

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



La mancata intervista al neo-Presidente Enasarco

La Fondazione Enasarco dal 4 Gennaio 2021 ha il nuovo Presidente nella persona di Antonello Marzolla.

Per noi di Usarci è una infinita soddisfazione, perché Antonello Marzolla è il segretario Nazionale Usarci e profondo conoscitore delle dinamiche Enasarco, essendone stato Consigliere di Amministrazione per circa 14 anni.

Con Antonello Marzolla avevamo concordato di organizzare un'intervista, poi per suoi impegni e per le nostre esigenze editoriali l'intervista che avrei voluto pubblicare nell'attuale notiziario è sfumata.

(Leggere articolo a pag. 3)



**Se smetti di imparare
cominci ad invecchiare**



SOMMARIO

Pag. 3 Mancata intervista al Presidente Enasarco

Pag. 4 ISA 2020

Pag. 7 La minaccia di disdetta a un mandato

Pag. 11 Triplicato il numero di consumatori online

Pag. 12 Regime Forfettario

Pag. 14 Sempre meno feeling con le mandanti

Pag. 15 L'angolo dell'informatico

Pag. 16 Enasarco aliquote contributive 2021

Pag. 16 Pillole di Enasarco

Pag. 17 Tv e digitale terrestre

Pag. 18 Ottenere dalla mandante gli estratti conto

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

Silvio Antola

Marco Parodi

Giuseppe Gasparri

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

La mancata intervista al Neo-Presidente Enasarco

La Fondazione Enasarco dal 4 Gennaio 2021 ha il nuovo Presidente nella persona di Antonello Marzolla



Il Consiglio di Amministrazione della Fondazione Enasarco, eletto lo scorso 23 dicembre dall'Assemblea dei delegati, ha eletto Antonello Marzolla quale nuovo Presidente della Fondazione.

Per noi di Usarci è una infinita soddisfazione, perché Antonello Marzolla è il segretario Nazionale Usarci e profondo conoscitore delle dinamiche Enasarco, essendone stato Consigliere di Amministrazione per circa 14 anni.

Antonello Marzolla è uomo USARCI da oltre 35 anni. Da semplice impiegato di Usarci APARC di Torino, a dirigente poco più che trentenne, a segretario Nazionale.

La lunga militanza all'interno di Usarci ha permesso ad Antonello Marzolla di vivere in prima persona, per tanti anni, le problematiche degli agenti, venendo, per conseguenza, a conoscere molto bene anche le caratteristiche operative e contrattuali di una categoria variegata come è quella degli agenti di commercio.

Con Antonello Marzolla avevamo concordato di organizzare un'intervista, poi per suoi impegni e per le nostre esigenze editoriali l'intervista che avrei voluto pubblicare nell'attuale notiziario è sfumata. Le domande che avrei voluto porre al neo Presidente Enasarco mi sono rimaste nella "penna" e perciò le pubblico egualmente sapendo già che non potrò pubblicare le risposte. Quanto segue sarebbero state le domande.

Il bilancio della Fondazione Enasarco 2019, si chiude con un avanzo economico in forte crescita pari a 233 milioni, "il migliore dell'ultimo decennio". Lo comunica la fondazione, sottolineando che il patrimonio sale a quota 7,8 miliardi, di cui 5,196 miliardi costituiscono il patrimonio

della previdenza, pari a 5,18 volte il valore delle pensioni in essere. Invece l'INPS va in crisi dopo aver fatto i conti per il futuro. Infatti, ha entrate per contributi pari a 229,841 miliardi di euro, mentre le uscite ammontano a 239,120 miliardi di euro. Il saldo 2021, secondo le previsioni, è di meno 9,27 miliardi, perciò il futuro si presenta alquanto incerto. I prossimi anni per l'INPS sono a rischio e questo è dimostrato dal fatto che il Consiglio di Indirizzo e Vigilanza ha lanciato un allarme e indica un piano di riduzione dei costi di locazione delle sedi sparse in tutta Italia. Inoltre viene attuata una terapia d'urto per ridurre i costi delle soccombenze in sede di giudizio. Alla luce di quanto sopra i conti dell'Enasarco risultano in ordine mentre l'INPS ha grossi problemi.

Quindi dati positivi, per Enasarco, infatti il Consiglio di Amministrazione dell'Ente, ha approvato le modifiche al Regolamento di Previdenza, che assicurano la "stabilità finanziaria" (la possibilità di pagare le pensioni) per 50 anni, come previsto dalla legge. Ha anche stabilito di "spalmare" nel tempo gli incrementi delle aliquote contributive, dei massimali contributivi, ed ha anche ottenuto il mantenimento a 20 anni della anzianità contributiva minima per richiedere la pensione di vecchiaia ENASARCO. Nonostante queste positive circostanze, sono circolate notizie allarmistiche e prive di fondamento che ritengono la riforma della previdenza ENASARCO come una penalizzazione per gli agenti di commercio e non come una garanzia del pagamento delle pensioni per 50 anni, ed indicano addirittura l'ipotesi di assorbimento dell'ENASARCO nell'INPS come soluzione per la previdenza degli agenti di commercio. Si riuscirà a far rientrare queste voci

tendenzie che hanno creato così tanta confusione nella categoria?

Come neo presidente Enasarco una delle prime dichiarazioni fatte è stata quella di voler aprire un canale informativo con gli agenti, in nome della trasparenza per rendere l'Enasarco più snello e più attento alla esigenze degli agenti di commercio.

