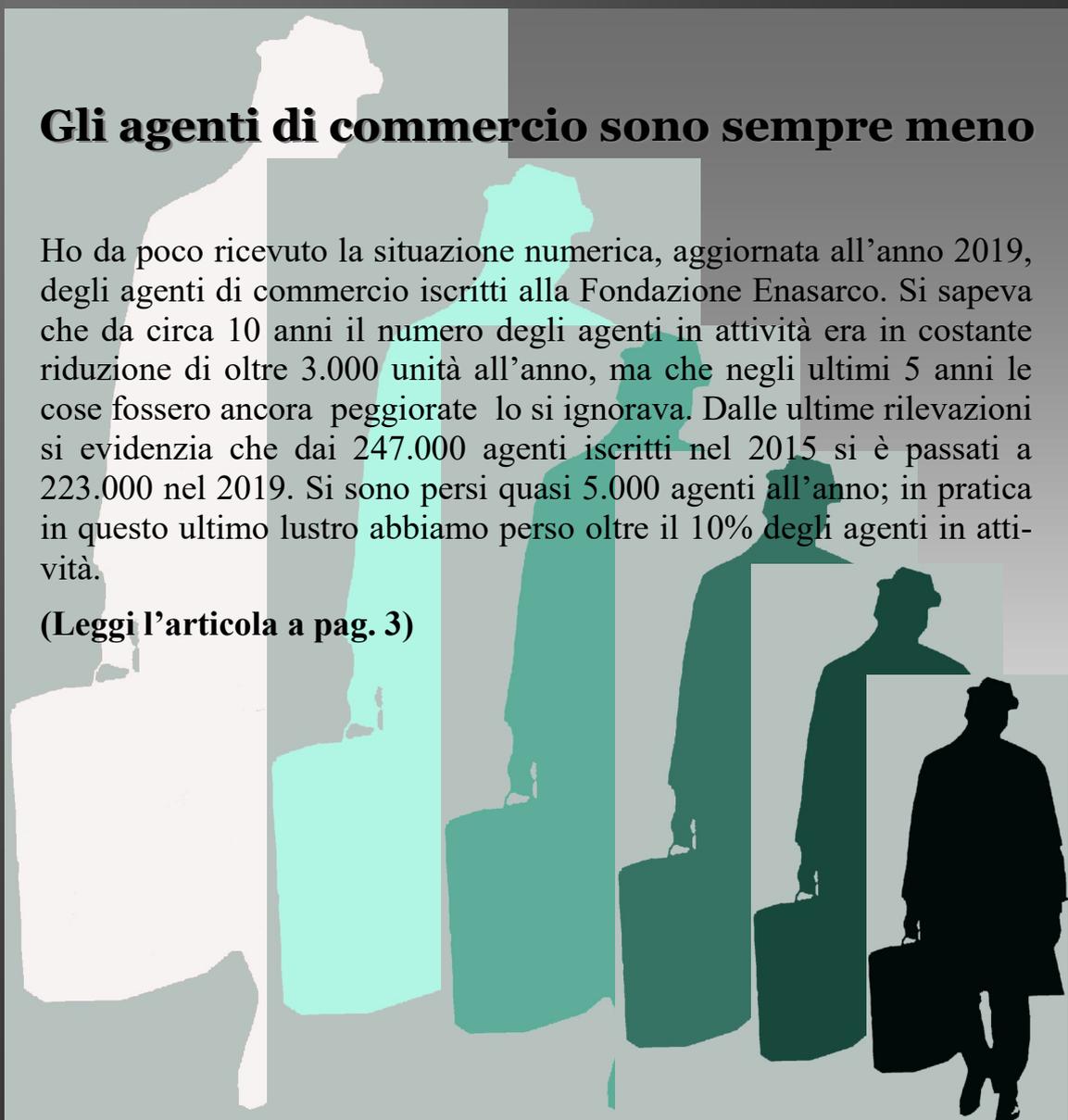


## **Gli agenti di commercio sono sempre meno**

Ho da poco ricevuto la situazione numerica, aggiornata all'anno 2019, degli agenti di commercio iscritti alla Fondazione Enasarco. Si sapeva che da circa 10 anni il numero degli agenti in attività era in costante riduzione di oltre 3.000 unità all'anno, ma che negli ultimi 5 anni le cose fossero ancora peggiorate lo si ignorava. Dalle ultime rilevazioni si evidenzia che dai 247.000 agenti iscritti nel 2015 si è passati a 223.000 nel 2019. Si sono persi quasi 5.000 agenti all'anno; in pratica in questo ultimo lustro abbiamo perso oltre il 10% degli agenti in attività.

**(Leggi l'articolo a pag. 3)**



**Se smetti di imparare  
cominci ad invecchiare**

**SOMMARIO**

**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

Silvio Antola

Marco Parodi

**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](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

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

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

**e-mail:**

[segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

[webmaster@usarciliguria.it](mailto:webmaster@usarciliguria.it)

[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it)

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

**Abbonamenti:**

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

[segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

**distribuito esclusivamente in formato elettronico**

- Pag. 3 **Gli agenti di commercio sono sempre meno**
- Pag. 4 **Installati a Genova semafori intelligenti**
- Pag. 5 **Cos'è questo "cashback"?**
- Pag. 6 **Quanto e quando pagare le tasse**
- Pag. 8 **La conciliazione sindacale**
- Pag. 9 **La sicurezza dei nostri conti bancari**
- Pag. 12 **Fattura elettronica e codice univoco**
- Pag. 13 **La pensione di reversibilità**
- Pag. 14 **Agevolazioni IMU abitazione principale**
- Pag. 16 **L'illegittimo addebito di somme effettuato da una mandante**

# Gli agenti di commercio sono sempre meno

Perché la nostra professione non interessa più?

