età in cui è possibile andare in pensione. È una questione di equilibrio. Se verranno a mancare le persone che lavorano e gli anziani in pensione aumentano il sistema non potrà sostenersi. Quindi per mantenerlo in equilibrio sarà necessario che i lavoratori vadano sempre più tardi in pensione. Visco implicitamente indica come età possibile quella dei 74 anni.

La crisi del coronavirus e l'aumento importante della disoccupazione rischia di accelerare questo processo.

Fonte Banca d'Italia e Eurostat



diminuirà del 6%. E la popolazione in età tra i 15 e i 74 anni scenderà dell'1,5%. Il che significa che nei prossimi 10 anni ci sarà un aumento del 24% della popolazione in età 65-74 anni. E' di pochi giorni fa una relazione della Cgia di Mestre: l'Italia uscita dal lockdown presenta un dato molto ma molto preoccupante, infatti a maggio sono stati erogati 22,78

suggerisce due soluzioni. La prima deriva dal progressivo assorbimento della disoccupazione. L'incremento della forza lavoro controbilancia i lavoratori pensionati. La seconda è un allontanamento dell'età di uscita dal mondo del lavoro. Ritardare l'uscita dal lavoro significa ritardare l'ingresso nell'età pensionabile e quindi gra-



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

L'infortunio per Covid19 non è collegato alla responsabilità del datore di lavoro

L'Inail ha diramato un comunicato stampa per fare chiarezza circa la sua posizione sulla responsabilità civile e penale del datore di lavoro nel caso un dipendente sia colpito da infezione da Covid19, precisando che **l'infortunio sul lavoro per Covid-19 non è collegato alla responsabilità penale e civile del datore di lavoro** perché il datore di lavoro risponde penalmente e civilmente delle infezioni di origine professionale solo se viene accertata la propria responsabilità per dolo o per colpa.

Ecco il testo del comunicato:

“In riferimento al dibattito in corso sui profili di responsabilità civile e penale del datore di lavoro per le infezioni da Covid-19 dei lavoratori per motivi professionali, è utile precisare che dal riconoscimento come infortunio sul lavoro non discende automaticamente l'accertamento della responsabilità civile o penale in capo al datore di lavoro.

Sono diversi i presupposti per l'erogazione di un indennizzo Inail per la tutela relativa agli infortuni sul lavoro e quelli per il riconoscimento della responsabilità civile e penale del datore di lavoro che non abbia rispettato le norme a tutela della salute e sicurezza sul lavoro. Queste responsabilità devono essere rigorosamente accertate, attraverso la prova del dolo o della colpa del datore di lavoro, con criteri totalmente diversi da quelli previsti per il riconoscimento del diritto alle prestazioni assicurative Inail.

Pertanto, il riconoscimento dell'infortunio da parte dell'Istituto non assume alcun rilievo per sostenere l'accusa in sede penale, considerata la vigenza in tale ambito del principio di presunzione di innocenza nonché dell'onere della prova a carico del pubblico ministero. E neanche in sede civile il riconoscimento della tutela infortunistica rileva ai fini del riconoscimento della responsabilità civile del datore di lavoro, tenuto conto che è sempre necessario l'accertamento della colpa di quest'ultimo per aver causato l'evento dannoso.

Al riguardo, si deve ritenere che la molteplicità delle modalità del contagio e la mutevolezza delle prescrizioni da adottare sui luoghi di lavoro, oggetto di continuo aggiornamento da parte delle autorità in relazione all'andamento epidemiologico, rendano peraltro estremamente difficile la configurabilità della responsabilità civile e penale dei datori di lavoro”.

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

Una giornata di follia

Sulle strade della Liguria

Un mio collega e amico, esasperato dalla situazione della mobilità in tutta la Liguria, mi ha inviato l'e-mail che segue. Non aggiungo commenti perché non è il caso, considerato anche il fatto che tutti gli agenti di commercio in attività conoscono esattamente come vanno le cose. Questo che segue è il resoconto di una giornata di follia!

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it

Prendo spunto dall'ultimo ns appuntamento epistolare per sottolineare quanto sia peggiorata la situazione della viabilità in Liguria e zone limitrofe.

Ormai, tutti quanti ci stiamo attrezzando al meglio per poter svolgere il nostro lavoro (partenze alle 6,00 e rientri in orari serali oppure soggiorni strategici con aggravati di spese non preventivate).

Tutto ciò per poter "tamponare" le esigenze dei clienti. Infatti, non si riesce ad essere propositivi, per mancanza di tempo. Tu conosci molto bene la nostra professione e sai quanto sia importante cogliere il momento giusto, soprattutto per alcuni progetti è molto importante il tempo che gli si riesce a dedicare. Ma non voglio perdermi in tecnicismi. Personalmente, non riesco a produrre più del 50% del mio lavoro a fronte di un ancora maggiore impegno.

Ti riporto l'ultima che mi è capitata:

Venerdì mi reco con un mio funzionario da un cliente in zona Pontedecimo per un importante progetto. Verso le 14,00, al rientro dal nostro impegno, mi trovo in zona centro commerciale Aquilone e noto che la strada lungo il Polcevera, quella che porta verso l'ex Ponte

Morandi è praticamente bloccata. Commentiamo entrambi "che fortuna, entriamo in autostrada e ci dirigiamo verso GE Nervi!" Peccato che, senza nessun avviso dai cartelli elettronici o dal personale di Autostrade, ci viene segnalato che l'autostrada direzione Genova è chiusa! Quindi entriamo e troviamo il far west! Autotreni che fanno inversione di marcia, auto che li seguono. Naturalmente noi procediamo verso Busalla, ben consci che un'infrazione del genere porta al ritiro della patente! Risultato: uscita Bolzaneto, statale passando da Montoggio direzione Molassana passando per Creto.

Questo è solo uno degli episodi accaduti in questo maledetto mese.

