

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



### A tutti gli agenti di commercio è fatto assoluto divieto di entrata in negozio

Chi non è del mestiere avrà difficoltà a comprendere questo messaggio; lo comprende solo chi ha vissuto l'esperienza della vendita.

Il cartello è appeso alle porte di un **piccolo cliente**, della provincia di La Spezia. Gli agenti di commercio vivono questa imposizione

con nervosismo.

E' un'offesa personale. Un insulto alla persona che lavora.

**(leggere articolo a pag. 3)**



**Se smetti di imparare  
Cominci ad invecchiare**



## SOMMARIO

- **Pag. 3** Agli agenti di commercio è vietato entrare
- **Pag. 4** Estratto del Verbale Assemblea 2021
- **Pag. 5** I lavori che scompariranno
- **Pag. 6** Che differenza c'è tra domicilio e residenza
- **Pag. 8** Quanto durerà la pandemia?
- **Pag. 10** Versare soldi ai figli e Fisco
- **Pag. 13** Regime forfettario 2021
- **Pag. 14** L'angolo dell'informatico
- **Pag. 17** Pillole di Enasarco
- **Pag. 18** L'indennità europea
- **Pag. 20** Un'agenzia fuori dagli schemi
- **Pag. 21** Enasarco approvato bilancio 2020

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

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

### Autorizzazione del Tribunale di

Genova N° 38/84 del 12 settembre 1984

# Agli agenti di commercio è vietato entrare

Un insulto alle persone che lavorano

“**A tutti gli agenti di commercio è fatto assoluto divieto di entrata in negozio**”. Chi non è del mestiere avrà difficoltà a comprendere questo messaggio; lo comprende solo chi ha vissuto l'esperienza della vendita.

Il cartello è appeso alle porte di un **piccolo cliente**, della provincia di La Spezia. Gli agenti di commercio vivono questa imposizione con nervosismo.

E' un'offesa personale. Un insulto alla persona che lavora.

Si pensava che cartelli del genere non esistessero più, che la collaborazione con il cliente fosse ormai assodata. Invece, per motivi non noti, il cliente si è sentito in dovere di proibire l'accesso al negozio a **tutti gli agenti di commercio**. Il cliente avrà le sue ragioni, ma non ha capito che è riuscito a compromettere le relazioni. Con che coraggio, in futuro, farà richieste di condizioni particolari su particolari forniture? Gli agenti di commercio non sono vendi-



cativi, ma il favore, o lo sconto extra vengono fatti ai clienti che dimostrano collaborazio-



ne. Questo episodio mi ricorda un fatto, accaduto moltissimi anni fa. Un collega, del mio settore merceologico, durante un giro, nel Ponente della Liguria, stava provvedendo a consegnare ai clienti il nuovo listino prezzi. All'epoca i listini erano cartacei e si dovevano spedire per posta, o venivano consegnati a mano da parte dell'agente di commercio. Era in zona di Albenga e si "permise" di entrare da un grosso rivenditore per consegnare il listino. All'ingresso una solerte impiegata ricordò al mio collega, indicandogli il cartello, esposto in bella vista, che i **rappresentanti si ricevevano solo il giovedì** e nonostante le insistenze non gli permise di lasciare la documentazione.

Per lui non era un gran cliente, ma aveva una grossa potenzialità, ed avere buoni rapporti era importante. Il rifiuto di ritirare il listino perché non era giovedì non venne dimenticato.

Dopo qualche tempo il cliente di Albenga telefonò in agenzia per avere chiarimenti tecnici su di un prodotto. Il collega ancora inferocito per il trattamento ricevuto rispose: "i chiarimenti tecnici la mia agenzia li fornisce solo il venerdì pomeriggio". A quel cliente non vendette mai più nulla, ma si tolse la soddisfazione di far capire quanto fosse importante la collaborazione da entrambe le parti. Speriamo che il cliente della provincia di La Spezia capisca che sta facendo un grosso errore esponendo quel cartello.

**Davide Caropreso**  
Presidente Usarci-Sparci  
[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it)

# Estratto del Verbale Assemblea 2021

## Assemblea ordinaria del 7 maggio 2021

Il 07/05/2021 in modalità telematica si è tenuta l'assemblea ordinaria dei soci come deliberato dal Consiglio Direttivo dell'Usarci-Sparci, indetta con regolare avviso spedito per posta prioritaria e/o a mezzo e-mail a tutti i soci effettivi, per deliberare sul seguente:

### Ordine del giorno:

- 1 Nomina del Presidente, del Segretario dell'Assemblea;
- 2 Saluto e relazione del Presidente;
- 3 Saluto del Presidente Nazionale Usarci e Consigliere del Direttivo Enasarco Umberto Mirizzi che relazionerà circa gli aggiornamenti sulla situazione Enasarco;
- 4 Bilancio consuntivo 2020 e bilancio preventivo 2021, relazione del Tesoriere e relative votazioni;
- 5 Lo studio Avv. Mortara relazionerà circa gli ultimi orientamenti giurisprudenziali in tema di contratto di agenzia;
- 6 Il Rag. Silvio Antola relazionerà sull'importanza di prevedere il reddito d'impresa;
- 7 L'informativo Giacomo Attardi illustrerà l'evoluzione del sito <http://www.usarciliguria.it/>;
- 8 Varie ed eventuali.

### SVOLGIMENTO DELL'ASSEMBLEA

Alle ore 17.00 si dà inizio all'Assemblea Ordinaria 2021 in modalità telematica su piattaforma Microsoft Teams.

Sono nominati Presidente dell'Assemblea il sig. Marco Oneto, segretario il sig. Clelio Velloso

Il presidente Davide Caropreso saluta i partecipanti presenti e ringrazia l'amico Presidente Nazionale e Consigliere di amministrazione dell'Enasarco Umberto Mirizzi che nonostante altri impegni ha voluto essere con noi. Il presidente Caropreso si rammarica che l'anno scorso, 2020, cadeva il 75° anniversario della costituzione dello Sparci di Genova, ma a causa della pandemia non si sono potute svolgere le manifestazioni programmate.

Viene fatto un sommario bilancio di quanto è stato realizzato in questi ultimi tempi. In sintesi, qualsiasi iniziativa intrapresa è stata un mezzo per arrivare allo scopo: "Il sostegno agli agenti di commercio". Il concetto: *"l'agente di commercio avanti a tutto"* è stata la parola d'ordine dell'Associazione.

Vengono evidenziate le difficoltà causate dalla situazione contingente ed è stato fornito il dato più significativo che vede gli incassi del 2020 ridursi del 57% rispetto al 2019, mentre le spese correnti

sono sempre le stesse, quindi la preoccupazione è tanta.

Il presidente Caropreso relaziona sull'andamento delle vertenze e ringrazia i legali, il responsabile del servizio vertenze, il commercialista responsabile CAAF e tutto il personale; dopo di che passa la parola. Viene lasciata la parola al Presidente Nazionale Usarci Umberto Mirizzi che oltre a intrattenere sull'operato della Federazione relaziona sugli ultimi avvenimenti accaduti in Enasarco.