E' tanto che si parla di informare la categoria degli agenti di commercio sui compiti e sulle procedure dell'Enasarco; poco in questa direzione è stato fatto fino ad ora. La profonda conoscenza della categoria, permetterà al neo Presidente di ottenere l'obiettivo di avere una categoria informata ed edotta sul proprio Ente di previdenza, sui propri diritti e su ciò che non si può pretendere.

La scarsa conoscenza delle dinamiche previdenziali, da parte di un gran numero di agenti di commercio, dipende, in molti casi dalle cattive informazioni che si ricavano da certi social dove è in atto, da anni, una campagna denigratoria in cui viene fatta demagogia e vengono travisati i fatti; e con pretestuosità si insinua l'instabilità dell'Ente e si suggerisce che esso è un nemico che chiede contributi e non un investimento per la vecchiaia. Questa apertura all'informazione mi ha fatto pensare di inserire, dall'attuale notiziario "Sparci Notizie" una rubrica: "pillole da Enasarco", che verrà ripetuta in tutti i prossimi numeri, dove saranno pubblicate le mansioni e le funzioni della Fondazione. Questo scenario porterà a migliorare i rapporti tra Ente e agenti?



Ho molte occasioni d'incontrare pensionati ENASARCO e da essi ho sempre avuto conferma della soddisfazione circa la loro pensione. Oltre a coloro che ho incontrato mi risulta che, in linea di massima, gli oltre 130.000 pensionati ENASARCO siano soddisfatti di ciò che percepiscono dalla Fondazione.

Perché esiste questa diffidenza da parte di molti agenti in attività nei confronti del nostro Ente di previdenza?

La polizza assicurativa che l'Enasarco ha stipulato, per tutti gli agenti in attività, copre molti incidenti e interventi chirurgici, ma il caso di gravissimo incidente e conseguente impossibilità di svolgere il proprio lavoro non viene coperto dalla polizza. Sarebbe bene che

l'Ente rivedesse l'accordo con l'assicurazione per estendere la copertura anche a questo rischio?

Gli agenti più informati, chiedono al sindacato il perché, visto che il nuovo regolamento prevede 3 quote per il calcolo della futura pensione, l'Ente non sblocca i massimali, visto che la "Quota C" dipende dai contributi versati dall'1/1/2004 ed è determinata con il sistema contributivo, moltiplicando il montante contributivo individuale per il coefficiente di trasformazione relativo all'età dell'iscritto al momento del pensionamento. Con questa possibilità l'Ente avrebbe maggiori incassi e soprattutto, i più giovani non si vedrebbero penalizzata la pensione visto che a loro mancherebbe completamente dal calcolo della "Quota

A" che dipende dal miglior triennio consecutivo, scelto a partire dall'ultimo coperto da versamenti contributivi a ritroso per 10 anni di anzianità contributiva maturata per tutti gli anni coperti da contributi, dall'inizio fino al 30/9/1998.

Spero di avere le risposte che pubblicherò nel prossimo "Sparci Notizie".

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it

Fiscalità

ISA

Indici sintetici di affidabilità fiscale

2020

Se c'è calo di fatturato non verranno applicati degli indicatori

Nell'applicazione degli ISA al periodo d'imposta 2020 verranno introdotte nuove cause di esclusione dall'applicazione degli indicatori.

La crisi economica conseguente alla situazione di emergenza epidemiologica verificatasi nel 2020, sarà causa di esclusione per l'anno 2020, dell'applicazione degli stessi.

Inoltre l'amministrazione finanziaria introdurrà anche tutta una serie di interventi, di natura straordinaria, denominati correttivi Covid, che agiranno sulle funzioni di stima dei 175 modelli ISA.

Le novità in materia di ISA per l'anno 2020 saranno inserite in un apposito decreto ministeriale di prossima emanazione.

Tre nuove cause di esclusione; sulla base di quanto sopra esposto, per il periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2020, gli indici sintetici di affidabilità fiscale non si applicheranno ai contribuenti che si trovano in almeno una delle seguenti condizioni: aver subito una diminuzione dei ricavi o dei compensi, di almeno il 33% nel periodo d'imposta 2020 rispetto al periodo d'imposta precedente;

aver attivato la partita IVA a partire dal 1° gennaio 2019;

esercitare, in maniera prevalente, le attività economiche sottoposte alle misure più stringenti, in materia di sospensione dell'attività, per il contenimento dell'emergenza sanitaria causata dalla diffusione del Covid-19, indicate in un elenco, ove saranno

comprese le attività che nel 2020 hanno dovuto sottostare a stringenti provvedimenti e misure restrittive di sospensione dell'attività per il contenimento dell'emergenza sanitaria; nell'elenco vi sono le attività della ristorazione, i bar, le palestre, il commercio al dettaglio di abbigliamento, di calzature etc.

Per la categoria degli agenti di commercio, esclusi coloro che hanno iniziato l'attività dopo il 1° Gennaio 2019, l'applicazione dell'ISA non si avrà se nell'arco del 2020 i ricavi sono stati inferiori di almeno il 33% rispetto all'anno 2019.

Rag. Silvio Antola



Servizio consulenza fiscale

L'unico centro di assistenza fiscale specializzato per gli

Agenti di Commercio

Siamo qui per voi

*In considerazione di questo momento di evidente difficoltà, Il nostro servizio CAAF, vuole essere accanto agli agenti che rientrano nel **Regime Forfettario** (coloro che hanno percepito compensi non superiori a € 65.000), applicando,*

uno sconto sulle tariffe in vigore .