Ora, non intendo entrare nel merito di chi sia la colpa, Autostrade spa o Stato Italiano, anche perché entreremo in un ambito politico economico e giuridico che non mi compete, ma credo che la nostra categoria, come tante altre, abbia subito un danno incalcolabile!

Riduzione del fatturato, preclusione a stabilire rapporti con nuovi clienti, per mancanza di tempo, ma anche per il rifiuto di molti a venire in Liguria posticipando incontri, o peggio a valutare con più calma l'intervento da fare o da non fare! Aspetti psicologici. La nostra professionalità e lucidità fortemente messe sotto pressione da ore ed ore di coda.

Credo che ci siano stati fatti dei torti molto rilevanti.

Hanno messo per anni ed anni la nostra vita a rischio, non facendo controlli e manutenzioni, il Ponte Morandi ne è un chiaro esempio (personalmente lo percorrevo almeno 6/8 volte la settimana).

Abbiamo pagato un'autostrada che non si può definire tale, sembra una strada cittadina ... e forse lo è!

Hanno impoverito il tessuto regionale nostra fonte di vita (il porto, il

turismo le multinazionali ecc).

Credo che una richiesta danni ingente e non quantificabile da parte mia, sia doverosa ed obbligatoria.

Inoltre credo che, per quanto sopra, la nostra categoria dovrebbe avere un costo autostradale diversificato e per la città (Voltri - Nervi) completamente gratuito.

Credo di essere stato obiettivo e non polemico nella mia disamina. Penso di aver esposto il pensiero di molti senza cadere nell'aspetto politico e provocatorio.

Sicuramente non avete bisogno di quanto sopra per svolgere al meglio ed al massimo il vostro operato, ma credo che serva anche a voi sentire la vicinanza delle persone che cercate di rappresentare e difendere in ogni ambiente e situazione.

A presto.

Andrea Nardini

Un collega da non imitare

Quando si è negativi nel pensiero

Agli inizi della mia carriera di agente di commercio, mi capitava, con una certa frequenza, di incontrare presso la clientela un mio collega, di una decina d'anni più anziano di me, che rappresentava aziende non in concorrenza con quelle che io trattavo. Un brav'uomo molto modesto, dimesso negli atteggiamenti e nell'abbigliamento. Inizialmente molto schivo, poi, con il tempo e dopo anni di incontri, sempre più disponibile alle chiacchiere e alle confidenze.

Franco, così si chiama questo agente di commercio, oggi in pensione da molto tempo, si considerava poco brillante nella vendita e, anche se rappresentava delle buone case mandanti, riteneva che i clienti potessero tradirlo acquistando dalla concorrenza a prezzi più convenienti.

In alcuni momenti di sconforto mi confessò che aveva la convinzione che i prezzi avessero un peso specifico maggiore del rapporto che lo legava ai suoi clienti. Era spaventato dall'idea che i clienti l'avrebbero abbandonato e questo timore gli faceva considerare ogni momento di rapporto con i clienti in modo remissivo e con un atteggiamento rassegnato. Questo atteggiamento di rassegnazione si manifestava quando arrivava da un cliente e invece di presentarsi si accostava ad una parete e aspettava di essere visto e invitato ad entrare. Questo suo modo di porsi lo metteva sempre in una posizione, nei confronti dei clienti, di rassegnato "cane bastonato". Uno dei suoi punti deboli, e ne aveva tanti, si evidenziava tutte le volte che i clienti chiedevano maggiori specifiche sui prodotti e sul prezzo. A quel punto Franco, mi confessava, che quelle richieste, secondo lui, erano tendenziose e frutto di un prossimo "tradimento".

Grazie ai suoi atteggiamenti privi di relazione, le sue peggiori paure si sarebbero potute avverare e i clienti,

secondo lui, si sarebbero potuti rivolgere facilmente, per i propri acquisti, ad altri fornitori.

In sintesi Franco era convinto che i clienti sono degli opportunisti, e per conseguenza: "dal momento che sono opportunisti non pensano al fattore umano, significa che la mia presenza li lascia indifferenti. L'unica cosa che a loro può interessare sono solo i propri interessi, e quindi dovrò lottare solo sul piano economico e non su quello della qualità, servizio e relazione.

Se non riesco ad essere competitivo sui prezzi mi abbandoneranno." Con il tempo sono riuscito a capire quanto Franco soffriva di queste sue convinzioni che lo angustiavano moltissimo anche perché fondamentalmente era un grande spilorcio e quindi il solo pensiero di perdere un cliente con le relative provvigioni lo faceva cadere in depressione.

Non era facile far cambiare opinione a Franco e qualche volta ho provato a suggerirgli che i suoi pensieri così negativi non erano corretti, perché se i clienti continuavano a comprare da lui significava che non è vero che sono tutti uguali, che sono solo opportunisti, che il rapporto umano non esiste ed è solo subalterno ai soldi; se i clienti acquistano da te devi rimettere in discussione le tue convinzioni....."

È faticoso per chiunque ammettere che il proprio pensiero, specie quando frutto di improbabili scenari, non è corretto.

Con il tempo, con Franco diventammo amici. Conoscendolo meglio dovetti ammettere, che la poca stima che aveva in sé come agente di commercio non era supportata dal suo comportamento. Infatti mi venne confermato da più clienti che Franco si è sempre comportato in modo professionale, era puntuale, affidabile, tempestivo, programitava le visite con regolarità, aveva una



buona preparazione tecnica, che utilizzava per una consulenza attenta e precisa, il tutto finalizzato, forse inconsapevolmente, a dare servizio e soddisfazione ai clienti.