Mentre il Presidente Mirizzi sta parlando gli squilla il cellulare e riceve la chiamata dal neo Presidente Enasarco Antonello Marzolla, il quale quando viene a sapere di essere in collegamento con la nostra assemblea chiede di essere collegato. Stabilito il collegamento relaziona i partecipanti sulle difficoltà che incontra nella gestione del nostro Ente di previdenza, dove si trova a fronteggiare personaggi che nulla hanno a che fare con la categoria degli agenti di commercio e che hanno come solo fine gestire il grande patrimonio dell'Enasarco. Al termine Il Tesoriere Angelo Mondini relaziona sulle singole voci di bilancio, dando lettura della relazione di accompagnamento al bilancio, evidenziando il crollo delle entrate nel 2020.

Il tesoriere auspica una ripresa nell'arco del corrente anno, infatti il bilancio di previsione 2021 vede un sostanziale pareggio tra le entrate e le uscite. L'assemblea approva all'unanimità il bilancio.

L'Avvocato Andrea Mortara relazione sugli ultimi orientamenti giurisprudenziali in tema di contratto di agenzia e ne approfitta per confermare quanto relazionato dal Presidente Enasarco Antonello Marzolla.

Prende la parola il Rag. Silvio Antola, referente CAAF Usarci, che pone l'accento sull'importanza di prevedere il reddito d'impresa e come comportarsi di fronte alla necessità di versare l'acconto delle imposte.

Per ultimo il nostro tirocinante, Giacomo Attardi, che è stato incaricato dall'Università di Genova della Facoltà di Informatica di rivedere il nostro sito e di renderlo più attuale, chiede agli astanti, dopo aver presentato la nuova impostazione, indicazioni su argomenti nuovi da inserire. Alcuni colleghi forniscono suggerimenti molto interessati e intelligenti che Attardi prenderà in considerazione.

Alle 19,15 termina l'assemblea.

# I lavori che scompariranno

## Gli agenti di commercio saranno ancora necessari?

**E'** dato per scontato, da parte di molti futurologi, che tra una decina di anni molti dei lavori che ancora oggi sono in auge non esisteranno più. Il lavoro è un tema in continua evoluzione. Soprattutto con le nuove tecnologie che continuano a creare posizioni più aggiornate, ma anche a renderne antiquate altre. Moltissimi lavori che fino a pochi anni fa erano lo standard oggi sono scomparsi del tutto. Se ci soffermassimo, con il pensiero, a ricordare quanti lavori sono scomparsi, da non molti anni a questa parte, ci stupiremmo.

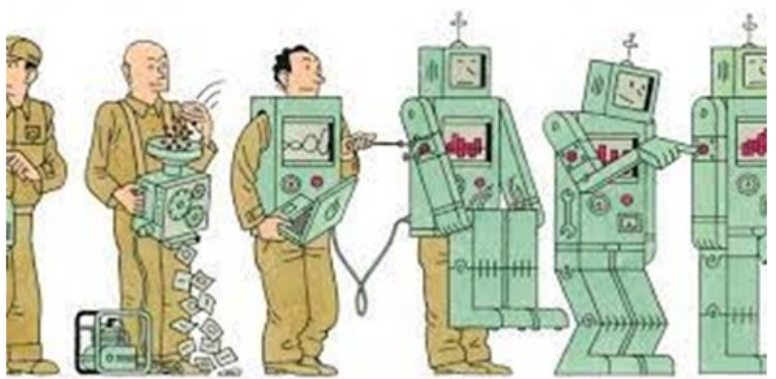
Uno studio dell'università di Oxford spiega come, a causa delle nuove tecnologie, alcuni lavori saranno destinati a estinguersi entro i prossimi anni.

Un mestiere in via di estinzione è il consulente assicurativo. La colpa è delle intelligenze artificiali che gestiscono i siti di confronto delle polizze, in futuro diventeranno sempre più precise. Anche i piccoli agricoltori verranno inglobati dalle grandi aziende del settore e dalle loro tecnologie avanzate. Stessa sorte toccherà alle agenzie viaggio e ai servizi turistici.

Si parla di postini, autisti, taxisti e cassieri che verranno presto sostituiti da droni e mezzi con pilota automatico. Quel tipo di tecnologia sostituirà il fattore umano rendendo tutto più preciso, e abbattendo il costo del lavoro. Le fabbriche del futuro, secondo gli studi, saranno interamente robotizzate, la conseguenza sarà che anche gli operai a bassa professionalità spariranno, sostituiti da tecnici informatici e robotici. Infatti i Robot sostituiranno anche i camerieri, ormai obsoleti e pericolosamente soggetti a malattie e contagi. Altro settore in bilico è l'editoria tradizionale; la diffusione dell'editoria digitale farà scomparire editori e i librai.

E gli agenti di commercio che fine faranno?

Risposta non facile e controversa. In sei anni si sono persi 50 mila agenti di commercio. Un dato preoccupante, nello stesso periodo di tempo l'aumento dell'età media degli agenti che è passata da 46 anni a 48 e 9 mesi. Un fenomeno che mette a rischio la professione sono le vendite online che in periodo di pandemia ha avuto incrementi esponenziali. Per contro molte piccole industrie ritengono ancora molto importante il ruolo dell'agente di commercio. Una percentuale minima di mandanti medie ritiene che in futuro le reti di vendita possano essere sostituite



completamente dall'e-commerce. Un altro fenomeno da poco è approdato in Italia, ma all'estero è già molto diffuso: il drop Shipping. Un sistema di vendita nato negli Stati Uniti più di dieci anni fa e che si è diffuso per merito dei siti di aste online che hanno permesso a migliaia di venditori che operano su siti come eBay di proporre i prodotti messi a disposizione dai dropshipper (traduzione: qualche anonimo che invia la merce al vostro cliente). Sui loro negozi virtuali guadagnano la differenza di prezzo tra il costo del dropshipper e il prezzo finale di vendita effettuato online. In pratica ci troviamo di fronte a dei procacciatori d'affari con diversi canali di vendita (vendita online) con una variante sul sistema di calcolo della provvigione. La vendita sta evolvendo con una velocità incredibile e le conseguenze le vedranno le agenzie che non si adeguano ai cambiamenti. In Italia la maggior parte della case mandanti è di dimensioni medio piccole e quindi poco propense a modernizzare i sistemi distributivi quindi ancora propense ad utilizzare le tradizionali reti di vendita. Questo non deve far stare tranquilli i colleghi; sarà necessario acquisire competenze e professionalità che garantiscano alle mandanti i risultati che si aspettano dalla categoria.

**D. C.**

# Che differenza c'è tra domicilio e residenza?

Alcuni agenti confondono, per la propria agenzia, i due termini



Il nostro ordinamento disciplina il collegamento tra la persona fisica e il luogo in cui vive e lavora, attraverso il domicilio e la residenza. Spesso si tende a confondere questi termini. In realtà, essi hanno significati e implicazioni giuridiche differenti.