**H**o da poco ricevuto la situazione numerica, aggiornata all'anno 2019, degli agenti di commercio iscritti alla Fondazione Enasarco. Si sapeva che da circa 10 anni il numero degli agenti in attività era in costante riduzione di oltre 3.000 unità all'anno, ma che negli ultimi 5 anni le cose fossero ancora peggiorate lo ignoravo. Dalle ultime rilevazioni si evidenzia che dai 247.000 agenti iscritti nel 2015 si è passati a 223.000 nel 2019. Si sono persi quasi 5.000 agenti all'anno; in pratica in questo ultimo lustro abbiamo perso oltre il 10% degli agenti in attività. Un altro dato preoccupante riguarda la fascia di età più rappresentata tra gli agenti: dai 46 ai 55 anni sono circa 90.000, altri 45.000 sono gli agenti con età compresa tra i 56 anni e i 65, oltre i 65 anni sono una sparuta rappresentanza di circa 8.000 agenti ancora in attività. Per riassumere oltre 140.000 agenti sono compresi tra i 46 anni e gli ultra 65enni. Oltre il 60% di tutti gli iscritti è relativamente vicino all'età pensionabile. Con questo andazzo la categoria è destinata ad estinguersi. Se facciamo una proiezione possiamo pensare che entro i prossimi 10 anni tra gli agenti che andranno in pensione e chi, tra i più giovani che non avrà trovato la sistemazione, cambierà lavoro, saranno persi almeno 100.000 agenti di commercio. Non si crede che ci sarà un'inversione di tendenza per quanto riguarda le nuove entry nella categoria.

Quali sono le motivazioni di questa emorragia? Senza dubbio le motivazioni sono molteplici e abbiamo cercato di capirle. E'

risultato che, nella maggior parte dei casi, la costante evoluzione e le mutate condizioni operative di questa nostra professione portino alla chiusura delle agenzie, non appena se ne ha la possibilità.

Gli agenti di commercio che non si adeguano alle mutate condizioni di mercato non ottengono più i risultati che fino a qualche tempo fa raggiungevano con una relativa facilità, questo comporta, inevitabilmente, la chiusura di quelle agenzie che faticano a restare nel mercato. Se non si accettano i cambiamenti si va incontro al sicuro fallimento professionale. La chiusura di tante agenzie è preoccupante per l'intera categoria e la prospettiva, alla luce dei dati recenti, non fa pensare a una modifica dello stato delle cose. Chi continua con le vecchie logiche è destinato a perire. L'Usarci-Sparci è fortemente motivata, affinché la professione si aggiorni ed è interessata a che gli agenti di commercio, invece di pensare alla pensione, o alla chiusura dell'attività, si aggiornino professionalmente e si aprano ai cambiamenti, che sono ormai indispensabili per affrontare un mercato in velocissima evoluzione. Si blatera sulle tecniche di vendita, sul come approcciare la clientela, su come fidelizzarla, ecc. Tutte queste conoscenze, senza dubbio importanti, sono acquisite dall'esperienza e dall'intelligenza di ognuno.

Le tecniche di vendita degli anni '50 e '60 sono ormai obsolete e non più praticabili. Ipotizzare di riuscire a convincere il cliente ad acquistare con le "chiacchiere", come avveniva nei tempi passati, è da sprovve-



duti.

Oggi i clienti sono informati e sanno esattamente ciò che vogliono e sono loro che gestiscono gli acquisti.

Oggi l'agente deve essere, per il cliente, un partner. Deve avere impegno e perseveranza. I tempi sono cambiati e l'agente di commercio deve avere incarichi e competenze diverse, che anni fa erano inimmaginabili. In un mercato in rapido cambiamento il profilo "dell'uomo di vendita" si deve arricchire di nuove competenze e di nuovi obiettivi, è fondamentale che l'agente di commercio riveda il modo di agire e di comportarsi. Dare, per prima cosa, importanza al conto economico della propria agenzia è fondamentale per garantirsi il proseguo dell'attività.

E' indispensabile pensare e comportarsi come veri imprenditori.

Il mestiere dell'agente di commercio è uno dei più difficili. Chi svolge questa professione deve possedere la fiducia in sé e nell'avvenire, e deve investire nelle o nell'azienda che rappresenta.

Chi vende oggi deve essere capace di stabilire con i clienti e con le case mandati un rapporto di fiducia che duri nel tempo e generi soluzioni di reciproco vantaggio.



Oggi la produzione, tutte le produzioni, sono superiori alla capacità di assorbimento del mercato, tutti hanno tutto e vendono tutto. Questo rende indispensabile riformare i sistemi di vendita.

La logica del prodotto è superata e al cliente, sempre più consapevole di ciò che desidera, basta un click per fare un acquisto. L'agente specializzato nel suo comparto sarà un partner affidabile, solo così potrà avere un futuro in questa professione ed essere certo che il cliente resti fedele.

Il rapporto si deve fondare essenzialmente sulla resa di un servizio ad un cliente che si vuole ritorni ad acquistare da noi. L'orientamento alla soddisfazione del cliente oggi è indispensabile.