Franco raggiunse l'obiettivo di ritirarsi in pensione e per molto tempo non lo sentii più. Passarono forse un paio di anni e una mattina ricevetti una sua chiamata. Davide, mi disse, "avevi ragione, con il tempo ho ripensato alla mia carriera di agente di commercio, ai clienti e a quello che mi consigliavi tu. Ho sofferto per quasi 40 anni, facendo un lavoro che forse non era adatto a me, e oggi mi sono convinto che se ho guadagnato bene in fondo lo devo anche al fatto che nessun cliente mi ha mai tradito e che il mio comportamento sempre corretto è stato ricambiato.

L'unico rammarico che ho è il non aver avuto la capacità di guardare il mondo del lavoro in modo diverso e di aver sofferto più di quanto tu possa immaginare. Ti ringrazio ancora per avermi dato lo spunto per capire che in fondo in tutti questi anni non ho lavorato male".

Davide Caropreso

Dal web al drinn

Si torna alla “vecchia” maniera: la comunicazione al telefono

Si torna alla “vecchia” maniera. Meglio dire, siamo stati costretti – nostro malgrado – a riprendere in mano un modo di comunicare che ha caratterizzato non solo i “bellissimi” anni novanta, ma anche i primi 20 anni di questo inizio secolo: la comunicazione al telefono. Oggi la chiamano *on line*, aggiungendo poi tutti gli altri inglesismi di turno. Di fatto, al di là delle potenzialità che la comunicane digitale offre, sono i contenuti di quel che dici che fanno la differenza. Qualcuno ebbe modo di dire “... non basta *cosa* dire ma diventa importante *come* lo dici”. Nel proliferare dei “chiacchiericci” e degli specialisti in chiacchiere credibili, il “vecchio” detto, rimane ancora un *faro* in una comunicazione, in cui tutti dicono di tutto e ti rimane poi, un niente di fatto. Il telefono torna ad essere un nostro alleato.

I prospect, ovvero i clienti potenziali, quelli del tipo “*mai visto, mai sentito*” hanno perso la pazienza di fronte alle richieste di appuntamento o alle mail con cui si cerca di persuaderli che un incontro, può offrire loro, nuove opportunità, guadagni, sviluppi ...

Ci hanno pensato bene a porre il super agguerrito “filtro”. A tal proposito gli specialisti del digital ci consigliano di creare i “*funnel*” attraverso i quali poter generare contatti con potenziali interessati.

Ma l’agente di commercio non ne ha né voglia, né competenza e se ci prova, si accorge che ci vuole del gran tempo per creare credibilità sui social.

Una telefonata è meglio: mal che vada, ti danno “picche”. Si tratta di ridurre gli “*schiaffi*” del “... no, non c’è, non ci interessa, ci mandi la mail ... “.

Si torna alla vecchia maniera: come li vado a trovare questi potenziali prospect?

Non è che all’agente dobbiamo inse-

gnargli il marketing territoriale, oppure pressarlo sulla necessità di affidarsi a specialisti del digital per cercare nuovi contatti: l’agente sa dove stanno i clienti in zona! Sa dove sono i suoi clienti potenziali, conosce l’addensamento dei prospect: lui la zona, l’ha setacciata ancor prima del web.

Il problema è che ha dimenticato la “vecchia strada” attraverso la quale creare contatti.

“Dove andiamo” chiedo ad un giovane agente all’uscita del cancello, dopo un rinnovo di un ordine ad un cliente ad alto valore d’acquisto.

“In macchina” mi risponde, quasi sorpreso della mia domanda.

“A fare che?” ribatto con convincimento.

“Torniamo in ditta: ho delle offerte da fare e poi pranziamo” mi risponde quasi seccato.

“Certo. Ma in questa zona industriale, hai solo questo cliente?” incalzo.

“Sì, gli altri non so ...” risponde con la mano infilata nella maniglia della portiera.

“E come si fa a saperlo?”

“Bisognerebbe andarci: non è che mi stai dicendo di fare un giro tra questi stabilimenti?”

“Perché no! Abbiamo un’ora di tempo. Che dici, suoniamo qualche campanello?”

“Ma non si fa! Non abbiamo appuntamenti: a freddo poi!”

“Sì: alla vecchia” quasi detto tra me e me con voce velata.

“Senti Cominetti: non lo fa nessuno. Possiamo cercarli nelle liste che ho in ufficio, oppure facciamo una ricerca sui social e nel web: figurati se vado a suonare il campanello!”

“Proviamoci. Se non ci aprono possiamo comunque vedere, sentire, osservare e nel migliore dei casi conoscere chi è quello che tu chiami “il filtro”. Avrà un volto, una voce, un nome. Avrà degli orari. Ci dirà chi, come, dove: insomma, il filtro è il tuo cliente più importate! Conoscilo e fatti conoscere”



“Ma non mi faranno mai entrare!” esplode quasi convinto.

“Spingi, vedrai che si apre. Mai fai, mai sai: è così che si impara”

“Prova tu!” come se mi lanciasse un guanto di sfida.

“Va bene: mi dà gioia farlo” e nel rispondergli penso ai 35 anni di campanelli suonati in affiancamento vendita.

Suono.

“Chi è?” La voce è graffiata da un autoparlante incastrato in un muro di cemento coperto da ciò che poteva essere un’edera verde.

“Cominetti” La mia voce, sembrava quella del Presidente della Repubblica.

“Cosa vuole?” Meno male che mi fa domande.

“Che mi apra” È evidente, penso in un voluto silenzio.

“Per che cosa?”

“Glielo dico volentieri appena entro” e sorridendo attendo il click!

Si apre.

Contatto a freddo: ma non sempre è così. Provarci, non costa nulla. Che dire: prima di salire in macchina, fatti un giro e cerca contatti. Farsi conoscere e conoscere chi, nella tua prossima telefonata ti risponderà ... riconoscendoti.

Dr. Ing. Eliano B. Cominetti

Come risparmiare sulle imposte

Le agenzie in Società possono risparmiare sulle tasse?