Il Codice Civile definisce il domicilio e la residenza in questi termini:

Il domicilio di una persona è nel luogo in cui essa ha stabilito la sede principale dei suoi affari e interessi, ad esempio l'indirizzo della propria agenzia

La residenza è nel luogo in cui la persona ha la dimora abituale.

Concetto diverso da quello di residenza è la **dimora** pura e semplice, che definisce il luogo in cui un soggetto soggiorna in via puramente temporanea. L'esempio più tipico di dimora è rappresentato dalla casa per le vacanze, in cui si soggiorna solo nel periodo estivo.

Il Codice Civile dispone che i coniugi concordino tra loro l'indirizzo della vita familiare e fissino la residenza della famiglia secondo le esigenze di entrambi e quelle preminenti della famiglia stessa.

Ad entrambi i coniugi, di comune accordo, e non più solamente al marito, spetta il diritto di stabilire il luogo in cui deve svolgersi la vita familiare.

La Costituzione si occupa del domicilio, che definisce "inviolabile". Esso è infatti tutelato al pari della libertà personale. Il domicilio quindi ha un significato più ampio in quanto include tutti i luoghi in cui la persona, al fine di tutelare la propria riservatezza, esclude soggetti terzi, al fine di esercitare e praticare liberamente i propri diritti legati alla sfera più intima della persona.

Se il domicilio è il luogo in cui una persona stabilisce "la sede principale dei suoi affari e interessi", si presuppone che il soggetto debba sceglierlo o, come prevede la legge, "eleggerlo". L'elezione di domicilio, a differenza di quanto accade per la residenza, non è una pratica di natura amministrativa, ma una dichiarazione espressa del soggetto.

Il Codice Civile prevede l'elezione di domicilio **generico**, ossia per tutti gli affari o interessi, della persona, e disciplina quello **speciale**: che viene eletto per determinati atti o affari. Questa elezione deve farsi espressamente per iscritto.

L'esempio tipico di elezione di domicilio generico si ha quando un agente di commercio, o un professionista, fissa o elegge il proprio domicilio presso l'ufficio in cui svolge la sua attività. Esempio di elezione di domicilio speciale, per **specifico affare**, invece è quella che si effettua nel momento in cui in cui si conferisce mandato scritto ad un

legale. In questo caso è evidente che l'elezione di domicilio è necessaria e funzionale ai soli fini dell'assistenza e della rappresentanza in giudizio. L'avvocato infatti deve conoscere tutto ciò che ha a che fare con la causa giudiziale in cui è coinvolto il cliente. Grazie all'elezione di domicilio, egli ha la possibilità di conoscere immediatamente tutte le comunicazioni e le notificazioni relative alla controversia, poiché verranno recapitate presso il suo studio.

Si può quindi affermare che, quando un soggetto è coinvolto in un affare specifico (causa) o generale (attività professionale o altro) può eleggere domicilio in un luogo specifico, che da quel momento diventa il punto di riferimento esclusivo per tutti coloro che hanno necessità di interagire con lui.

La legge definisce la residenza come "il luogo in cui la persona ha dimora abituale", cioè il luogo in cui il soggetto vive abitualmente e in cui ha l'indirizzo della sua abitazione principale.

Tutti cittadini sono obbligati stabilire la propria residenza, registrandola presso l'ufficio anagrafe del Comune in cui si risiede, tramite la compilazione di un'apposita dichiarazione.

Entro 45 giorni dall'espletamento di questa formalità, gli agenti della Polizia Municipale devono recarsi presso l'indirizzo dichiarato per verificare se corrisponde a quello reale. Se dal controllo emerge che il dichiarante non vive all'indirizzo fornito all'Ufficio Anagrafe, il soggetto sarà sanzionato con una multa.

E' evidente che, domicilio e residenza hanno finalità diverse. Questo non significa che non possano coincidere.

Quando una persona **ha nel medesimo luogo il domicilio e la residenza** e trasferisce questa altrove, si considera trasferito pure il domicilio, se non si è fatta una diversa dichiarazione nell'atto in cui è stato denunciato il trasferimento della residenza.

Non è raro infatti che, chi ha l'ufficio in casa o abbia ricavato al suo interno un piccolo ufficio o studio in cui gestire la parte amministrativa della sua attività, sia domiciliato presso la propria residenza. In questo modo, nello stesso luogo, verranno recapitate bollette dei consumi di casa e i documenti di lavoro.

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

## Quanto durerà la pandemia?

### Noi abbiamo trovato la risposta!

La domanda ricorrente che viene fatta sia ai politici che ai medici, è sempre la stessa: “quanto durerà questa pandemia e quando si potrà tornare alla normalità?” La domanda resta sempre senza una risposta, o almeno un’indicazione di massima. Alla luce di quanto detto ci siamo messi in moto ed abbiamo trovato noi la risposta. Si sa che i proverbi sono la “saggezza dei popoli” e quindi, con l’aiuto di un amico veneto, abbiamo spulciato nel “milione di proverbi, aneddoti e frasi contadine, in dialetto veneto” e abbiamo trovato la risposta:



*“Ghe on deto vanesian che dise che par nar de sora la impestàda ghe vole on Natal e do Pasque, non voria mia dir che ghe conto, ma digo che ghe spero”.*

TRADUZIONE. Un detto veneziano dice che per far passare una pestilenza (epidemia/contagio) devono passare un Natale e due Pasque, non vorrei dire che ci credo, ma dico che ci spero.



## 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)





## **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**

# Versare soldi ai figli può far scattare il controllo del Fisco

## Alcuni metodi legali per scongiurare i controlli

Qualche tempo fa un collega mi ha sottoposto il problema su come aiutare economicamente il figlio che deve fare una importante ristrutturazione dell'appartamento, ed evitare il controllo del Fisco. Il suo commercialista gli ha dato delle indicazioni, a suo avviso, fumose e poco comprensibili. In sostanza il commercialista gli ha consigliato di optare tra alcuni metodi che permettano di versare i soldi al figlio, da parte dei genitori per poter ristrutturare casa evitando controlli fiscali. Ho consigliato il collega di farsi inviare, dal proprio commercialista, una sintesi di quanto gli ha spiegato a voce per esaminare con attenzione cosa conviene fare.

Dopo un certo tempo il commercialista ha risposto consigliando di:

versare la somma di denaro al figlio sul conto corrente. Il bonifico deve contenere una causale giustificativa, ad esempio: donazione per ristrutturazione casa, eccetera.

Con il versamento della somma, si evita la formalizzazione della donazione dinanzi al notaio. Si tratta in effetti di una donazione indiretta. La donazione indiretta non necessita

dell'atto pubblico, né del pagamento delle imposte che gravano su di essa. È necessario, però, specificare la motivazione del passaggio di denaro e rendere la transazione tracciabile.