La professione dell'agente di commer-

cio è impegnativa, molto impegnativa, soprattutto perché coinvolge competenze tanto variegata, quindi, ardua, disagiata e complicata e per poterla svolgere nel migliore dei modi la si deve coltivare ed è assolutamente necessario aggiornare con costanza, le proprie competenze.

Per la sopravvivenza l'agente di commercio deve rivedere i suoi comportamenti. Cosa non facile, se fatta autonomamente. La dimostrazione è data dai tanti che rinunciano e si auto-eliminano.

Anche le case mandanti non sono esenti da responsabilità; anch'esse, in moltissimi casi, non hanno la capacità di leggere quanto sta accadendo nel mercato, e di fronte alle difficoltà dei collaboratori esterni pensano di risolvere i problemi sostituendo gli agenti.

Il problema, a medio termine, investirà anche loro, che avranno sempre più difficoltà nel reperire professionisti addetti alle vendite.

Per contenere questa emorragia, l'Usarci-Sparci ha in programma un "progetto formazione", che vorremmo partisse nei primi mesi del prossimo anno.

Gli incontri si svolgeranno in videoconferenza e saranno impegnativi e totalizzanti, ma forniranno le competenze necessarie ad affrontare le mutate condizioni operative.

**Davide Caropreso**  
**Presidente Usarci-Sparci**  
**presidenza@usarciliguria.it**

## Mobilità

# Installati a Genova semafori intelligenti

## Attenzione alle violazioni, si pagano care

Si chiamano "rilevatori automatici di infrazione semaforica". Sono i dispositivi che fanno la multa automatica a chi infrange alcuni articoli del Codice della strada della Strada, con particolare riferimento a inosservanza del segnale semaforico; mancato rispetto della linea di arresto; mancato rispetto della corsia di canalizzazione. Il sistema rileva da remoto le violazioni registrando i dati del mezzo.

I primi semafori intelligenti sono stati installati ed entrati in funzione durante la scorsa estate, in corso Europa incrocio via Isonzo e via Timavo, un secondo tra corso Torino e via Tolemaide e un terzo poco più avanti, tra corso Torino e via Invrea. Poi nel corso degli ultimi mesi è stata completata la serie con l'aggiunta di un'altra ventina di semafori automatici.

La violazione delle norme su indicate comporta per il conducente, che prosegue la marcia senza tenere conto delle segnalazioni del semaforo, una multa da 163 a 652 euro, ma esistono delle circostanze aggravanti che possono far lievitare ulteriormente

l'importo da pagare. Infatti è previsto nel Codice della Strada che quando l'automobilista commette alcune violazioni tra le ore 22 e le 7, la sanzione da pagare aumenta fino a un terzo. Inoltre in caso di accertata recidiva, il conducente, "catturato" dall'occhio elettronico della telecamera a passare col rosso per più di due volte in un anno, rischia anche la sospensione della patente da 1 a 3 mesi. Mentre chi viola il divieto per ben tre volte in un anno, può arrivare a subire anche la revoca della patente.

Viene precisato che le postazioni di rilevazione automatica sono operative sulle intersezioni:

Corso Europa intersezione Via Isonzo e viceversa

Corso Europa intersezione Via Timavo e viceversa

Corso Gastaldi intersezione Via Barrioli e viceversa

Corso Gastaldi intersezione Via Corridoni e viceversa

Corso Saffi intersezione Via Brigate Partigiane

Corso Torino intersezione Via Invrea



provenienza Sud  
Corso Torino intersezione Via Invrea  
provenienza nord  
Corso Torino intersezione Via Tolemaide e viceversa  
Rampa autostradale intersezione Via Cantore  
Via Cantore intersezione Via San Bartolomeo Fossato  
Via Caprera intersezione Via Orsini e viceversa  
Via Cavallotti intersezione Via Caprera  
Via San Bartolomeo del Fossato intersezione Via Cantore  
Viale Brigate Partigiane altezza Questura  
Via Puccini intersezione Via Hermada e Via Albareto

**D. C.**

## Cos'è questo "cashback"?

**Chi farà pagamenti elettronici potrà ottenere il 10 per cento di rimborso!**

Il piano "Italia Cashless" è stato ideato dal governo per incoraggiare l'utilizzo di carte di debito (bancomat) e carte di credito e premiare con rimborsi, i cosiddetti "cashback", chi farà un uso frequente dei pagamenti elettronici nei negozi fisici.

Uno degli obiettivi di "Italia Cashless" è quello di modernizzare il paese e incentivare l'uso dei pagamenti elettronici, soprattutto per combattere l'evasione fiscale.

Chi installa sul proprio smartphone la "famosa" app IO, e farà acquisti facendo pagamenti elettronici, potrà ottenere il 10 per cento di rimborso sulle spese effettuate nei negozi, fino a un massimo di 150 euro nei sei mesi.