In questo periodo di “quarantena” mi sono trovato a partecipare a numerose videoconferenze. Nella maggior parte dei casi le ho trovate noiose e senza costrutto. Ho avuto conferma che quando si appropria l'argomento “agenzia commerciale”, tutti si sentono autorizzati a pontificare su argomenti che non conoscono, o di cui hanno solo sentito parlare.

La cosa che più mi ha fatto innervosire è stato l'intervento di un non ben qualificato personaggio, che sostiene di essere un consulente fiscale, e che, rispettando le regole, può far risparmiare in imposte fino al 25/30%, consigliando agli agenti di commercio di trasformare l'agenzia, da ditta individuale a Soc. in accomandita semplice (S.a.s) o in Società in nome collettivo (S.n.c.) o addirittura in Società a responsabilità limitata (S.r.l.). In sintesi viene affermato che suddividendo il reddito tra più persone la somma delle imposte viene in automatico ridotta. In linea di principio questa affermazione è vera. Il personaggio, inoltre consiglia di creare nuove società tra agenti per avere tali vantaggi. Qui, in ordine pratico, il discorso si fa più complicato, si devono considerare le difficoltà di rapporti che solitamente si hanno tra due o più agenti. Sono pochissime le società, tra agenti di commercio, che sopravvivono per periodi medi, proprio per le difficoltà nei rapporti. La considerazione principale sta nel fatto che si possono evitare, per le Srl, i versamenti previdenziali con enormi risparmi!!! E la pensione?

Per quanto concerne il calcolo delle imposte sulla Srl occorre innanzitutto effettuare una preliminare distinzione tra imposte dovute dalla società e imposte dovute dai soci (o dal socio, se la Srl è unipersonale).

Per quanto attiene il reddito che viene prodotto dalla società, la Srl è soggetta al pagamento di: IRES nella misura del 24%; IRAP con aliquota ordinaria del 3,5%; per contro, sul dividendo che viene distribuito ai soci, il socio della Srl sarà soggetto al pagamento di: IRPEF nella misura variabile in base al reddito; l'addizionale regionale IRPEF con un massimo dell'1,4% sulla base imponibile IRPEF.

Dopo aver tassato il reddito che viene prodotto dalla Srl, la società potrebbe

avere generato degli utili netti, che potranno essere appostati a riserva e, dunque, non distribuiti, oppure erogati ai soci: in questo ultimo caso gli utili saranno soggetti ancora a un'altra tassazione, quella IRPEF, in queste modalità:

In caso di partecipazione qualificata (almeno il 25% del capitale della Srl o con almeno il 20% del diritto di voto in assemblea ordinaria), l'IRPEF sarà applicata secondo il proprio scaglione di reddito sul 49,72% del dividendo percepito.

In caso di partecipazione non qualificata (meno del 25% del capitale della Srl o meno del 20% del diritto di voto in assemblea ordinaria), è prevista una ritenuta alla fonte del 26% sul 100% del dividendo. Considerato che la ritenuta è applicata al momento della riscossione dei dividendi, non bisognerà indicare il dividendo in dichiarazione dei redditi.

Infine, c'è anche la possibilità che le Srl optino per il regime fiscale di trasparenza. In questo caso non c'è applicazione di IRES, ma il dividendo è tassato direttamente in capo ai soci.

Chiarite quali siano le imposte cui è soggetta la Srl, c'è la possibilità di scegliere una diversa forma giuridica e cioè una società di persone, come la Snc.

Ferma restando la necessità di dover compiere anche ulteriori valutazioni, oltre alla comparazione dell'effettiva pressione impositiva, la principale differenza tra la tassazione delle Srl e quella delle Snc è che quest'ultima non dovrà pagare l'IRES, che invece è a carico della Srl. Per il resto, la Snc paga le stesse imposte (IRAP e IRPEF).

In linea di massima, e fatte salve le necessarie semplificazioni di cui sopra, la Snc potrebbe dunque essere una formula più conveniente della Srl. Tuttavia, si consideri che si potrebbe optare per il regime di trasparenza per la Srl, con la tassazione che dunque diverrebbe sovrapponibile a quella della Snc.

In ogni caso il confronto tra le diverse tipologie societarie non potrà che essere effettuato anche sulla base di altre caratteristiche, come la già citata autonomia patrimoniale perfetta delle società di capitali come la Srl, nella quale il socio non potrà essere chiamato a rispondere dei debiti sociali con il proprio patrimonio personale (fatta eccezione, evidentemente, per la quota di capitale conferita in socie-



tà). Chiarite le differenze di tassazione tra una Srl e una Snc, viene da chiedersi come si possano risparmiare imposte fino al 30%, trasformando l'agenzia da ditta individuale a società. Il fantomatico consulente indica due strade: la suddivisione del reddito tra più persone e la mancata obbligatorietà del versamento di oneri previdenziali a capo dei soci, nella Srl. Ha scoperto l'acqua calda!! Di fronte a certe affermazioni sono intervenuto e ho fatto presente che le realtà delle agenzie sono variegata e che non si può parlare di risparmi di imposte senza conoscere tutte le implicazioni che l'agenzia commerciale ha sotto l'aspetto previdenziale, contrattuale e del fine rapporto.

Nel caso dell'amministratore di una Srl, egli dovrà versare i contributi alla “gestione separata INPS” e quindi avrà un trattamento pensionistico diverso, ma soprattutto ridotto rispetto al trattamento riservato all'agente. Chi ha sempre operato come agente sia individualmente, o come socio di società di persone, ed ha conseguentemente versato contributi all'Enasarco, con la trasformazione in S.r.l. non avrà più diritto di versare contributi sulla sua posizione presso l'Enasarco, quindi andrà a penalizzare la sua futura pensione. Per contro la Società a responsabilità limitata verserà all'Enasarco un contributo di solidarietà del 1% che non produce nessun beneficio agli amministratori. Nel caso una società debba portare in giudizio una mandante, oltre ad avere come foro di competenza il foro in cui la mandante ha sede, non potrà contare su un po' di “benevolenza” verso il “lavoratore parasubordinato”, ma sarà considerata esattamente alla pari della mandante. Ampliando il numero dei soci, come deve avvenire anche in una società di persone, si suddividerà il reddito e quindi l'imposizione sarà ridotta in capo ad ogni socio, lo stesso discorso vale per i contributi Enasarco che saranno suddivisi e quindi andranno a penalizzare le future pensioni. Questa è la dimostrazione di come si possono dare informazioni sballate e pericolose quando non si conoscono le implicazioni a tutti i livelli dell'attività di agente di commercio.