*Gli agenti, in Regime Forfettario, che per la prima volta aderiscono al servizio di contabilità CAAF, per tutto il 2021, **godranno di uno sconto del 20%.***

Gennaio e Febbraio sono i mesi delle decisioni.

*Chi aderisce avrà **subito un'assistenza dedicata**, mirata e totale per tutte le esigenze dovuta ai nostri 75 anni di esperienza*

Perché non provare?? Una telefonata non costa niente !

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

E' il momento giusto!

E' il momento giusto di 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**

La minaccia di disdetta a un mandato di agenzia



Rispondere alla mandante che minaccia disdetta a un mandato

Con sempre maggior frequenza aziende mandanti, incapaci di valutare le situazioni, riversano sulle spalle degli agenti di commercio responsabilità che nella maggior parte dei casi sono da ricercare nelle loro incompetenze. Ma l'alibi dell'agente di commercio che non è "più capace", anche se per molti anni è andato bene o benissimo, è un grosso schermo di difesa. Quindi disdette facili. Vince la convinzione, in alcuni casi in mala fede, che sostituendo i componenti la forza di vendita i problemi si risolvano.

Ero presente al racconto di un collega al nostro responsabile dell'ufficio vertenze, su come una piccola azienda, che lui rappresenta, è riuscita a cambiare le carte in tavola relativamente alla zona di competenza e alle provvigioni, a fronte di problematiche tecniche che hanno fatto fuggire la maggior parte della clientela, pensando di poter, unilateralmente, decidere sulla pelle e sul portafoglio dell'agente. In questo caso la mandante ha fatto male i propri conti, perché, fortunatamente per l'agente, avere o non avere in borsa questa mandante, è irrilevante. Ho suggerito al nostro associato di reagire e di rispondere per le rime a questi ricatti: "o accetti quel che diciamo noi, o sei fuori".

Si può anche dire che non serve a nulla la polemica con la mandante che minaccia, o disdetta un mandato. Si può anche dire, però, che tacere senza neppure la magra soddisfazione di dire quel che si pensa è frustrante. Quando una mandante disdetta un mandato e ha tutte le carte *non* in regola è sacrosanto rispondere per le rime e motivando la insoddisfazione e la rabbia che l'agente ha accumulato. Mi si ripeterà che non serve a nulla, io credo che se tutti gli agenti disdettati rispondessero per le rime alle mandanti, argomentando seriamente e professio-

nalmente il pensiero sull'azienda e sulla dirigenza..., forse qualche mandante potrebbe farsi dei piccoli esami di coscienza aziendali. L'agente che relazionava il nostro ufficio vertenze ha tutte le ragioni per evidenziare la riduzione del fatturato e il non raggiungimento degli obiettivi, conseguenze di grave colpa della mandante che ha fornito, per il passato, prodotti con grosse difettosità. L'incapacità di leggere il mercato con la perdita di clienti, perché, da quel che si capisce, i prodotti non erano in linea con le richieste. La riduzione drastica delle provvigioni del 75%, dicasi settantacinque per cento, perché l'azienda per fronteggiare il mercato ha sbarrato i prezzi e ha caricato sulla spalle dell'agenzia questo grosso aggravio. In questa situazione l'azienda non era neppure in grado di fornire documentazione pubblicitaria alla clientela. L'azienda ha dovuto fare grossi investimenti in impianti produttivi, perché con gli impianti obsoleti non era più in grado di fornire al mercato prodotti affidabili. E' chiaro che se non fossero stati fatti gli investimenti l'azienda avrebbe ben presto chiuso. Questo viene chiaramente ammesso dall'azienda stessa. La pochezza della dirigenza si evidenzia quando viene affermato che con gli investimenti si risolvono tutti i problemi. E i clienti si sono dimenticati delle problematiche causate dalle difettosità dei prodotti? Di fronte a questi accadimenti è evidente che la direzione commerciale non è all'altezza. Quindi è sacrosanto comunicare all'azienda questi fatti, facendo presente che a fronte di sforzi da parte dell'agenzia non si è riusciti a "risalire la china". Anche se nell'ultimo anno c'è stato un piccolo incrementato nell'ordinato, ma questo non ha permesso il recupero sulla perdita di fatturato dipeso da colpe aziendali relative alle note problematiche tecniche che si sono verificate innu-

merevoli volte facendo perdere clienti che erano stati acquisiti faticosamente dall'agenzia. Ad aggravare la situazione si sono persi clienti anche perché le politiche commerciali dell'azienda non erano in linea con quanto accadeva nel mercato; l'azienda non era neppure in grado di fornire i depliant e la documentazione che veniva richiesta. Per fronteggiare, in qualche modo la situazione, l'azienda, unilateralmente ha ridotto i prezzi di vendita riducendo di fatto le provvigioni da un 8% medio al 2%, riduzione del 75% sui ricavi dell'agenzia.

Forse l'agenzia a quel punto avrebbe dovuto lasciare per colpa imputabile alla mandante.

Questo però bisogna dirlo a questa sciagurata mandante, che l'agenzia ha sbagliato nel credere in un'azienda che ha dimostrato di considerare poco importante la propria rete di vendita, penalizzandola così fortemente.

L'agenzia ha sbagliato ad investire tempo e denaro, prodotto da altre mandanti, per contrastare una situazione che per responsabilità aziendale, si presentava difficilissima.