Questa è la sintesi di come funziona questa iniziativa che ha ottenuto subito un grosso interesse da parte del pubblico. Anch'io mi sono installato sul mio cellulare l'app IO. Dopo averla installata avrei dovuto inserire gli estremi della mia carta di credito e l'IBAN della mia banca per gli accrediti. Quest'ultima operazione non sono riuscito a farla a causa delle troppe richieste di collegamento. A quel punto, passato l'entusiasmo del primo momento, ho iniziato ad informarmi meglio e ho capito che questo meraviglioso strumento, tanto meraviglioso forse non è. Infatti la prima domanda che mi sono fatto è stata, ma la privacy dove va a finire se la mia carta e il mio IBAN sono in rete? Vengo a sapere che la Banca d'Italia **afferma che le frodi su carte di pagamento nel mondo hanno raggiunto, nel 2018, i 25 miliardi di dollari, e sono in crescita.** Per i Paesi dell'area UE, il valore in euro delle transazioni fraudolente è cresciuto, nel periodo 2012/2018, del 35,3 %. Sono numeri altissimi che contribuiscono a smontare la diffusa idea che le carte di

credito siano più sicure del denaro contante. Si spera che il tutto sia protetto!! Per un 10% di sconto si può anche rischiare.

Poi vengo a scoprire che ogni volta che si pagherà con la carta registrata quello che ci viene restituito non è proprio il 10%, perché per ogni transazione verranno accreditate solo 15 euro, quindi se si fa un acquisto di 500 euro non si avranno i 50 euro, che sono il 10% dell'importo speso, ma solo i 15 euro. Altro limite è il numero di acquisti che si dovranno fare nei sei mesi: almeno 50. In ogni caso il rimborso, indipendentemente dalle spese fatte non può superare i 150 euro ogni 6 mesi ovvero 300 euro all'anno. Un limite nell'uso di questo strumento è la non possibilità di utilizzarlo per acquisti riconducibili alla propria professione. Quindi se qualche agente di commercio pensa di pagare il carburante con la carta di credito si sbaglia, questo acquisto è riconducibile all'attività svolta di agente di commercio, quindi nessun accredito. A questo punto sorge il dubbio che lo strumento non sia fatto per combattere l'evasione, perché se così fosse tutte le transazioni dovrebbero essere tracciabili. Considerando tutti questi fattori ci viene da pensare che l'obiettivo sia quello di far spendere alle persone, per drenare la ricchezza che gli italiani hanno depositata nelle banche.

Per ricapitolare la strategia anti-evasione, consiste nel restituire ai consumatori il 10% delle spese pagate con carte di credito, per un massimo di 3.000 euro annui. Questa cifra si dovrà però raggiungere con un numero minimo di operazioni, almeno 50, ogni 6 mesi, per evitare il banale escamotage che il tetto si raggiunga con poche transazioni di importo più consistente. Questa impostazione contiene già una serie di vizi di fondo, tra i quali innanzitutto quello della modalità di restituzione del



denaro speso; nonché lo scarso effetto incentivante all'utilizzo di strumenti elettronici di pagamento. E' difficile immaginare come **l'evasione possa essere intaccata da questa costrizione all'utilizzo di strumenti elettronici.** Al vero evasore, infatti, non cambia certo la prospettiva di un guadagno così basso a fronte della possibilità di usufruire di tecniche molto più sofisticate di elusione degli obblighi tributari.

Bisogna ricordare, che per raggiungere gli importi che nel nostro Paese pare si raggiungano, con l'evasione, **le operazioni non sono certo quelle relative ai consumi ordinari, ma a quelle riferite all'attività d'impresa e alle attività finanziarie internazionali.**

Non dobbiamo dimenticare che le carte di credito costituiscono sì un utile strumento, ma con alcune controindicazioni. Prima fra tutte i **costi per il loro utilizzo**, un costo che grava soprattutto sugli esercenti e i detentori dei POS, che pagano canoni annui e commissioni nient'affatto economiche; commissioni che si riverberano inesorabilmente sui costi per la clientela.

Ma l'interesse primario si deve ricercare nel fatto che il cashback, la riduzione del tetto del contante e la spinta all'utilizzo delle carte, potrebbero generare, per lo Stato, un gettito aggiuntivo di **4,5 miliardi di euro.** Non poca cosa.

D. C.

## Quanto e quando pagare le tasse

**Esiste lo strumento che permette di conoscere in anticipo quanto e quando si dovranno pagare imposte e tasse**

La nostra news letter inviata ai colleghi qualche giorno fa, circa il “tax planning”, ha avuto molti riscontri, ha anche suscitato tante domande di chiarimento. Cercherò, con poche parole di chiarire tutti i dubbi che sono stati evidenziati.

Il poter conoscere in anticipo quanto e quando si dovranno pagare imposte e tasse, è per l'agenzia commerciale, come per qualsiasi altro contribuente, un fattore di grande interesse.

Poter gestire in modo autonomo, anche se solo indicativamente, le risorse da destinare al pagamento dei tributi, assume una grossa rilevanza.

Per la redazione del tax planning si estrapoleranno i dati di previsione di incasso delle provvigioni e dalle spese che si pensa di so-

stenere nell'anno preso in esame e si confronteranno alla dichiarazione dei redditi dell'anno precedente.

Il risultato della differenza tra quante provvigioni si prevede di incassare e quante spese si prevede di sostenere durante l'anno in corso di esame darà l'imponibile tassabile

Applicando all'imponibile tassabile le aliquote relative al reddito si avrà l'equivalente delle imposte da versare.

A inizio anno, se gli incassi e le spese sono stati correttamente previsti, si saprà già quanto l'agenzia dovrà versare all'erario e all'INPS considerando le varie date di scadenza degli acconti e dei saldi sapremo anche quando fare i versamenti. Il confronto con l'anno precedente servirà per verificare che non vi siano grosse

discordanze tra le nuove previsioni e quanto accaduto storicamente.