D. C.

Le clausole risolutive espresse contenti target o minimi di vendita

Nuove prospettive giurisprudenziali a vantaggio degli agenti

Abbiamo avuto modo in passato di affrontare l'annosa questione della predisposizione, nell'ambito dei mandati di agenzia, di clausole create ad hoc dalle mandanti che prevedono l'obbligo in capo all'agente di raggiungere determinati volumi di vendita. Stiamo parlando dei famigerati "target", "budget" o "mini di vendita".

In passato la giurisprudenza, peraltro, era pressoché univoca nel ritenere che l'unico rimedio a favore dell'agente che volesse invocare la nullità e dunque l'inoperosità della clausola, fosse quello di dimostrare davanti al Giudice l'oggettiva impossibilità di raggiungere il target e, quindi, l'inapplicabilità della clausola e l'illegittimità del relativo recesso.

Detta prova, peraltro, non è assolutamente di agevole assolvimento, posto che l'agente, infatti, in siffatte circostanze, avrebbe l'onere di provare che il minimo di fatturato predeterminato dalla mandante fosse – al momento della sottoscrizione del mandato e/o della clausola – impossibile da raggiungere, o che comunque lo stesso target non sia stato raggiunto per cause non dipendenti dalla sua volontà. Queste cause – oggettive e concrete – devono essere tali da creare l'impossibilità per l'agente di raggiungere quel minimo di fatturato previsto, ma fatto ancor più importante, dovrebbe essere dimostrato, in sede di giudizio, il nesso causale (ovvero la consequenzialità) tra la causa che ha impedito il raggiungimento del budget ed il relativo risultato.

La situazione è cambiata con

pronuncia della Corte di Cassazione n.10934/2011. Se prima, infatti, era comunque preclusa al Giudice ogni valutazione indagine sull'entità dell'inadempimento rispetto all'interesse dell'altra parte, dovendo(si) solamente accertare se lo stesso sia o meno imputabile al soggetto "obbligato", adesso i Magistrati possono, ed anzi debbono, su sollecitazione dell'agente, operare un esame più "approfondito" sulla pattuizione contrattuale il cui mancato rispetto ha comportato una disdetta.

Sostanzialmente la Corte ha espresso un principio (peraltro poi ripreso da altre pronunce di legittimità e di merito) secondo il quale il Giudice di merito (ovvero quello di primo grado) non deve più "limitarsi" a verificare l'esistenza della clausola risolutiva espressa e gli eventuali rilievi in ordine all'eventuale irraggiungibilità del target, dovendosi invece spingere sino ad effettuare una vera e propria valutazione sul contenuto stesso della clausola, fino a verificare che l'inadempimento contestato all'agente per il mancato rispetto della suddetta clausola sia talmente grave da non consentire la prosecuzione neppure temporanea del rapporto.

A questo non consegue, ovviamente, che tutte le clausole contenenti minimi di fatturato e target di vendita e che vincolano il mancato raggiungimento di "obbiettivi" alla prosecuzione del rapporto, siano di per sé illegittime, ma la citata pronuncia apre la porta a valutazioni concrete su singoli casi e permette di minare quelle



solidità e certezze che avevano le mandanti in presenza di tali clausole risolutive espresse.

Ora è possibile infatti operare una vera e propria indagine sulla singola clausola anche verificando i comportamenti della mandante e comunque delle parti (rispetto alla previsione della stessa clausola) nei singoli casi concreti.

E' il caso di mandanti che del tutto arbitrariamente ed "inaspettatamente" recedano dal mandato applicando la clausola magari dopo anni di mancato rispetto del target da parte dell'agente o magari dopo aver manifestato apertamente e chiaramente l'intenzione di proseguire nel rapporto.

Ogni caso (ed ogni clausola) dovrà essere quindi verificata, valutata ed analizzata caso per caso e con molta attenzione, contestualizzando la stessa nell'ambito del singolo rapporto rispetto al comportamento concreto della parti tenuto durante l'intera durata del mandato di agenzia.

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

ELEZIONI ENASARCO

Il chiarimento del Presidente Nazionale Usarci



Qui di seguito pubblichiamo la circolare che il Presidente Nazionale Usarci, Umberto Mirizzi, ha inviato a tutte le sedi Usarci in Italia.

La comunicazione vuole rendere edotta la categoria, della situazione che si è creata con il rinvio delle elezioni dei delegati Enasarco e chiarire la posizione presa dall'Usarci.

Avrete letto su alcuni quotidiani, nonché su diversi social, che il TAR del Lazio avrebbe respinto il ricorso Presentato dal Presidente dell'Enasarco, Gianroberto Costa, circa il rinvio delle elezioni votato dal CDA.

Ricorderete che il rinvio si era reso necessario per diversi ordini di motivi, nonostante la lista FARE PRESTO condotta da Fiarc, Federagenti, Anasf e Confesercenti, premessero perché si votasse subito.