Nel contratto di mutuo per la ristrutturazione dell'immobile bisogna specificare che il denaro utilizzato per il pagamento proviene da una donazione del genitore. In caso di un controllo delle Agenzie delle Entrate esiste la tracciabilità dalla donazione.

Il versamento sul conto corrente del figlio resta la forma più usata e conveniente. In alternativa alla donazione indiretta, un altro modo su come versare soldi al figlio per la ristrutturazione ed evitare il controllo del Fisco, è la donazione diretta.

La donazione in denaro ai figli è prevista dal Codice civile, che qualifica questa operazione come un contratto. In effetti, una parte porta ricchezza all'altra, con spirito di liberalità. Questo contratto richiede un atto pubblico dinnanzi ad un notaio e la presenza di due testimoni.

Direi che la spiegazione del commercialista è esauriente e di semplice attuazione e il collega ha capito come comportarsi per evitare eventuali controlli che tanto lo preoccupavano.

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



## **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,*

### **condizioni del tutto particolari.**

*Si avrà, per gli agenti in Regime Forfettario, che per la prima volta aderiscono al servizio di contabilità CAAF, per tutto il 2021, **una considerazione personale.***

### **Questi sono i mesi delle decisioni.**

*Chi aderisce avrà **subito un'assistenza dedicata**, mirata e totale per tutte le esigenze dovuta ai nostri 76 anni di esperienza.*

*Perché non provare?? Una telefonata non costa nulla!*

*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**



**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.**

## Regime forfettario 2021



### RegimeForfettario

**I**l regime forfettario è l'unico regime fiscale agevolato attualmente disponibile in Italia, garantisce un'aliquota del 15% sull'imponibile, ridotta al 5% per i primi cinque anni per chi avvia una nuova attività. Si tratta di un regime molto conveniente, in vigore dal 2015, che prende il posto di tutti gli altri regimi agevolati (il regime delle nuove iniziative produttive, il regime dei nuovi minimi e quello per gli "ex minimi").

Per godere delle agevolazioni si deve essere un libero professionista o una ditta individuale. Società e associazioni professionali, sono escluse.

Il primo requisito oggettivo per accedere al forfettario, riguarda i ricavi e i compensi dell'attività: l'insieme di queste somme non deve superare i **65.000 € annui**. Se, ad esempio, nel corso del 2020 si è superata questa soglia, nel 2021 si sarà costretti ad adottare il regime ordinario (o semplificato).

**Se si è aperta una nuova attività**, il limite di 65.000 € va ridotto in proporzione ai mesi di operatività. Si dovrà dividere 65.000 per 365 (i giorni in un anno completo) e moltiplicare il risultato per i giorni di attività effettiva.

Il secondo requisito oggettivo per l'accesso al forfettario è stato reintrodotta dalla legge di bilancio del 2020 e riguarda le **spese sostenute per personale dipendente** o per lavoro accessorio. Tali somme non possono superare il limite di euro 20.000. Non si tratta in realtà di una vera e propria novità: tale limite, con una soglia più bassa (di 5.000 euro), esisteva già in passato ed era stato abolito nel 2019. La legge di bilancio del 2020 non fa altro che reintrodurlo, a decorrere dal 1° gennaio 2020, elevandolo a 20.000 euro.

**Le cause di esclusione** dal regime sono state parzialmente modificate dalla legge di bilancio 2019 e poi dalla legge di bilancio 2020.

Se si supera il limite di 65.000€ di ricavi e compensi, nell'anno in corso si rimane comunque nel regime forfettario. **L'anno successivo, invece, non si potrà aderire al regime**

**forfettario** e alla sua tassazione agevolata, ma si dovrà adottare il regime ordinario. Se si tornerà nei requisiti prescritti, si potrà **rientrare nel regime agevolato dopo due anni**.

Sussistono inoltre **cause di esclusione** da questo regime. In particolare, secondo quanto riporta l'Agenzia Delle Entrate, non possono accedervi:

- le persone fisiche che si avvalgono di regimi speciali ai fini Iva o di regimi forfettari di determinazione del reddito;
- i non residenti, ad eccezione di coloro che risiedono in uno degli Stati membri dell'Unione europea, o in uno Stato aderente all'Accordo sullo Spazio economico europeo che assicuri un adeguato scambio di informazioni e che producono in Italia almeno il 75% del reddito complessivamente realizzato;
- i soggetti che effettuano, in via esclusiva o prevalente, operazioni di cessione di fabbricati, o porzioni di fabbricato, di terreni edificabili, o di mezzi di trasporto nuovi;
- gli esercenti attività d'impresa, arti o professioni che partecipano contemporaneamente a società di persone, associazioni professionali, o imprese familiari, ovvero che controllano direttamente, o indirettamente società a responsabilità limitata, o associazioni in partecipazione, le quali esercitano attività economiche direttamente, o indirettamente riconducibili a quelle svolte individualmente;
- le persone fisiche la cui attività sia esercitata prevalentemente nei confronti di datori di lavoro con i quali sono in corso rapporti di lavoro, o erano intercorsi rapporti di lavoro nei due precedenti periodi d'imposta ovvero nei confronti di soggetti direttamente, o indirettamente riconducibili a tali datori di lavoro, fatta eccezione per chi inizia una nuova attività dopo aver svolto il periodo di pratica obbligatoria ai fini dell'esercizio di arti o professioni.

**Rag. Silvio Antola**

## L'angolo dell'informatico



A cura di Marco Parodi

### I file inutili su WhatsApp

**C**onversazioni di gruppo, chat non più utili nell'applicazione di WhatsApp possono occupare col passare del tempo, molto spazio senza renderse-ne conto. Alla lunga può essere necessario liberarne un po'. Ciò può essere fatto con una certa facilità.

Dopo aver aperto WhatsApp, si possono eliminare i file ricevuti nelle varie chat e poi scaricati sul dispositivo, scegliendo solo certi file oppure solo certe conversazioni.

Per farlo su Android, bisogna aprire l'applicazione, toccare sui tre puntini verticali in alto a destra e poi proseguire in Impostazioni > Spazio e dati > Gestisci spazio.

Per farlo su iOS bisogna toccare invece l'icona "Impostazioni" in basso a destra e da lì scegliere "Spazio e dati" e poi "Gestisci spazio".

Dalla schermata che si apre, si vede lo spazio occupato interamente da WhatsApp e quello libero sul dispositivo.

Non tutto lo spazio occupato dall'App è derivato da immagini o video condivisi sulle conversazioni. Lo spazio occupato viene infatti diviso fra "media di

WhatsApp", quindi le foto o i documenti, e "app e altri elementi". In questo caso, si può agire sulla prima categoria di contenuti.

Segue un elenco delle chat, che sono ordinate in base a quanto spazio occupano sullo smartphone. Toccando su una delle chat, si avrà di fronte i vari media ordinati per dimensione. Tenendo premuto su un contenuto, verrà selezionato; a quel punto, l'utente può selezionare altri file toccando le rispettive icone. Una volta fatto, bisogna toccare in alto l'icona a forma di cestino per eliminarli. Apparirà un avviso per confermare l'eliminazione; inoltre, è consigliabile di eliminare anche le copie di tale file in modo da risparmiare ulteriore spazio.