Questo in sintesi quel che dovrà fare il consulente CAAF-Usarci per redigere il tax planning di ogni agenzia.

D. C.

## 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.



CAAFUSARCI

## Servizio consulenza fiscale

L'unico centro 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 ed è in grado di offrirti un evoluto sistema per non incorrere più in pagamenti del tutto inaspettati.*

*La disciplina che ha dato una risposta a questa problematica si chiama **tax planning**.*

*Il **tax planning** consiste sostanzialmente in una **pianificazione** attenta, che ha come obiettivo quello di stilare un piano annuale per ottimizzare il carico fiscale.*

***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.*

*CAAF - Usarci Liguria*



## La conciliazione sindacale

**Le liti fra agenti di commercio e case mandanti si possono definire con una transazione economica**

**L**e vertenze tra agenti di commercio e case mandanti sono all'ordine del giorno.

Non conviene a nessuno dei contendenti andare davanti a un giudice, sia per i costi non indifferenti, che per i tempi lunghi della giustizia, quindi in moltissimi casi si preferisce definire il contenzioso in via "amichevole". In pratica si mette fine alla lite fra agente di commercio e azienda mandante con una transazione economica.

È questo, in sintesi, il significato della conciliazione sindacale. L'agente di commercio rinuncia a rivendicare un certo diritto e accetta di "fare la pace" in cambio di un risarcimento monetario. Nella maggior parte dei casi la conciliazione sfocia in un contratto di transazione. Ma dal punto di vista procedurale, nello specifico la conciliazione sindacale indica un procedimento attraverso il quale le parti, con

l'assistenza del conciliatore, cercano di raggiungere la soluzione della controversia. Proprio la presenza, il conciliatore sindacale, caratterizza la conciliazione. Si definisce *sindacale* quando la figura del conciliatore è stata designata dall'organizzazione sindacale. Il ruolo del sindacalista chiamato a fare da conciliatore diventa cruciale. Infatti, questi non può limitarsi a fare presenza ma deve fornire supporto e assistenza all'agente di commercio.

Ciò significa che il conciliatore si deve adoperare per rendere l'agente di commercio cosciente di quanto sta stipulando, consigliandolo sulle convenienze e avvertendolo sugli effetti prodotti, nonché sulla irreversibilità di essi.

Gli accordi di conciliazione sono validi anche se non vengono depositati presso la Direzione Territoriale del Lavoro di competenza né presso la cancelleria del Tribunale. Il visto di

autenticità della DTL e il decreto di esecutività del giudice sono infatti adempimenti successivi, il verbale sottoscritto è quello che conta davvero.

Le rinunce e le transazioni raggiunte in sede di conciliazione sindacale non sono impugnabili.

Bisogna osservare che gli accordi che vengono sottoscritti, sono quasi sempre già concordati tra gli avvocati delle due controparti, e il conciliatore sindacale, di solito, ha già avuto modo di verificarle, perché il legale di parte agente di commercio lo ha già ampiamente informato.

La procedura della conciliazione sindacale in questi ultimi tempi ha avuto uno sviluppo notevole e presso la sede Usarci-Sparci di Genova sono decine, in un anno, le conciliazioni che vengono concluse.

D. C.

### **VERIFICA IL TUO INDIRIZZO PEC**

Il **Decreto Semplificazioni** ha introdotto specifiche sanzioni a carico delle **imprese** che non risultano avere un **indirizzo** di posta elettronica attiva (**PEC**) alla data del 1° ottobre **2020**. Tutte le imprese, quindi **tutti gli agenti di commercio**, sono invitate a verificare se il proprio indirizzo PEC è attivo e iscritto nel Registro delle Imprese.

Per coloro che risulteranno inadempienti dopo il 1.10.2020, oltre alla sanzione, il conservatore dell'ufficio del Registro delle imprese procederà ad assegnare d'ufficio un domicilio digitale per la sola ricezione dei documenti.

**Gli importi delle sanzioni**, per ciascun soggetto obbligato, sono compresi tra **un minimo di 206 a un massimo di 2.064 euro**.

Se nel corso della vita dell'impresa il domicilio digitale diventa inattivo, ad esempio perché non è stato rinnovato il servizio, caso molto frequente, il conservatore del registro delle imprese cancella d'ufficio l'indirizzo, previa diffida, e procede con l'applicazione della sanzione e con l'assegnazione d'ufficio di un nuovo indirizzo pienamente operativo.

**Verifica che la PEC della tua agenzia sia:**

1. Attiva e funzionante
2. Univoca. La PEC deve essere riferibile esclusivamente a ciascuna impresa anche in caso, ad esempio, di più società facenti capo agli stessi soci.
3. Riconducibile esclusivamente all'impresa. Non può, ad esempio, essere la PEC generica o **dell'associazione di categoria alla quale l'impresa è iscritta.**

L'Ufficio di segreteria dell'Usarci-Sparci è a disposizione per ogni chiarimento in merito