Anche l'USARCI era contraria al rinvio, ma dopo aver analizzato tutti i fattori contrari, la pandemia in pieno corso e con gli agenti che erano presi e distolti da altri interessi, l'impossibilità a tenere assemblee per illustrare i programmi, l'impossibilità per le ditte mandanti a partecipare al voto in quanto il 90% erano chiuse a causa del corona virus, ed ultima, ma più importante, l'impossibilità per oltre 70 mila agenti a partecipare al voto in quanto non avrebbero ricevuto la raccomandata contenente le credenziali per la votazione. Infatti, le Poste, interpellate per avere la garanzia circa la consegna delle raccomandate, hanno risposto di non poter garantire assolutamente né la consegna e tantomeno il rispetto dei tempi. Proprio questa ultima condizione ha fatto sì che si votasse per il rinvio, infatti, sarebbe stato sufficiente che un solo agente avesse fatto ricorso per la mancata consegna per invalidare le votazioni e creare così un danno erariale di qualche milione di euro. Ebbene, nonostante tutte queste difficoltà ed impedimenti, la lista Fare Presto, forte dei suoi agganci politici ed economici, riusciva a coinvolgere i Ministeri del Lavoro e del MEF nelle persone dei Direttori Generali e del Capo di Gabinetto che insistevano nel minacciare la Fondazione di commissariamento ad acta se non avessero svolto subito le elezioni, e ciò senza tener conto di tutti gli impedimenti, neanche del DPCM di aprile che rinviava le elezioni al termine della pandemia.

*In merito alle diffide dei Ministeri, vi è da tener conto inoltre, del fatto che i Capi di Gabinetto possono esercitare il loro potere solo all'interno della pubblica amministrazione, e **l'Enasarco non fa parte della amministrazione pubblica.***

Alla luce di tutti questi eventi, il Presidente Costa ha ritenuto opportuno presentare un ricorso d'urgenza al T.A.R. del Lazio per salvaguardare la correttezza delle votazioni. Il T.A.R., nella seduta del 14 luglio ha esaminato il ricorso e, ritenendo la materia e l'argomento molto complessi, ha ritenuto di rinviare la seduta al 4 agosto anche per ascoltare le ragioni dei Ministeri.

Da alcuni mesi stiamo assistendo ad una campagna di fango rivolta verso la Fondazione, e verso i sindacati storici degli agenti di commercio, con accuse da parte di ignoti, e con vere e proprie minacce, anche personali, di tipo mafioso. Non escludiamo che la Fondazione possa essere commissariata, noi, come sindacato di Categoria cercheremo di tutelare nei modi e nelle modalità più opportune gli agenti da eventuali attacchi alla Fondazione tesi alla sua chiusura o inglobamento nell'INPS. In ultimo Vi informiamo che il 21 luglio p.v. è stato convocato un consiglio di amministrazione straordinario per discutere modalità e tempistiche della ripresa dell'iter elettorale.

Il Presidente Umberto Mirizzi



Il Festival della vendita 2020 La vendita si alza in piedi

Si è svolto per la prima volta in Italia

Il 22 aprile per una giornata intera, organizzato da Paolo Pagni, Diletta Rossi, Eliano Cominetti, Giuseppe Arduino, si è svolto un webinar per esplorare il mondo della vendita e capire dove stia andando e mettere al centro del processo di vendita la competenza, e l'efficacia, del venditore. Idee, strategie e strumenti per ripensare il valore della vendita.

La playlist della giornata era colma di argomenti e di interventi che hanno impegnato consulenti, avvocati, uomini di marketing, e sindacalisti dalle 9,00 della mattina alle 21,30, più di 12 ore in diretta con interviste, rubriche, video, audio. Per l'Usarci Sparci di Genova sono intervenuti l'avvocato Andrea Mortara e Davide Caropreso. L'avvocato Mortara con un intervento di una ventina di minuti ha magistralmente affrontato le problematiche riguardo alle quali sotto l'aspetto legale, oggi, gli agenti di commercio si devono confrontare. Ha spaziato dalla pesante situazione emergenziale che ha di fatto bloccato tutte le vertenze, fino ad affrontare la situazione degli agenti che non ricevono, in questo periodo di blocco, i minimi garantiti. L'avvocato Mortara ha ribadito, con forza il suo NO al mono mandato e ha suggerito di proporre, da parte degli agenti, alle mandanti nuovi tipi di approccio con i clienti.

Verso le 20,30 Eliano Cominetti ha chiamato in causa il presidente di Usarci-Sparci, Davide Caropreso e lo ha intervistato. Qui di seguito un sunto dell'intervista.

Davide Caropreso è un agente con i capelli bianchi, un bianco di saggezza, chiederò a lui l'anno di inizio della sua carriera di agente di commercio. Credo, inoltre che Davide sia figlio d'arte. Sto parlando con un agente che ha vissuto la storia degli agenti di commercio in Liguria e

che per la sua conoscenza della categoria è tuttora il presidente di Usarci Sparci.

Ho cominciato a fare l'agente nel lontano 1962, per l'esattezza ho iniziato l'8 gennaio del 1962. Mio padre ha sempre fatto il rappresentante di medicinali, io non ho seguito le sue orme perché ho voluto affrancarmi dai legami familiari. Oggi gli agenti del settore farmaceutico sono in una situazione molto diversa e l'attività di mio padre era senza dubbio più gratificante. La distribuzione dei farmaci avveniva solo attraverso la rete dei grossisti e le farmacie si rifornivano solo da questi. In ogni regione le varie aziende avevano degli agenti con deposito i quali si occupavano dei rifornimenti ai rivenditori. Mio padre aveva un grosso deposito e rappresentava 7/8 aziende, oltre alla distribuzione dei farmaci si occupava della promozione. In pratica svolgeva anche l'attività che oggi svolgono gli informatori scientifici, all'epoca si chiamava "propaganda". Mio padre iniziò collaborando con un suo cognato nel lontanissimo 1922 e propagandava ai medici della Liguria, del Piemonte e della Toscana. Una zona enorme. Per poter prendere contatto con i numerosi clinici, inviava cartoline postali agli studi delle varie zone indicando l'hotel in cui si sarebbe fermato dalle ore alle ore di tali giorni e sarebbe stato a disposizione per distribuire i campioni dei farmaci. I campioni erano merce molto richiesta e mio padre aspettava i "clienti" che si presentavano numerosi e lui illustrava le caratteristiche dei prodotti regalando gli ambiti campioni. Situazione di vendita capovolta rispetto a quanto avviene oggi.