Per comodità, si lascia attivata l'opzione di download automatico dei media. Ciò significa che ogni qualvolta altri utenti, soprattutto nei gruppi, condividono qualsiasi file multimediale, questo viene automaticamente scaricato sullo smartphone: anche non partecipando a una conversazione, l'utente potrebbe trovare la galleria del dispositivo piena di video e foto.



Per evitare che ciò accada, da Impostazioni > Spazio e dati si può scegliere se scaricare i media sotto rete mobile (3G, 4G, 5G), quando è coperto dalla rete Wi-Fi oppure è in roaming. È possibile anche scegliere quale media (foto, audio, video e documenti) scaricare automaticamente: deselezionando tutte le caselle per tutti i

casi, verrà disattivato il download automatico dei media di WhatsApp.

Sarà possibile, comunque, scaricare i file condivisi nelle conversazioni: basterà toccare il singolo file nelle conversazioni per far partire il download.

## La batteria dello smartphone

Oggi lo smartphone è diventato uno strumento indispensabile. Lo si utilizza per qualunque cosa. Chiamare è diventato una funzione quasi secondaria, lo si utilizza per navigare sul web, scambiare messaggi, guardare video, ascoltare musica, scattare foto.

È evidente che il suo uso intenso metta sotto stress la batteria, che deve essere ricaricata spesso. La batteria è probabilmente la cosa più delicata e importante dello smartphone. Se questa funziona male, si scarica velocemente, tiene male la carica, si scalda, è un problema per il telefono. Infatti se la batteria non funziona bene, non solo la sua autonomia si riduce, ma lo stesso smartphone rallenta la sua velocità diventando meno reattivo.

Mediamente, la batteria di uno smartphone può sostenere fino a 500 cicli di carica, mantenendo uno standard alto. Dopo questa soglia, la batteria comincerà pian piano a perdere di capacità, incidendo sulla sua autonomia.

I cellulari moderni, soprattutto quelli di ultima generazione, riescono a prevenire qualsiasi danno da sovraccarico. Di norma, infatti, la batteria dopo aver raggiunto il suo massimo livello, cessa di caricarsi grazie ai sofisticati sistemi operativi dei cellulari “intelligenti”.

Tuttavia, è opportuno sapere che la carica continua ed il calore che viene generato danneggiano in modo irreversibile le batterie, soprattutto quelle al litio. In buona sostanza, lo ione di litio viene deteriorato dalla fonte di calore.

È buona abitudine ricaricare il telefono di giorno, monitorando il livello di batteria. Gli esperti del settore raccomandano di caricare lo smartphone quando la batteria è al 20% delle sue prestazioni. Non lasciare che arrivi a 0. Oggi tutti i nuovi modelli hanno la batteria integrata. Se questa non funziona bene, non può essere sostituita ma tutto il cellulare deve essere

cambiato. In realtà in alcuni la si può sostituire dissaldandola, ma è molto complicato e sicuramente richiede l'intervento di un tecnico. Ecco che mantenere la batteria in perfetto stato è un dovere. Occorre ricaricarla con attenzione cercando di evitare gli errori più comuni.

Bisogna anche cercare di prolungare la durata della carica. Solitamente la batteria degli smartphone, se usati costantemente, dura poco, se poi si lasciano attive delle funzioni inutili durerà ancora meno.

La batteria del telefono è l'oggetto da preservare veramente, perché questa determina il funzionamento dello smartphone. Magari si esce la mattina presto e si torna a casa la sera tardi. Il nostro smartphone è difficile che duri così a lungo. Quindi conviene sempre portarsi dietro il caricabatterie o persino una Power Bank.

Ci sono delle funzioni sul telefono che sono sempre attive, ma che in realtà si usano veramente poco o non si usano proprio. Ad esempio il bluetooth non è una funzione che viene usata moltissimo, a meno che non si usino costantemente gli auricolari senza fili. La funzione della rotazione automatica dello schermo è sempre attiva e può essere disattivata manualmente. La rotazione dello schermo, come si capisce dal nome, serve a spostare la visualizzazione dello schermo da verticale a orizzontale, o viceversa. Questa funzione può tornare utile se magari si guardano video su YouTube o simili. Il problema di questa funzione è che se lasciata sempre attiva consumerà tantissima batteria. La cosa migliore è disattivarla tirando giù il menù a tendina per Android o su per iPhone e attivarla solo quando serve.

# 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**



# Pillole di Enasarco

A Cura di Giuseppe Gasparri



## Scopri la nuova AppEnasarco

**E'** fondamentale per ogni agente di commercio conoscere con precisione e in tempo reale la propria posizione previdenziale, controllare i versamenti effettuati dalle mandanti, verificare il

FIRR e tutto ciò che interessa i mandati. Diventa molto importante essere collegati al portale della Fondazione. Per poter accedere all'area riservata è necessario iscriversi ai servizi online. Ottenute le credenziali, con semplici operazioni di registrazione, si potranno ottenere:

**Estratto conto:** gli agenti operanti in forma individuale o come soci di una società di persone possono consultare e stampare l'estratto conto del Fondo previdenza e FIRR, oltre a consultare l'elenco dei versamenti e l'anzianità contributiva.

**Mandati di agenzia:** è possibile consultare tutti i mandati, verificando l'esattezza dei dati (data di conferimento, di cessazione e tipologica).

**Liquidazione del FIRR:** è possibile cessare un mandato aperto, richiedere la liquidazione di un mandato già cessato ma non liquidato, richiedere una liquidazione integrativa o la rmissione di un pagamento non andato a buon fine.

**Certificato di iscrizione:** è possibile stampare l'attestato di iscrizione alla Fondazione.

**Calcolo previsionale della pensione:** il calcolo ha un valore puramente indicativo e può essere effettuato solo se mancano meno di dieci anni al conseguimento del diritto.

**Monitoraggio delle domande:** è possibile visualizzare lo stato di avanzamento di una domanda inviata alla Fondazione.

**Versamenti volontari:** è possibile stampare il bollettino MAV per il pagamento.

**Modifica dei dati** (indirizzo residenza, recapiti): la modifica avviene in tempo reale.

Da poco è nata anche l'**AppEnasarco**, l'applicazione per smartphone che permette agli agenti, ai rappresentanti di commercio e ai consulenti finanziari non pensionati di consultare l'area riservata e rimanere aggiornati sulle novità più rilevanti che riguardano la Fondazione.

In qualsiasi momento sarà possibile verificare la propria posizione contributiva, il fondo FIRR, i mandati attivi, lo stato delle richieste, effettuare il calcolo previsionale della pensione, il download dei documenti e interagire con un Assistente Virtuale al quale porre specifici quesiti.

AppEnasarco è disponibile gratuitamente su **App Store** e **Google Play**.