Dopo aver sofferto un periodo molto arduo, l'azienda, pensa che gli investimenti fatti debbano dare positivi e immediati riscontri, credendo che i clienti si siano dimenticati di tutte le problematiche che ha causato loro e che non sono state adeguatamente affrontate e contrastate.

Ognuno può pensare ciò che vuole, come professionisti, non si può accettare di venire **cacciati** da persone che hanno ampiamente dimostrato di non essere all'altezza degli incarichi ricoperti.

D. C.

Sportello



aperto tutti i giovedì

Per essere sempre più vicini degli agenti di commercio che chiedono interventi sulla loro posizione contributiva Enasarco, è stato istituito nei nostri uffici di piazza Brignole, 3/7 – Genova, lo

“**Sportello Enasarco**” in funzione il **giovedì** dalle ore 9,00 alle ore 12,00.

Un esperto sarà a disposizione per espletare tutte le pratiche relative alle varie problematiche che si possono incontrare con il nostro Ente previdenziale.

Gli incontri si svolgeranno **solo ed esclusivamente** per appuntamento chiamando la segreteria Usarci-Sparci al 010 595 48 38.

Sportello



E' stato sottoscritto uno stretto accordo di collaborazione con un patronato che assicura alla nostra associazione servizi di eccellenza per tutto ciò che compete all'INPS.

Tutti i mercoledì pomeriggio, presso la ns. sede, su appuntamento, sarà presente un consulente che potrà affrontare tutte le problematiche relative a:

Tutti i tipi di pensione: Invalidità, Vecchiaia, Anzianità, Superstiti.

Rilascio immediato del modello CUD (non più fornito dall'INPS)

Verifica importo della pensione in pagamento e conseguente domanda di ricostituzione e supplemento

Verifica posizione contributiva, conteggio pensione, calcolo della decorrenza

Invalidità Civile, Handicap e Indennità d'accompagnamento

Consulenza su Modelli ISEE e RED

Tutti i servizi erogati sono gratuiti

Per maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838



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

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

Il numero di consumatori online a causa del lockdown è triplicato



Da fonti attendibili si rileva che nei primi mesi dell'anno la digitalizzazione generata dal lockdown, ha triplicato il numero di consumatori

In un solo mese, dall'inizio della crisi sanitaria, si è registrato un salto in avanti verso il digitale di 10 anni: le abitudini di acquisto e i comportamenti dei consumatori italiani si sono spostati sul eCommerce, che ha garantito continuità di servizio per numerose attività.

Dall'inizio del 2020 a oggi sono 2 milioni i nuovi consumatori online in Italia (in tutto 29 milioni), 1,3 milioni dei quali, secondo le stime di Netcomm, sono da attribuire all'impatto dell'emergenza sanitaria del Covid-19. Negli stessi mesi dello scorso anno (da gennaio e maggio 2019), infatti, si registravano 700.000 nuovi consumatori, che il mercato eCommerce si aspettava anche nei primi 4 mesi del 2020, se non fossero subentrati il Coronavirus e la conseguente crisi da lockdown.

È l'eCommerce il settore che crescerà di più (fino a +55%) a livello mondiale con l'impatto del Covid-19, seguito dalla modalità di acquisto multicanale nel settore alimentare: ordini online via sito eCommerce, social network, app di messaggistica; click&collect; eCommerce di prossimità, (fino a +23%) e vendita all'ingrosso di prodotti farmaceutici (fino a +15%) (Fonte: Statista).

Diversi settori, come quello del *fashion&lifestyle*, sono stati colpiti più duramente di altri anche online, ma il 77% dei merchant online ha dichiarato di aver acquisito nuovi clienti durante questa fase di emergenza sanitaria (fonte: Survey Netcomm,

Marzo 2020).

Dal punto di vista delle vendite online, si è registrata una vera e propria impennata nei settori che fino a poche settimane fa erano considerati emergenti: a registrare l'incremento maggiore, da fine febbraio a metà aprile, è infatti il pet care (+154%); seguito da cibi freschi e confezionati (+130%); prodotti per la cura della casa (+126%) e della persona (+93) (fonte: Ricerca effettuata da IRI per Netcomm). Non solo approvvigionamento alimentare per gli esseri umani e igiene per la cura personale e della casa, dunque, gli italiani comprano online anche per soddisfare le esigenze dei propri animali domestici.

Si sta assistendo a un'evoluzione inaspettata dei modelli di consumo. A cambiare in tempi record sono state soprattutto le modalità di spedizione e di consegna, ovvero la possibilità di ordinare online un prodotto e di ritirarlo in negozio da parte del cliente, ha registrato una crescita del +349% (fonte: Iri) e ci si aspetta che nei prossimi mesi diventerà un'abitudine sempre più consolidata, poiché consente flessibilità, adattamento alle esigenze di mobilità. Un modello che ha preso piede in Italia in questi ultimi tempi è il proximity commerce, che permette l'integrazione tra i grandi player del commercio elettronico e i piccoli negozianti, i quali, grazie alla logistica e alle piattaforme di delivery, possono raggiungere i clienti residenti nelle zone limitrofe. Si tratta di un servizio che ha raggiunto cittadine e piccoli centri abitati che fino a poco tempo fa non avrebbero

immaginato di poterne beneficiare e difficilmente i consumatori rinunceranno a questa comoda pratica.