# La sicurezza dei nostri conti bancari

## I pirati informatici sono sempre più attivi

Con l'avvento del Coronavirus le banche hanno, di fatto, chiuso le porte e pertanto i clienti sono stati forzatamente "invitati" ad utilizzare l'on line, per le operazioni di trasferimento fondi, e per tutte quelle operazioni che non necessitano della presenza fisica del cliente presso lo sportello bancario e il



bancomat per i prelievi di contanti. I pirati informatici, anche in considerazione del fatto che molte persone non particolarmente esperte, stanno usando il PC per collegarsi con la propria banca, si sono attivati e i tentativi di frode stanno aumentando significativamente. L'ingenuità di chi è poco abituato ad operare nel mondo digitale, spesso è la

causa della truffa. La tecnica si chiama spoofing, che tradotto in italiano significa beffa. In pratica il pirata informatico invia un messaggio, fingendosi la banca allo scopo di sottrarre dati al malcapitato. La Banca d'Italia afferma che le frodi su carte di pagamento nel mondo hanno raggiunto, nel 2018, i 25 miliardi di dollari, e sono in crescita. Per i Paesi dell'area UE, il valore in euro delle transazioni fraudolente è cresciuto, nel periodo 2012/2018, del 35,3 %. Sono numeri altissimi che contribuiscono a smontare la diffusa idea che le carte di credito siano più sicure del denaro contante.

Per difendersi da questi attacchi la cosa più saggia da fare è quella di essere prudenti nel custodire le proprie credenziali e non comunicarle mai a nessuno, quindi anche a chi sembra legittimato a richiederle. Bisogna ricordare che nessun funzionario di banca è autorizzato a chiederci la nostra password.

Un campanello d'allarme può essere nel controllo dell'indirizzo del mittente del messaggio. Una piccola discordanza nell'indirizzo è sufficiente per farci capire che è in atto un tentativo di truffa.

Una buona regola è quella di non

cliccare mai sui link presenti nei messaggi evitando inoltre di aprire allegati se non si è assolutamente certi della provenienza della comunicazione. Nel dubbio bisogna digitare direttamente l'indirizzo del sito web per visionarlo evitando di cliccare sul link contenuto nel messaggio ricevuto.

Le comunicazioni dubbie devono essere immediatamente cancellate.

A fronte di qualsiasi comunicazione della banca un consiglio è quello di contattare telefonicamente la filiale con la quale si lavora, per controllare se il messaggio ricevuto è veramente partito dalla banca.

Rispettando queste poche cautele ci si proteggerà da contatti fraudolenti che mirano a svuotarci il conto corrente.

**Marco Parodi**

 **SPARCI**  
**SPARCI**   
**Sindacato Agenti &  
Rappresentanti di Commercio**

## 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](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

### Fiscalità

## Fattura elettronica e codice univoco

Se non si dispone del codice univoco del cliente è possibile reperirlo?

**P**uò succedere che un nuovo cliente non abbia comunicato il codice destinatario e nemmeno la PEC. Si tratta di problematiche che accadono spesso, ma possono essere risolte perché esiste un modo che permette la consultazione dei codici dei destinatari.

Per inviare e ricevere le fatture elettroniche esiste un certo processo, il sistema di interscambio SDI, che consente di effettuare l'operazione di invio al destinatario della fattura elettronica. Per completare questa operazione è necessario essere in possesso di un codice univoco corrispondente al destinatario. Il codice destinatario è formato da sette caratteri alfa numerici. In mancanza di questo, è possibile sostituirlo inviando all'indirizzo PEC del cliente. Se si preferisce individuare il codice destinatari occorre



collegarsi al sito dell'Agenzia delle Entrate.

È necessario accedere all'area riservata del portale dell'Agenzia delle Entrate tramite una delle seguenti diverse modalità:

1. le proprie credenziali di accesso credenziali Fisconline – Entratel;
2. la carta nazionale dei servizi;
3. identità digitale – SPID.

Una volta effettuato l'accesso

nell'area riservata:

clickare sul bottone dei servizi relativi, denominati "Fatture e Corrispettivi", e generare una nuova fattura; alla richiesta della partita IVA del cliente spuntare la voce "Recupera Dati Anagrafici e di Registrazione".

Le operazioni per individuare il codice sono così terminate in quanto esso sarà presente in automatico nella pagina corrente.

## La pensione di reversibilità

### Spetta sempre il 60% della pensione del defunto?

**L**a vedova di un mio caro amico, mancato improvvisamente, mi telefona e capisco dalla voce che è molto agitata, e mi chiede: "tu che ti occupi di sindacato dovresti aiutarmi e dovresti capire perché l'INPS non mi ha corrisposto il 60% della pensione del mio povero marito. Devono aver fatto qualche errore perché l'importo è più basso di quel che avevo calcolato io." Conoscendo abbastanza bene le condizioni economiche della famiglia ho capito subito quale fosse "l'errore". Al che ho spiegato alla mia amica che la pensione di reversibilità al 60% spetta al coniuge superstite solo nel caso in cui il reddito del familiare superstite non superi 3 volte il trattamento minimo INPS, allora non si verifica alcuna riduzione. Se il reddito supera quella soglia, allora il trattamento si riduce. Questo caso è ricorrente. Sono molte le persone che non conoscono le condizioni per ottenere la pensione di reversibilità. Su queste pagine ne abbiamo già scritto,

ma evidentemente è bene riprendere e sunteggiare nuovamente le condizioni che sono necessarie per ottenere la pensione di reversibilità.

Quando un lavoratore, o un pensionato decede, i familiari a suo carico possono diventare i beneficiari della pensione ai superstiti. Si tratta del cosiddetto trattamento di reversibilità che si riceve con cadenza mensile. E' bene sapere che la percentuale di reversibilità che spetta a ciascun familiare, o persona cara non è sempre uguale. Si parla di una riduzione di base che si calcola in base al grado di parentela tra il defunto e il superstite avente diritto. Esiste poi un'altra condizione di riduzione della quota di trattamento che si calcola sulla base del reddito che il beneficiario percepisce.