Davide tu hai visto, in tutti questi anni, lo sviluppo economico di questa nazione. In quali settori hai operato?

Sono sempre rimasto nel settore



dell'impiantistica, ho iniziato con il vendere bruciatori a nafta per poi passare alle caldaie. Negli ultimi anni ho traslocato nei materiali per impianti idraulici e sanitari. I clienti sono sempre gli stessi quindi operativamente non è mai cambiato nulla.

Invece come è cambiata la vendita?

Se parliamo dei primi anni '60 le problematiche erano ben diverse. A quell'epoca era maggiore la richiesta che l'offerta dei materiali. Eravamo in pieno boom economico; l'edilizia viaggiava al massimo. Bastava guardarsi attorno e si vedevano solo gru in azione. Io ero un giovanissimo agente, non conosciuto nell'ambiente e quindi i miei problemi li avevo e guardavo con una certa invidia alcuni colleghi che, ormai affermati, dovevano solo gestire le consegne di quello che i clienti avevano ordinato mesi prima. Ricordo un collega che rappresentava un'azienda produttrice di radiatori per riscaldamento che a inizio anno la mandante gli assegnava un certo numero di pezzi che avrebbe consegnato nell'arco dell'anno. Nei mesi di gennaio e febbraio visitava i clienti e raccoglieva gli ordini con consegne dilazionate nell'arco dei 12 mesi dei quantitativi che la mandante gli aveva assegnato. Nei rimanenti 10 mesi gestiva solo le consegne e le lamentele della clientela che non riceveva mai i materiali nei termini stabiliti.



Oggi abbiamo una condizione che ci ha trovati tutti impreparati. Gli agenti non guadagnano, le aziende non producono e quindi non fatturano. C'è sofferenza e dolore. Come vedi tu questa situazione?

Come tu sai è tutto fermo da oltre un mese. La categoria ha problemi che dipendono dalle produzioni ridotte, o addirittura bloccate e dalla chiusura, da oltre un mese, di quasi tutte le attività commerciali. E' evidente che il blocco del fatturato si ripercuoterà sulle future provvigioni.

A proposito di provvigioni come è la situazione del pagamento di questo compenso?

Il pagamento delle provvigioni avviene, nella maggior parte dei casi, ogni trimestre, quindi le provvigioni che sono in pagamento in questi giorni si riferiscono all'ultimo trimestre del 2019. Se le aziende mandanti non hanno problemi contingenti i pagamenti in corso avranno un andamento regolare. I grossi problemi si avranno in giugno quando si dovrebbero incassare le provvigioni del primo trimestre 2020. Se consideriamo che da metà di febbraio a tutto marzo non si è fatturato quasi nulla il trimestre si è risolto in poco più di 45 giorni di attività.

Quali sono le incombenze fiscali a cui è sottoposta la categoria nel

mese di giugno?

Giugno è sempre un mese impegnativo sotto l'aspetto fiscale. Quest'anno al 30 giugno è stata spostata la dichiarazione IVA. Al 16 del mese si deve pagare l'acconto IMU, versamento del saldo e del primo acconto IRPEF, IRES, e cedolare secca. Non dobbiamo dimenticare il saldo IVA 2019. Quest'anno ci saranno con molte probabilità degli slittamenti, ma prima o dopo queste tasse si dovranno pagare e se non si è incassato sarà dura.

Cosa stanno facendo gli agenti di commercio oggi che è tutto fermo?

In molti mantengono contatti con clienti, soprattutto per gestire pratiche in corso, o le mancate consegne. Alcune mandanti mantengono i contatti con gli agenti tramite videoconferenze, ma in linea di massima le agenzie sono impossibilitate ad operare come sempre.

L'intervista è proseguita affrontando un po' tutti gli argomenti che interessano la categoria. Cominetti e Caropreso hanno dibattuto dell'età media degli agenti, di cosa si pensa potrà cambiare nell'attività delle agenzie e di cosa gli agenti hanno imparato in questo periodo di fermo delle attività. E' stata considerata la possibilità, da parte di certe mandanti di sostituire gli agenti con funzionari diretti. Si

è esaminata l'ipotesi che a fine "quarantena" possa scatenarsi una guerra sui prezzi. Si è convenuto che ci sarà una ripresa lenta, molto lenta, una ripresa cauta e che purtroppo ci toccherà vedere aziende mandanti e aziende clienti in grosse difficoltà.

Questi dibattiti in momenti decisamente non positivi sono utili a tutti i partecipanti della catena dell'intermediazione commerciale per entrare nel merito degli argomenti operativi, cose che durante i normali periodi di lavoro non si fanno mai.

Auguriamoci che almeno questa maledetta pandemia ci abbia insegnato qualcosa di nuovo da utilizzare anche nei momenti di consueta attività.



Contributo a fondo perduto



La Categoria deve poter calcolare correttamente il danno subito in conseguenza dei mesi di fermo attività e richiedere il contributo

Il 25 maggio USARCI, unitamente alle maggiori organizzazioni sindacali degli Agenti e Rappresentanti di commercio, ha evidenziato alle Istituzioni l'anomalia e richiesto di modificare il principio che regola il computo del calo del fatturato requisito per chiedere il contributo a fondo perduto ex DL n.34 del 19/5/2020 art. 25.

Una regola troppo generica che non tiene conto delle specificità della Categoria. Difatti richiedere ad un agente di commercio di utilizzare le sole fatture emesse nei mesi di aprile 2019 e aprile 2020 (indipendentemente dalla competenza) per dimostrare una perdita superiore al 33% è un metodo di regola penalizzante che non permette, di fatto, di procedere con la richiesta del contributo previsto dal Fondo Perduto.