In questi giorni di emergenza sono tante le domande che ci poniamo sugli effetti e sulle mutazioni che attendono il mondo degli agenti di commercio. Durante il lockdown, il digitale per tanti ha rappresentato l'unica occasione per mantenere viva una relazione con i propri consumatori. Per altri l'eCommerce è stato motore di crescita esponenziale delle vendite.

Che ruolo avrà l'eCommerce quando avremo lasciato alle spalle questa crisi? La sola certezza è che la categoria avrà un "concorrente" in più da affrontare.

Sarà certamente una sfida importante per la categoria degli agenti di commercio.

In questo scenario in continua evoluzione, le sfide non sono poche, ma altrettante possono essere le opportunità per trasformare e innovare il proprio modo di agire. Acquisire le competenze più adeguate è la chiave per accelerare il percorso verso il successo nel proprio settore di appartenenza. Mai come in questo momento viene dimostrato che la formazione e la specializzazione non possono più essere un optional, ma una necessità fondamentale per il proseguo dell'attività di agente di commercio.

D. C.



Nulla è cambiato nel Regime Forfettario del 2021

Quest'anno la Legge di Bilancio non ha modificato nulla nel Regime Forfettario che rimane identico a quello del 2020.

E' invariata la soglia massima di incassi pari a 65.000 euro, e rimane invariata la tassazione pari al 5% per i primi 5 anni, e del 15% dal sesto anno in poi.

Rimane invariata l'esenzione dalla fatturazione elettronica, tranne che per le fatture emesse verso la Pubblica Amministrazione.

Ricapitoliamo i requisiti che prevede il Regime Forfettario

- Il regime forfettario riguarda persone fisiche che esercitano un'attività d'impresa.
- I ricavi annui non devono eccedere

i 65.000 euro.

- Le spese per il personale (stipendi e compensi) non devono superare i 20.000 euro.

Nel Regime Forfettario il reddito imponibile si ottiene applicando ai ricavi conseguiti il coefficiente di redditività.

Il coefficiente di redditività è una percentuale associata al Codice ATECO adottato in fase di apertura della Partita IVA, moltiplicando il coefficiente di redditività ai ricavi conseguiti, si ottiene il reddito imponibile, la base sulla quale saranno calcolate le imposte da versare.

La determinazione del reddito imponibile attraverso l'applicazione del coefficiente di redditività è una

delle semplificazioni contabili alla base del Regime Forfettario.

L'imposta sostitutiva potrà essere ridotta al 5% per i primi 5 anni di attività

Con il Regime Forfettario, a regime (dopo i primi 5 anni) si dovrà versare l'imposta sostitutiva del 15% del reddito imponibile (ricavi x coefficiente di redditività).

Rag. Silvio Antola



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

Sempre meno feeling con le mandanti

Gli agenti di commercio sono sempre meno sintonizzati sulla lunghezza d'onda delle case mandanti

Negli Stati Uniti fare il rappresentante è prestigioso. La vendita è una delle professioni più pagate. Quasi tutti gli americani, dopo la laurea, ambirebbero a intraprendere la carriera nelle "vendite". L'attività di vendita, anche ai più bassi livelli è molto bene retribuita, dal commesso del negozio al venditore di elicotteri tutti hanno premi ed incentivi sul volume degli affari promossi. L'imprenditoria americana, senza dubbio molto più evoluta della nostra, ha la consapevolezza dell'importanza che l'intermediazione commerciale ha per il successo dell'azienda, grande, piccola o media che sia. In Italia, al contrario, in questi ultimi tempi, la tendenza generale è quella di sottovalutare l'importanza delle reti di vendita considerate come un male più o meno necessario. Ridurre i costi di vendita sembra diventato uno sport nazionale.

Per affrontare il nuovo mercato sempre più competitivo è necessario, per le aziende, rivedere le voci di costo e migliorare al massimo la produttività. Per il management è molto facile ridurre le provvigioni piuttosto che i costi di produzione. Il risultato è la diminuzione degli introiti delle agenzie. In molti casi, a conti fatti, all'agente conviene rinunciare a certi mandati che producono più spese che guadagni. Mi sono spesso chiesto se questa tendenza è solo addebitabile alla pochezza degli imprenditori italiani medi e piccoli, o se è colpa della poca professionalità di noi agenti e rappresentanti di commercio. Una risposta mi è stata data da un articolo apparso tempo fa su Panorama: "Gelo tra Fiat e venditori. I dealer accusano i vertici del gruppo torinese di non difendere la rete commerciale. All'origine dello scontro, il



calo dei guadagni. I distributori Fiat chiedono un aumento nei margini di guadagno ma l'azienda respinge le richieste".

Anche un osservatore superficiale noterà che il numero di distributori Fiat in Italia, da qualche anno, si è ridotto notevolmente; il motivo, probabilmente, è da ricercare soprattutto nei margini di guadagno sempre più risicati.