In particolare, sono state introdotte nuove tre sezioni principali, completamente dedicate agli iscritti e personalizzate in base alla loro posizione previdenziale o contributiva. Sono denominate **Iscritti in attività, Imprese preponenti e Pensionati e Beneficiari**.

La revisione del sito è un ulteriore tassello per migliorare la comunicazione della e con la Fondazione, che si aggiunge sia ai canali più tradizionali, quali il Contact Center, le *email* o PEC dedicate, sia a quelli più al "passo con i tempi", come i canali social e la nuova App, accrescendo le vie di accesso e interazione tra iscritti e Fondazione.

# L'indennità europea

## Quando spetta l'indennità europea

**T**raiamo spunto da alcune recenti sentenze ottenute da associati Usarci a cui è stata riconosciuta l'indennità c.d. "europea" per riproporre un argomento sentito da molti.

Al termine del contratto d'agenzia, l'Agente ha diritto a ricevere dal preponente una indennità di fine rapporto, regolata dall'art. 1751 c.c., recentemente modificato dai D.Lgs. n.303/1991 e n.65/1999 che hanno recepito la direttiva 86/653/CEE.

Tale indennità spetta se ricorrono le seguenti condizioni:

a) "l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti";

b) "il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti" (in altre parole: appaia equo indennizzarlo per la perdita delle provvigioni che gli sarebbero derivate dagli affari che altri concluderà con la clientela da lui procurata).

In sostanza, la norma in questione richiede la persistenza – al momento della cessazione del rapporto – di un portafoglio clienti che sia stato procurato dall'agente, del quale approfitta la casa mandante. In quest'ottica, la prima condizione considera il vantaggio che il preponente ricava dalla disponibilità di questo portafoglio; la seconda considera la perdita, in termini di provvigioni, che l'agente subisce dalla cessazione del rapporto.

Il diritto all'indennità è subordinato alla presenza di entrambe le condizioni esposte (apporto clientela ed equità), considerato che la modifica dell'art. 1751 c.c. introdotta dal D.Lgs n.65/99 lo ha ancorato a criteri prettamente meritocratici.

L'art. 1751 C.C. stabilisce ancora che:

- l'indennità non sia dovuta quando il preponente risolve il contratto per colpa dell'agente che, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto, oppure quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze per le quali non può essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività (es. malattia, età, infermità);

- il relativo importo non può superare una cifra pari ad una indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi 5 anni e, se il contratto risale a meno di 5 anni, sulla media del periodo in questione.

Occorre, infine, precisare che le disposizioni contenute in detto articolo non possono essere derogate a svantaggio dell'agente.

Orbene, sia questa inderogabilità, sia – più in generale – la natura meritocratica assunta dall'indennità a seguito delle riforme introdotte, hanno fatto sorgere il problema della compatibilità del nuovo sistema con le disposizioni degli

accordi collettivi i quali, come si è detto, prevedono il riconoscimento di indennità automaticamente erogabili senza alcun requisito di merito.

D'altra parte, si tenga presente che l'art. 1751 c.c. non contiene alcuna determinazione circa il *quantum* della indennità, precisando solo il tetto massimo della stessa ("l'importo della indennità non può superare...").

Nel silenzio della norma, soccorre la relazione della Commissione delle Comunità Europee del 23 luglio 1996 sull'applicazione dell'art. 17 della direttiva CEE 86/653 (da cui deriva l'art. 1751 del codice civile), che fornisce indicazioni utili per il calcolo dell'indennità per la cessazione del contratto di agenzia.

Secondo la relazione della Commissione il calcolo dell'indennità va effettuato nel seguente modo:

### Punto 1°

Va innanzitutto accertato il numero di nuovi clienti e lo sviluppo degli affari con i clienti esistenti (cd. *clientela intensificata*). Una volta identificati tali clienti, viene calcolata la relativa provvigione lorda per gli ultimi 12 mesi del contratto d'agenzia; si possono includere le retribuzioni fisse se queste possono essere considerate retribuzioni per nuovi clienti.

Si procede dunque ad una stima (di norma si considera un periodo di 2-3 anni, fino a un massimo di 5 anni) della probabile durata futura dei vantaggi che derivano al proponente dagli affari con i nuovi clienti e con la clientela intensificata, tenendo conto sia della situazione di mercato all'atto della risoluzione del contratto, sia del settore interessato.

Quindi si proietta la provvigione lorda degli ultimi 12 mesi nei successivi 2-3 anni, decurtandola di una percentuale (tasso di migrazione) che tiene conto della quota di clientela che si allontana naturalmente e viene perduta con il passare del tempo. Secondo la relazione della Commissione, il tasso di migrazione è calcolato in una percentuale della provvigione su base annua e può variare, a seconda delle situazioni, fra un minimo del 20% ed un massimo di circa il 38%.

La cifra così ottenuta va poi ridotta in considerazione del pagamento anticipato, decurtandola di un importo pari ai tassi medi di interesse applicati in ciascun paese.



### **Punto2°**

*Nella seconda fase si deve prendere in considerazione l'aspetto dell'equità, che permette di modulare la cifra in precedenza ottenuta; secondo la Commissione vanno presi in considerazione i seguenti fattori:*

*se l'agente lavori con altri proponenti;*

*eventuale colpa dell'agente;*

*livello di retribuzione dell'agente;*

*diminuzione del fatturato del proponente;*

*ampiezza dei vantaggi derivati al proponente;*

*pagamento di contributi pensionistici del proponente;*

*esistenza di clausole di limitazione degli scambi commerciali (in questo caso l'indennità sarà più elevata).*

*Considerata l'ampiezza del concetto di equità, si può tenere conto anche di altri fattori concomitanti che possono aver in concreto concorso alla produzione degli affari procurati dell'agente (es: andamento del mercato, investimenti pubblicitari e promozionali del proponente).*

### **Punto3°**

*L'importo calcolato nei punti 1° e 2° va infine raffrontato con quello massimo previsto dall'art. 17 della direttiva CEE 86/653, ossia all'indennità annua che rappresenta, di fatto, un correttivo finale.*

*Nel calcolare il massimo dell'indennità vengono incluse nei compensi dell'agente tutte le forme di pagamento, non solo le provvigioni, e la base di calcolo deve comprendere tutti i clienti e non solo la clientela nuova o intensificata.*

In merito a tali questioni la giurisprudenza ha stabilito che la riformata disciplina dell'indennità di fine rapporto può essere derogata dalla contrattazione individuale e collettiva, purché ovviamente non a svantaggio dell'agente. Può quindi essere consentita alla contrattazione collettiva una deroga pattizia dei criteri di cui all'art. 1751 c.c. poiché l'inderogabilità ivi prevista è solo in *peius* (Cass.11402/00). Insomma, la rivoluzione introdotta dalla riforma sarebbe più apparente che reale.