Nel caso in cui il reddito del familiare superstite non superi 3 volte il trattamento minimo INPS, allora non si verifica alcuna riduzione. Per l'anno 2020, tale valore si attesta a 20.087,73 euro annui. Se

il reddito si colloca tra 20.087,73 euro e 26.783,64 euro, allora il trattamento si riduce del 25%. Nel caso di un reddito compreso tra 26.783,64 euro e 33.479,55 euro, allora la riduzione della quota di reversibilità è del 40%.

Infine, con reddito superiore ai 33.479,55 euro, la quota scende del 50%. ecco dunque perché la pensione di reversibilità INPS si dimezza se si verificano tali condizioni. Esistono tuttavia delle condizioni in cui non avviene la riduzione della pensione come ad esempio: la presenza di minori, di studenti o di inabili nel nucleo, oppure altri casi specifici che prevede la normativa. In tutte le altre occasioni, è possibile subire un taglio alla quota mensile in ragione del reddito che il beneficiario produce.

D. C.

## 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](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

## Agevolazioni IMU abitazione principale

**Le norme di agevolazione non si hanno se marito e moglie fissano la propria residenza in immobili situati in Comuni diversi**

Ho avuto personale esperienza di cosa sia l'irragionevolezza di certe norme. Nel caso dell'IMU, che dovrebbe essere esente sulla prima casa, una sentenza della Corte di Cassazione stabilisce che se marito e moglie fissano la propria residenza anagrafica in immobili situati in Comuni diversi, nessuno dei due fabbricati può essere considerato abitazione principale per l'esclusione dall'IMU!!!. Sono queste le paradossali conclusioni secondo cui, ai fini dell'esenzione IMU, è necessario che tutto il nucleo familiare risieda anagraficamente nella medesima unità immobiliare.

Con l'ordinanza del 24 settembre 2020 la Corte di Cassazione ha stabilito che, ai fini dell'esenzione IMU, è necessario che tutto il nucleo familiare non solo dimori stabilmente, ma risieda anche anagraficamente nella medesima unità immobiliare.

Pertanto, se i coniugi, non legalmente separati, fissano la propria residenza anagrafica presso immobili localizzati in comuni diversi, nessuno dei due potrà fruire dell'esenzione IMU prevista per l'abitazione principale.

Sia i giudici della Cassazione, sia qualche funzionario di ente comunale sottovalutano che il caso di coniugi residenti in Comuni differenti è sempre più frequente, in un contesto sociale in cui risulta sempre più complessa l'unione di vita "materiale" di un nucleo familiare e l'esclusione dall'IMU "prima casa" non dovrebbe essere negata a chi pretende di vedere riconosciute condizioni personali, familiari, o lavorative che giustificano l'esistenza di dimore separate.

Certamente esistono situazioni al limite della legalità; i furbi che hanno una seconda casa, in Riviera, e

cercano di non pagare l'IMU creando una finta residenza sono all'ordine del giorno. In questo caso ci troviamo di fronte a frodi che dovrebbero essere perseguite dalle autorità. A mio avviso non deve essere la Cassazione che, punendo lo "spacchettamento" del nucleo fami-



liare, arriva implicitamente a negare l'esenzione su entrambe le unità immobiliari dei coniugi, dato in quel caso l'impossibilità di stabilire quale sia la residenza meritevole di agevolazione IMU per un nucleo familiare diviso.

L'evoluzione socio-economica della società porta con sé una nuova nozione di "nucleo familiare", si dovrebbe allora tutelare, sotto il profilo delle agevolazioni fiscali, ogni immobile su cui di fatto la convivenza di un nucleo familiare nel quale un componente vi dimora e vi risiede, facendo competere l'esenzione IMU per l'abitazione principale anche ai coniugi che si stabiliscano, per loro necessità o scelte di vita, in Comuni differenti.

E le conseguenze dei citati pronunciamenti risultano perfino grottesche; infatti, se due coniugi avessero residenza nella stessa unità immobiliare, essi ovviamente godrebbero dell'esenzione IMU per l'abitazione principale, se invece le avessero in due diverse unità immobiliare situate nello stesso Comune competerebbe

l'agevolazione solo per una delle due, mentre avendole in due immobili in Comuni diversi, secondo la Cassazione, non ne avrebbero diritto per nessuna delle due! Appare inammissibile che marito e moglie debbano pagare entrambi l'IMU solo per non aver scelto di coabitare sotto lo stesso tetto e nello stesso Comune.

Vogliamo sperare che a breve arrivi un ravvedimento della Cassazione che, nel caso di coniugi che abbiano stabilito la residenza e la dimora abituale in due abitazioni in due Comuni diversi, riconosca per entrambi gli immobili l'esclusione dall'IMU quale abitazione principale.

Questo dovrebbe accadere accorgendosi che il concetto di nucleo familiare si diversifica ormai in una molteplicità di modelli di riferimento, che sfuggono a definizioni di carattere generale.

**D. C.**

# 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'illegittimo addebito di somme effettuato da una mandante

## Premi e sconti

Molto spesso avviene che le mandanti provvedano ad addebitare agli agenti somme (a volte anche rilevanti) che non trovano giustificazione alcuna né dal punto di vista contrattuale, né dal punto di vista legale.