Quindi non è solo una questione di dimensioni, se anche una grande azienda dimostra quanto poco considera la propria rete di vendita, è una questione di "mala-dirigenza". Il management Fiat viene accusato di non difendere il valore di una rete commerciale che, sottolinea la lettera inviata dal presidente dei concessionari Fiat e Lancia agli iscritti, continua a credere e investire in un marchio che probabilmente non lo merita e soprattutto, attribuisce ai venditori la responsabilità dei risultati negativi. In più occasioni ho sostenuto che molte aziende italiane non hanno la capacità di valutare con obiettività il mercato e la propria produzione e con molta superficialità attribuiscono alle reti di vendita le responsabilità di risultati commerciali mediocri. Questo tipo di atteggiamento nei confronti della nostra categoria genera insoddisfazione e porta inevitabilmente all'aumento della conflittualità con le mandanti. Gli agenti di commercio non sono più sintonizzati

sulla stessa lunghezza d'onda delle mandanti ed è facile pensare che in molti, e i più strutturati, piano piano senza dare nell'occhio, ma e soprattutto per salvaguardare il proprio reddito, inizieranno a commercializzare, a differenziare le attività, a discapito sia delle mandanti che della categoria, che vedrà ridursi il numero di "veri agenti". E' molto tempo che affermiamo

che in momenti di grossi cambiamenti, come gli attuali, gli agenti si devono adeguare e riqualificare, ma oggi siamo convinti che anche le aziende debbono rivedere il rapporto con la forza di vendita, se non vogliono, tra qualche tempo, trovarsi prive di quel pilastro importantissimo, "gli agenti di commercio", che per ogni azienda anche piccolissima è essenziale per essere presenti nel mercato. Vorremmo che le organizzazioni, nostre controparti, esaminassero questo grosso problema e prendessero l'iniziativa di trasmettere ai propri associati questo segnale di allarme che sarebbe insensato non ascoltare.

D. C.

L'angolo dell'informatico

A cura di Marco Parodi



Truffa informatica

Messaggio su WhatsApp,: potresti vincere un iPhone 12

Chi riceve un messaggio su WhatsApp che invita a partecipare ad un concorso che mette in palio un iPhone 12, il nuovo top di gamma di casa Apple dal costo di oltre 1.000 €, deve sapere che si tratta di phishing.

E' una vecchia e ben congegnata truffa. Una trappola, che adesci gli utenti di WhatsApp facendo credere loro di poter vincere un oggetto prezioso.

Il messaggio che arriva è credibile. Un utente non troppo esperto potrebbe cascarci. Non tutti sanno, che cliccare su un link è un'operazione che potreb-

be rivelarsi molto pericolosa.

Il messaggio, è ben congegnato, annuncia all'utente di WhatsApp la notizia di un nuovo e straordinario concorso che mette in palio, un iPhone 12 nuovo di zecca e pronto all'uso.

La vittima di phishing viene invitata a cliccare sul link presente in coda al messaggio, per transitare su una pagina esterna. Qui gli verrà richiesto di inserire i dati personali e quelli di pagamento e infine invitato ad attendere il giorno dell'estrazione.

Non esiste nessun concorso, quindi nessun giorno dell'estrazione, sebbene anche la pagina su cui approda il link sembri realistica. Con questo tranello i pirati informatici non fanno altro che soffiare i dati relativi alla carta di credito dell'utente che non conosce il phishing e che potrebbe ritrovarsi con spese sospette sull'estratto conto. Il concetto deve essere chiaro: quel messaggio non si deve aprire.

**OCCHIO
ALLA
TRUFFA!**



WhatsApp e false news

Aggiornamento sulla privacy

Tanto si è scritto e tanto si è letto, in questi ultimi tempi circa i nuovi termini di servizio di WhatsApp che entrerebbero in vigore dall'8 di febbraio 2021. Il panico ha interessato molti utenti che si sono preoccupati, e non poco, della salvaguardia della propria privacy. Visto che WhatsApp è nell'orbita di Facebook, già da qualche anno, si favoleggia della condivisione dei dati e questa è una delle cause che ha allarmato diversi utenti che si sono detti pronti a cambiare App di messaggistica. In questi ultimi tempi, infatti, Telegram e Signal hanno visto incrementare esponenzial-

mente i nuovi utenti.

WhatsApp ha deciso di affrontare questa brutta questione, creando un tweet sul proprio account precisando che tutti i messaggi continueranno ad essere protetti e quindi nessuno potrà leggere quanto scritto sulle app. Viene messo in chiaro che WhatsApp non può, nel modo più assoluto, leggere i messaggi, né ascoltare le chiamate e questo non può essere fatto tanto meno che da Facebook. WhatsApp assicura che non esiste nessun tipo di registro su chi l'utente chiama, o con chi scambia messaggi e non può vedere posizioni condivise tra gli utenti, e questo non può essere fatto neppure

da Facebook. Viene poi assicurato che WhatsApp non condivide i contatti degli utenti iscritti, che restano del tutto privati.

E' stato molto importante, da parte di WhatsApp, riuscire ad intervenire su di una questione che stava diventando difficile; purtroppo in molti si sono allarmati, senza conoscere la realtà dei fatti.

E' stata fatta chiarezza e gli utenti sono stati tranquillizzati dalle assicurazioni che WhatsApp ha trasmesso circa la privacy e la sicurezza, che restano di assoluta priorità.

ENASARCO: aliquote contributive 2021



Le aliquote Enasarco 2021, per il calcolo dei contributi previdenziali, così come previsto dal regolamento delle attività istituzionali della Fondazione, sono rimaste le stesse del 2020.

Di seguito una panoramica in conformità al regolamento delle attività istituzionali della Fondazione Enasarco.

Il contributo previdenziale è obbligatorio per i rapporti di agenzia che hanno maturato provvigioni, l'assenza delle quali non prevede l'obbligo di versamento di contributi.

L'aliquota Enasarco 2021 è, per gli Agenti mono e plurimandatari, **il 17% delle provvigioni, di cui 8.50% a carico della ditta preponente e 8.50% a carico dell'agente operante in forma individuale o società di persone.** Fanno eccezione i rapporti di agenzia con agenti operanti in forma di società di capitali, per le quali è dovuto il contributo al Fondo Assistenza, la cui aliquota resta al 4%, di cui 1% a carico dell'agenzia e 3% a carico della preponente.