Rimane comunque controverso il **rapporto tra il 1751 e gli accordi collettivi**, dato che il problema fondamentale consiste nello stabilire se questi prevedano complessivamente una disciplina più favorevole di quella legislativa.

Sul punto si fronteggiano due orientamenti opposti.

Secondo il primo la validità degli accordi collettivi va valutata *ex post*, dopo la cessazione del rapporto, quando è possibile stabilire in concreto se ed in che misura spetta l'indennità ex 1751 c.c. Pertanto, le disposizioni degli AEC saranno valide solo ove non sussistano i presupposti del 1751, mentre saranno nulle laddove – sussistendo la dimostrazione di detti presupposti – comportino in concreto un trattamento inferiore a quello del codice.

Per il secondo orientamento, invece, la valutazione va effettuata *ex ante* e nei confronti dell'intera categoria degli agenti, per cui gli AEC – prevedendo indennità non meritocratiche ma sempre erogabili – comporterebbero sempre un trattamento più favorevole del 1751 e dunque prevarrebbero sempre sul codice.

Vi è poi una terza tesi più estrema - che però non ha trovato fortunatamente - seguito in giurisprudenza - secondo cui il nuovo art. 1751 c.c ha reso inefficaci gli accordi economici collettivi, i quali risulterebbero incompatibili con l'impianto introdotto dalla direttiva CEE: diversamente i criteri dell'apporto clientela e dell'equità risulterebbero vanificati. E ciò senza contare che, in effetti, l'articolo in questione non menziona più gli AEC quali sue fonti integratrici.

Di fatto, comunque, tutti gli **accordi economici collettivi** ripropongono le due voci standard costituite dal frr e dall'indennità di clientela; dichiarano programmaticamente di costituire un'applicazione dell'art. 1751 c.c e di creare "...*complessivamente una condizione di miglior favore rispetto alla disciplina di legge*", dando ovviamente credito alla seconda delle tesi poc'anzi esposte.

In quest'ottica, è stata introdotta sin dagli AEC del 2002 una terza voce "meritocratica", ovvero un'ulteriore indennità da corrispondere se l'agente ha apportato nuovi clienti e/o sensibilmente sviluppato gli affari con quelli esistenti: e questo con il chiaro scopo di tradurre in pratica lo spirito della riforma comunitaria (sulle modalità di calcolo di detta indennità cfr. Pelliccia, *L'indennità c.d. meritocratica nell'accordo economico industria in Agenti e rappresentanti di commercio*, Age ed., n.1/2003, 15 ss.).

Anche se gli AEC più recenti si pongono nell'ottica della direttiva CEE, la situazione appare ancora indefinita tanto che si è auspicato da più parti un **intervento chiarificatore della Corte di Cassazione** teso a precisare il rapporto tra gli accordi collettivi e l'art. 1751 c.c.

Recentemente sempre più Tribunali (compreso quello di Genova) riconoscono che in presenza di rigorosa prova circa l'effettiva sussistenza dei requisiti, va liquidata all'agente l'indennità c.d. "europea" nella misura massima principalmente richiamandosi al principio della Suprema corte secondo cui "*la disciplina legale dell'indennità dovuta all'agente, in caso di cessazione del rapporto, a norma dell'art. 1751 c.c...fa riferimento al criterio dell'equità...non solo per determinare quando l'indennità deve essere erogata, ma anche per la determinazione dell'indennità stessa, e, di conseguenza, deve ritenersi prevalente sulla contrattazione collettiva tutte le volte che l'applicazione del criterio stabilito dalla legge conduca a un trattamento in concreto più favorevole all'agente, restando irrilevante una valutazione ex ante della maggior convenienza della regolamentazione pattizia rispetto a quella legale*".

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

## Un'agenzia fuori dagli schemi

**Un'organizzazione tecnico/commerciale fatta di sette persone!**



Alla mia chiamata telefonica Raffaele Viani, uno dei due titolari dell'agenzia Emmerre di Rapallo, mi ha risposto con voce squillante e con un simpatico: "ciao Davide come stai?"

Alla mia domanda: come vanno le cose nella tua agenzia? mi sono sentito rispondere: "benissimo". La cosa mi ha sorpreso piacevolmente, dato che sono abituato a sentire, dai colleghi, solo lamentele e piagnistei. Conosco da tanto tempo l'agenzia Emmerre e so che opera nel migliore dei modi e non potrebbe essere altrimenti vista l'organizzazione e l'operatività della struttura formata da 4 agenti tecnico/commerciali, due impiegate in ufficio e un promoter; la bellezza di sette persone.

Come i miei lettori sanno, su questa pubblicazione, periodicamente, racconto la storia di un'agenzia che merita di essere raccontata, sia per i successi ottenuti in campo professionale, sia per curiosità operative e/o organizzative. Questa volta sono lieto di far conoscere alla categoria una realtà nel settore della termoidraulica, arredo-bagno ed energie rinnovabili, che opera in Liguria, rappresentando primari marchi del comparto. I due titolari, Raffaele Viani, che mi ha concesso questa chiacchierata e Mauro Noberini, son due professionisti che da più di 30 anni sono attivi nella distribuzione tradizionale ed a tutta la filiera del settore di appartenenza.

Alla mia domanda:

"I cambiamenti che il mercato ha subito e che sta ancora subendo non sono sfuggiti a nessuno degli agenti di commercio in attività.

Nel settore dei beni durevoli si sono evidenziate le modificazioni più accentuate, ma anche nei beni industriali le competenze dell'agente di commercio hanno avuto notevoli evoluzioni.

Le tendenze di nuovi sistemi distributivi hanno di fatto modificato sia i comportamenti che il ruolo dell'agente di commercio. L'agenzia Emmerre come si è adeguata?"

Risponde Raffaele Viani:

" Il mercato nell'ultimo decennio, in virtù dello stravolgimento della distribuzione, ci ha imposto un cambiamento radicale implementando sempre di più l'attività di promozione sul project per generare la domanda. Di conseguenza abbiamo focalizzato l'attenzione su prodotti tecnici che ci consentono di fare la differenza proprio sulla creazione della domanda presso imprese e progettisti. Si è implementato il supporto alla distribuzione tradizionale soprattutto attraverso la redazione di preventivi e capitolati, nonché con la continua formazione per tenere aggiornata la forza vendita sulle sempre più veloci innovazioni di

prodotto.

Tutto questo ci ha consentito di rimanere ai vertici di un mercato in evoluzione che richiede continui adattamenti e aggiornamenti, anche grazie all'aiuto delle nostre aziende che ci consentono di migliorare ogni giorno. La conseguenza è una sempre più elevata fidelizzazione della clientela che ci segue e ci consente di distribuire adeguatamente i prodotti, raggiungendo gli obiettivi prefissati".

La nostra agenzia si è adeguata alla radicale trasformazione dei modelli economici e dei meccanismi di funzionamento dei mercati che mette in discussione tutte le logiche e le esperienze consolidate e maturate in molti anni.

E' stata condizione irrinunciabile saper capire l'esigenza di rivedere il modo di rapportarsi con il mercato e con le case mandanti.