Confidiamo che l'istanza di incontro inoltrata possa concretizzarsi in tempi strettissimi, così da poter permettere a tutta la Categoria la possibilità di calcolare correttamente il danno subito in conseguenza dei mesi di fermo attività imposti.

Qui di seguito il testo delle comunicazione trasmessa.

Roma, 24 giugno 2020

Al Presidente del Consiglio dei Ministri

Prof. Giuseppe Conte

presidente@pec.governo.it

Al Ministro dell'Economia e delle Finanze

On. Roberto Gualtieri

segreteria.capogabinetto@mef.gov.it

ufficiodigabinetto@pec.mef.gov.it

Al Ministro dello Sviluppo Economico

On. Stefano Patuanelli

segreteria.capogabinetto@mise.gov.it

gabinetto@pec.mise.gov.it

Oggetto: inaccessibilità al contributo a fondo perduto per gli agenti di commercio

Le scriventi organizzazioni sindacali, rappresentative degli oltre duecentomila agenti di commercio, con la presente segnalano l'inaccessibilità per tale categoria al contributo a fondo perduto previsto dall'art. 25 del DL n. 34 del 19 maggio 2020, cd. *Decreto Rilancio*. Si tratta di una possibile discriminazione - certamente non voluta dall'esecutivo - derivante dalla peculiare attività degli agenti di commercio, degli agenti in attività finanziaria e collaboratori.

Infatti il Decreto Rilancio utilizza come requisito per l'accesso al contributo a Fondo Perduto il raffronto delle fatture dei mesi di aprile 2020 e 2019 che tuttavia, nel caso degli agenti di commercio, in molti casi produce un effetto distorsivo.



Gli agenti e rappresentanti di commercio assumono l'incarico di promuovere la vendita di beni o servizi per conto di una o più mandanti, ai sensi dell'art. 1742 del Codice Civile ed anche il pagamento delle provvigioni è regolato dalla legge.

Il Codice Civile, nonché gli Accordi Economici Collettivi, ossia i contratti collettivi di Categoria firmati da tutte le parti sociali, prevedono che il diritto alla provvigione degli agenti di commercio maturi *“dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente, dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.”* (art. 1748 cc).

Nella sostanza, quindi, il diritto alla provvigione sorge quando l'azienda per la quale lavora l'Agente di Commercio consegna o fattura al cliente il prodotto o il servizio fornito o, al più tardi, nel momento in cui il cliente paga la fornitura del prodotto o servizio. Il pagamento di questa provvigione, però, non avviene nel momento stesso in cui la stessa matura, per effetto di quanto previsto dall'art. 1749 del Codice Civile che impone quanto segue: *“Il preponente consegna all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate.”* e prosegue *“Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente.”*. Pertanto la maggioranza degli Agenti di Commercio fattura le provvigioni in un mese successivo al trimestre o al mese di riferimento.

Inoltre, quasi sempre, gli agenti di commercio maturano le provvigioni al momento del pagamento del bene e servizio da parte del cliente quindi nella seconda metà di marzo 2020 questi lavoratori hanno maturato provvigioni su affari procurati prima del lockdown.

È del tutto evidente quindi che l'utilizzo delle sole fatture emesse nei mesi di aprile 2019 e aprile 2020 per dimostrare una perdita superiore al 33% sia, per gli Agenti di Commercio, un metodo di regola penalizzante che non permette, di fatto, di procedere con la richiesta del contributo previsto dal Fondo Perduto.

Tutto ciò premesso, nella convinzione che vada evitata questa possibile discriminazione che sicuramente non rientra nelle intenzioni del Governo, considerate le molteplici modalità di determinazione delle provvigioni, variabili in funzione dei diversi settori merceologici in cui operano gli agenti di commercio, al fine di identificare più precisamente coloro che hanno registrato una effettiva riduzione dell'attività a causa del COVID-19 nel periodo considerato, siamo a richiedervi un urgente incontro per identificare il miglior percorso in grado di poter fornire una risposta adeguata alle giuste istanze della categoria rappresentata.

Certi dell'attenzione che il Governo vorrà prestare alla nostra proposta di sostegno ad una categoria indispensabile per il rilancio del sistema economico italiano, restiamo a disposizione per un confronto di merito e porgiamo distinti saluti.

FNAARC F.to Alberto Petranzan
FILCAMS-CGIL F.to Mariagrazia Gabrielli
FISASCAT-CISL F.to Davide Guarini
UILTUCS F.to Brunetto Boco
UGL Terziario F.to Luca Malcotti
USARCI F.to Umberto Mirizzi

QUOTA ASSOCIATIVA 2020

**Già da tempo è scaduto il termine per
saldare la quota associativa 2020.**

Il potenziamento dei servizi offerti agli associati, l'inserimento di personale addetto al servizio di segreteria, e gli aumentati costi di gestione, hanno costretto il Consiglio Direttivo a deliberare un adeguamento della quota, ferma da oltre 10 anni.

Qui di seguito si ricordano gli importi da versare:

- Per gli agenti operanti in forma individuale: € 200,00;
- Per le Società: € 200,00 per l'amministratore più € 30,00 per ogni socio componente la società;
- Per i pensionati: € 50,00;
- Per i soci benemeriti: un versamento extra di almeno € 300.00

Le quote associative potranno essere versate o presso la **segreteria**,
o con **bonifico bancario** presso:

Banca Intesa Sanpaolo

Nuovo codice IBAN

IT 55 H 030 6909 6061 0000 0168 635

Si ricorda che la quota associativa è fiscalmente detraibile

Chi ha già provveduto al pagamento della Quota Associativa e chi ha pagato il biennio **2019/2020** all'atto della sua prima iscrizione, non deve considerare questa comunicazione.