E' il caso di un associato il quale, ricevuta la disdetta da parte della mandante, si rivolgeva al Sindacato al fine di ottenere (stante il silenzio dell'azienda) il pagamento di provvigioni maturate e delle indennità di fine rapporto.

A fronte della legittima richiesta, l'Azienda emetteva una fattura (di un importo ben superiore al credito vantato dall'agente) ponendo la stessa in compensazione con quanto dovuto all'Agente e sostenendo, altresì, che sarebbe stato l'agente ad essere debitore nei confronti dell'azienda, in quanto nel corso del rapporto (e per un mero errore) la mandante si sarebbe dimenticata (!!) di detrarre dalle provvigioni alcuni "premi" riconosciuti annualmente ai propri clienti (tra cui ve ne erano alcuni serviti dall'associato).

Questi, dunque, si vedeva costretto a presentare un decreto ingiuntivo dinanzi al Tribunale di Genova, a cui ovviamente la mandante si opponeva, sostenendo, non solo, di non dover nulla all'agente, ma – addirittura – di essere creditrice nei confronti di quest'ultimo e presentando quella che tecnicamente è definita "domanda riconvenzionale".

Come detto, l'azienda fondava la propria pretesa sulla base del fatto che annualmente ed a fronte del raggiungimento di determinati "target" di vendita realizzati dai clienti, venivano riconosciuti a quest'ultimi dei veri e propri premi, una cui determinata percentuale veniva detratta dalle provvigioni di competenza dell'agente.

Ma vi è di più. L'azienda nel calcolare i premi "spettanti" ai clienti, conteggiava gli acquisti effettuati da questi ultimi, non solo prendendo in considerazione quelli effettuati nella zona dell'agente, ma addirittura tutti gli acquisti effettuati su tutto il territorio nazionale.

Occorre, necessariamente fare un po' di chiarezza!

E' il caso di ricordare, in tal senso, come la concessione di sconti e/o premi ai clienti debba essere contrattualmente prevista.

Adirittura l'art. 1744 del codice civile e gli A.E.C. di categoria, stabiliscono espressamente che l'agente non possa concedere sconti o dilazioni di pagamento in assenza di speciale autorizzazione da parte della mandante.

Di converso molto spesso nei mandati di agenzia, vengono apposte clausole che concedono alla mandante (o, all'agente previa autorizzazione della stessa) la facoltà di concedere sconti, dilazioni e/o premi ai clienti.

Appare ovvio, pertanto, che le provvigioni dovute all'agente saranno quelle calcolate al netto dei suddetti sconti e/o abbuoni.

Le predette clausole, di per se sono ammissibili. Ciò che non è ammissibile è l'illegittimo addebito di sconti e/o premi non contrattualmente previsti.

La Suprema Corte di Cassazione ha, peraltro, espressamente stabilito che, in assenza di apposite e specifiche pattuizioni contrattuali, qualora il preponente "si determini autonomamente a concedere sconti ai clienti" il preponente stesso non potrà pretendere di detrarre dalle provvigioni l'importo degli sconti praticati".

Tornando al nostro caso, la difesa



dell'associato ha evidenziato, in corso di causa, che gli unici sconti applicabili e "detraibili" dalle provvigioni maturate dall'agente, sono ed esclusivamente quelli espressamente indicati nella tabella provvigionale allegata al contratto di agenzia ed, in ogni caso, quelli applicati ai singoli contratti conclusi dall'agente con i clienti rientranti nella sua zona.

Lo Sconto e/o Premio "non dedotto" a cui l'azienda ha fatto riferimento nel corso del giudizio, non era, peraltro, costituito da quello di cui suddetta tabella provvigionale, ma veniva definito dalla stessa controparte "ulteriore rispetto a quello consueto corrispondente ad una percentuale sul fatturato raggiunto" e calcolato addirittura con una "percentuale variabile" (quindi non riconducibile all'espressa pattuizione contrattuale).

Il Giudice del Lavoro di Genova ha accolto, peraltro, le tesi dell'agente e della sua difesa, respingendo la richiesta della mandante e condannando quest'ultima a corrispondere all'agente tutte le somme da questi richieste oltre alla rivalutazione monetaria, agli interessi legali ed alle spese di lite.

**Avv. Andrea Mortara**  
**studio@studiodilegalemortara.it**  
**Centro Giuridico Nazionale Usarci**

## **E' IL MOMENTO GIUSTO!**

E' il momento giusto per considerare che, in questo periodo 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' il momento giusto per 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**

# QUOTA ASSOCIATIVA 2021

Cari colleghi,

in questo momento di evidente difficoltà il nostro Sindacato vive le stesse vostre problematiche, che si riflettono sulla conduzione dello stesso, ma che nonostante tutti i problemi continua ad essere accanto a voi.

Per questo abbiamo bisogno che ci dimostriate il vostro appoggio, affinché il Sindacato possa ancora lottare al vostro fianco.

Vi chiediamo di provvedere a saldare le quote associative 2021.

Qui di seguito si ricordano gli importi da versare:

- Per gli agenti operanti in forma individuale € 200,00;
- Per l'amministratore delle Società € 200,00, più € 30,00 per ogni socio componente la società;
- Per i pensionati: € 50,00;
- Per i soci benemeriti 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 **2020/2021** all'atto della sua prima iscrizione, non deve considerare questa comunicazione.