L'aliquota si applica sulle **provvigioni di competenza** del 2021, pertanto tutte le provvigioni fatturate quest'anno, che però si riferiscono al 2020, vanno contabilizzate con la stessa aliquota al 17%.

rate quest'anno, che però si riferiscono al 2020, vanno contabilizzate con la stessa aliquota al 17%.

GIOVANI AGENTI

L'unica novità introdotta dal 1° gennaio 2021 è l'**aliquota agevolata per i giovani Agenti**, che verrà applicata nel triennio 2021-2023. Nello specifico, riguarda i giovani che non hanno ancora compiuto 30 anni. L'aliquota del 17% viene ridotta di 6 punti percentuali per il primo anno, di 8 punti percentuali per il secondo e di 10 punti percentuali per il terzo. L'Agevolazione si applica solo agli agenti individuali.

Pillole di Enasarco

A Cura di Giuseppe Gasparri

ENASARCO, (Ente Nazionale di Assistenza per gli Agenti e i Rappresentanti di Commercio) è una fondazione italiana con sede a Roma.

Istituito il 30 giugno 1938 come ente previdenziale, il 27 novembre 1996 è stato privatizzato per effetto del D. Lgs. 509/1994, insieme ad altri enti previdenziali di diritto pubblico, assumendo l'attuale forma giuridica di fondazione. L'ente è una pubblica amministrazione che svolge un servizio pubblico di tipo previdenziale e da stato assistenziale per agenti di commercio come previsto dall'art. 38 della Costituzione.

Pur essendo un soggetto di diritto privato secondo l'ordinamento italiano, l'ENASARCO persegue finalità di



pubblico interesse, in quanto si occupa della previdenza integrativa degli associati, a contribuzione obbligatoria, ed è sottoposto alla vigilanza del Ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche Sociali.

La Fondazione Enasarco provvede alla previdenza degli agenti e dei rappresentanti di commercio. Le prestazioni previdenziali garantite sono integrative rispetto a quelle fornite dal "primo pilastro" Inps. Gli agenti iscritti sono oltre 230.000 e le ditte mandanti sono 100.000. Le pensioni erogate sono circa 170.000.

ENASARCO è un ente di previdenza che ha come scopo primario erogare le pensioni.

Tv e digitale terrestre

Grosse novità nel 2021

Nei primi giorni dell'anno in corso, ricevo la telefonata di un mio vecchio cugino che mi chiede se conosco un tecnico per sistemargli la TV che non gli permette di vedere alcuni canali.

Ho sentito parlare di grosse novità, nel corso del 2021, per quanto riguarda le trasmissioni TV in alta definizione e alcune modifiche che subirà il digitale terrestre. Personalmente non mi sono molto inte-



ressato alla cosa perché, la scorsa estate, ho dovuto comprare un televisore nuovo e il venditore si è premurato d'informarmi che l'apparecchio acquistato era già predisposto per la ricezione dei canali in alta definizione. Ho informato della cosa, mio cugino, e nel contempo gli ho chiesto l'età del suo apparecchio. Quando ho saputo che la sua TV poteva avere una ventina di anni, gli ho consigliato di rivolgersi ad un venditore di elettrodomestici.

Questa fu l'occasione per approfondire l'argomento ed ho appreso che il 2021 sarà un anno di rivoluzione per quanto riguarda le televisioni, e nello specifico, il satellitare e digitale terrestre. L'attuale standard di trasmissione per il satellitare, migrerà verso la trasmissione dei canali solo in alta definizione e questo è già avvenuto lo scorso 2 dicembre, i cinque canali Nove, DMAX, Real Time,

Cielo e Tv8, trasmettono solo in HD, mentre K2 e Frisbee, canali per i bambini, sono visibili solo con dispositivo HD. Il 26 dicembre è stata la volta dei 23 canali dei Tg regionali della Rai, e il 31 dicembre è toccato a Mediaset, trasmettere tutti i canali digitali via satellite: Iris, La5, Mediaset Extra, Mediaset Italia 2, Tgcom24, 20 Mediaset, TopCrime, Focus, Cine34 e Boing. Stessa cosa è accaduta, infine, anche per Cartoonito e LA7d.

Per quanto riguarda il digitale terrestre, è iniziato il conto alla rovescia per il passaggio al nuovo standard, che consentirà di godere di una qualità delle immagini molto superiore all'attuale e di ricevere più canali, ma costringerà molti italiani al cambio di televisore, o all'acquisto di un decoder. Il passaggio verso la nuova generazione avverrà in due fasi: la prima, a settembre 2021, e la seconda, a giugno del 2022. A partire da queste due date non si potranno più ricevere i canali televisivi se non dotati di apparecchi di tv acquistati dal primo gennaio del 2017 in avanti.

Il calendario è stato messo a punto dal ministero dello Sviluppo Economico, con la divisione dell'Italia in quattro aree.

Si parte il 1 settembre con le aree 1 e 3, che comprendono: Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Piemonte, Province autonome di Trento e Bolzano, Valle d'Aosta e Veneto. Per questi territori ci sarà tempo fino al 31 dicembre dell'anno per completare il passaggio. Dal 1 gennaio 2022 al 31 marzo 2022 sarà la volta dell'a-

rea 2 che comprende: Campania, Lazio, Liguria, Sardegna, Toscana e Umbria A seguire, dal 1 aprile 2022 al 20 giugno 2022, data del definitivo switch off nazionale, toccherà agli abitanti di Abruzzo, Basilicata, Calabria, Marche, Molise, Puglia, Sicilia.