Abbiamo dovuto migliorare la nostra professionalità e le competenze che ci hanno permesso di interagire con le strategie aziendali sia nella produzione che nel marketing. Siamo professionisti-imprenditori che hanno come obiettivo consolidare il mercato.

Il grosso cambiamento è stato, già da alcuni anni, nell'acquisizione di abilità di tipo tecnico e nelle conoscenze allargate e trasversali alla trattativa di vendita. Le competenze si sono certamente allargate. L'agenzia alla luce del mercato sempre più complesso, dinamico e competitivo, sta svolgendo ruoli che fino a qualche anno fa erano, per un agente di commercio, impensabili. L'agenzia si occupa dell'istruzione del personale dei clienti, trasmettendo agli stessi le conoscenze e le argomentazioni utili per rivendere i prodotti.

Sappiamo che l'attività di vendita è innanzitutto un'attività imprenditoriale.

E' fondamentale per la nostra agenzia, non prestare solo attenzione ai fatturati, perché i risultati sperati, si ottengono anche gestendo con attenzione e oculatezza investimenti (auto, computer ecc..) e spese (trasferte, benzine ecc..), solo così si possono migliorare gli obiettivi di redditività.

La conseguenza di tutto ciò è stato il cambiamento organizzativo dell'agenzia, che senza alibi o scuse va avanti in maniera costruttiva, vera squadra che ha la stessa voglia di mettersi in gioco di quando si è iniziato".

D. C.

# Enasarco approvato bilancio 2020

**Il 2020 per la Fondazione Enasarco si chiude con un avanzo economico di € 50 MLN**



Qualcuno, probabilmente, aveva sperato che l'assemblea dei delegati non approvasse il Bilancio consuntivo 2020 dell'Enasarco. In modo da far commissariare l'ente previdenziale per la felicità di chi vuol mettere le mani, e gli artigli, sul patrimonio degli agenti di commercio. Invece Antonello Marzolla, presidente della Fondazione Enasarco ha chiarito subito che il Consiglio di amministrazione è regolarmente in carica e, dunque, la proposta di bilancio era assolutamente regolare e poteva essere votata. Un voto che si è concluso con l'approvazione.

Ora l'obiettivo di Marzolla è di impedire che le polemiche e le conseguenze giudiziarie si intromettano in una gestione destinata a tutelare gli agenti di commercio.

“L'agente deve essere sempre al centro dell'attenzione e dell'azione della Fondazione” con queste parole di indirizzo il Presidente della Fondazione Enasarco Antonello Marzolla ha quindi annunciato una serie di iniziative per dare seguito all'indirizzo politico, tra le quali:

- 1) La creazione di un sistema per cui sarà la stessa Fondazione ad avvertire gli iscritti quando matureranno o saranno prossimi alla maturazione di prestazioni previdenziali o assistenziali;
- 2) La previsione – in sinergia con le parti sociali – di incentivi per la formazione, digitalizzazione e ricerca di convenzioni che rafforzino lo svolgimento della professione al passo coi tempi;
- 3) Promozione di una forte azione per la riforma della professione anche sotto il profilo legislativo, e di contrasto dell'evasione contributiva attraverso l'e-commerce e i contratti simulati di procacciamento d'affari;
- 4) L'orientamento ad investimenti funzionali alla tutela del patrimonio previdenziale dell'ente e all'intermediazione commerciale e alla ripresa del sistema Paese.

## **Per quanto riguarda il bilancio, questi i dati più significativi.**

Il 2020 per la Fondazione Enasarco si chiude con un avanzo economico pari a € 50 MLN, in diminuzione, rispetto al 2019, come previsto in base al documento di budget assestato per l'esercizio 2020. L'avanzo del 2020 è già diminuito di € 2 MLN che costituiscono la somma destinata preventivamente al Fondo FIRR, il trattamento di fine rapporto degli iscritti.

Nonostante gli effetti derivanti dall'emergenza sanitaria da Covid-19, con un flusso contributivo che diminuisce rispetto al 2019 e che peggiora il saldo previdenza ed il saldo assistenza, non si sono generati disavanzi di gestione. La gestione istituzionale consolida un risultato positivo di € 114 MLN, a fronte degli € 188 MLN del 2019 e di quello del bilancio tecnico 2017 previsto in € +261 MLN.

Il patrimonio complessivo della Fondazione cresce e raggiunge quota € 7,984 MLD, di cui € 5,246

MLD costituiscono il patrimonio della previdenza, pari a 5,18 volte il valore delle pensioni in essere ed € 2,438 milioni il patrimonio del FIRR, il trattamento di fine rapporto degli agenti.

L'avanzo operativo di gestione (differenza tra il saldo della gestione istituzionale e le spese di funzionamento) al lordo di accantonamenti e svalutazioni, ammonta ad € 75 MLN, contro gli € 148 MLN del 2019, con un calo che è diretta conseguenza della riduzione dei contributi e della crisi economica generata all'emergenza sanitaria.

Sul fronte delle spese generali, diminuiscono i costi sostenuti rispetto al precedente esercizio, con un risparmio di circa € 1,2 MLN.

Le prestazioni assistenziali ammontano complessivamente ad € 14,3 MLN. Nel mese di marzo 2020, considerati gli effetti delle misure di contenimento della pandemia, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato una modifica del quadro delle prestazioni assistenziali ritenendo opportuno destinare alla voce “erogazioni straordinarie per gli iscritti” un importo pari ad € 8,4 MLN, attraverso la sospensione di alcune prestazioni contenute nel programma 2020, indirizzando le relative risorse a sostegno degli iscritti in stato di grave bisogno economico a causa dell'epidemia da Covid-19.

Nel corso del 2020, sono stati realizzati proventi finanziari per un ammontare di oltre € 101,1 MLN, inferiore di circa il 35% rispetto al 2019. Calo causato, oltre che dal ridotto flusso cedolare da parte dei gestori che costituiscono il portafoglio, a causa dell'impatto della crisi da Covid-19, anche dalla razionalizzazione del portafoglio per il raggiungimento di una migliore efficienza fiscale del comparto.

Il saldo finanziario totale è pari ad euro 81 MLN, contro € 181 MLN del 2019. Il patrimonio liquido è passato dal +5% del 2011 al +50% del 2020, mentre il valore complessivo del patrimonio della Fondazione espresso al fair value è cresciuto di oltre il 24% rispetto al 2012.

Il rendimento lordo del patrimonio finanziario, nel 2020, è stato del 1,7 %. Nel corso del 2020, la Fondazione ha proseguito con le attività di investimento in strumenti finanziari liquidi e a basso costo gestionale, con profilo di rischio/rendimento allineati all'asset allocation strategica che il Consiglio di Amministrazione ha approvato.

Fonte **Electomagazine**  
Autore **Enrico Toselli**

# 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, 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, per chi non lo avesse già fatto, le quote associative 2021.

Qui di seguito ricordiamo 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.