Da allora lo standard passerà a quello che consente già oggi di vedere i canali in Hd. Non avranno problemi a ricevere i canali tutti coloro che hanno un televisore che permette già oggi la ricezione del segnale in alta definizione dal numero 500 in poi del telecomando.

Poi ci sarà la fase due, con il definitivo passaggio a luglio 2022 al nuovo Dvb-T2 Hevc; per verificare se il proprio schermo è compatibile con questo standard occorre sintonizzarsi sui due canali test 100 e 200: solo se appare il messaggio «Test HEVC Main10» il modello è abilitato alla ricezione. Non dovrebbe essere necessario cambiare i televisori venduti dal 2017 in poi, ma saranno molti degli apparecchi acquistati precedentemente a necessitare di essere sostituiti.

D. C.

Ottenere dalla mandante gli estratti conto

Verificare gli affari conclusi durante il rapporto



Come abbiamo già avuto modo di evidenziare in precedenza, avviene ormai frequentemente che le aziende preponenti, nei rapporti con i propri agenti, non ottemperino alle norme di legge (ed a quelle degli Accordi Economici Collettivi) che impongono alle stesse precisi obblighi.

Molto spesso, infatti, avviene che le aziende non forniscano all'agente la documentazione necessaria al fine di consentire la verifica in ordine all'esecuzione degli affari conclusi dal proprio agente, al pagamento da parte del cliente finale, etc.

Ricordiamo, in tal senso, come la fattispecie sia disciplinata dall'art. 1749 del Codice Civile che stabilisce espressamente che la preponente è tenuta a consegnare: *«un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate»*. Il documento deve contenere, precisa il codice, gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni, vale a dire l'importo fatturato *«di sicura autenticità, anche non proveniente dal debitore, da cui risulta con certezza l'esistenza del diritto di credito fatto valere in giudizio»*.

La suddetta norma, peraltro richiamata, altresì, dagli A.E.C. vigenti (articolo 7, Aec 20 marzo 2002, settore Industria, e articolo 6, Aec 26 febbraio 2002, settore Commercio) è stata ideata proprio al fine di consentire all'agente una verifica in ordine alla correttezza delle informazioni che provengono dalla mandante in particolare al fine di consentire il conteggio delle provvigioni di spettanza dell'agente nell'arco di un determinato trimestre, o addirittura, nell'arco di tutto il rapporto.

Come richiamato ormai costante-

mente dalla Giurisprudenza di Cassazione, grava sull'agente, nell'ambito del giudizio promosso contro la preponente per l'accertamento del diritto alle provvigioni, l'onere di provare i fatti costitutivi della sua pretesa, vale a dire la conclusione e regolare esecuzione degli affari da lui promossi, o direttamente stipulati nella sua zona. Un problema concreto ed assai frequente nella prassi è quello che si verifica allorquando la preponente, pur essendovi tenuta per legge, ometta di consegnare all'agente copia di tutte le fatture emesse nei confronti dei clienti rientranti nella sua zona, fatture che invece sono indispensabili ai fini dell'assolvimento dell'onere probatorio.

Molto spesso lo strumento più utilizzato è quello di chiedere al Giudice (nell'ambito di una causa già radicata) l'ordine di esibizione in capo alla mandante delle copie fatture e più in generale un estratto dei propri libri contabili.

Ciò, come detto, presuppone che sia stata intentata una causa "di merito" da parte dell'agente.

In realtà, un orientamento giurisprudenziale ormai consolidato (a cui ha aderito il sottoscritto con buoni risultati) ha ritenuto legittima la presentazione di un ricorso per ingiunzione da parte dell'agente di commercio e finalizzato alla consegna della documentazione contabile da parte della preponente.

Giova precisare che il decreto ingiuntivo (specie per gli agenti che operano in forma di ditta individuale) è uno strumento di gran lunga più agevole rispetto al procedimento necessario per la presentazione di una causa di merito e ciò principalmente alla luce del brevissimo tempo necessario per l'ottenimento del rela-

tivo provvedimento.

Altro aspetto da sottolineare, attiene al fatto che il decreto ingiuntivo per l'esibizione dei libri contabili è immediatamente esecutivo e, quindi, impone alla preponente di consegnare immediatamente la documentazione richiesta.

Ove la mandante non ottemperi all'ordine del Giudice, il ricorrente potrà agire in via esecutiva con l'ausilio degli Ufficiali giudiziari e, ove occorra, della forza pubblica, al fine di ottenere la documentazione richiesta oltre alla rifusione delle spese legali che il Tribunale pone ovviamente a carico dell'azienda.

Nell'esperienza del sottoscritto legale, questo strumento viene frequentemente utilizzato alla luce del fatto che il Tribunale di Genova Sez. Lavoro è favorevole all'emissione di questo tipo di provvedimenti.

Al fine di ottenere un decreto ingiuntivo sarà, quindi, necessario offrire al Giudice la prova in ordine all'esistenza del contratto di agenzia (ovvero si dovrà produrre copia del contratto sottoscritto dalle parti) ed in ordine al fatto che gli estratti conto e le copie fatture siano già stati richiesti alla mandante per iscritto.

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

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 dimostrate 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.