

Anno 38, Numero 6

# Sparci Notizie

Data: 6° bimestre 2022

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

AUGURI DI BUON ANNO

# 2023

## "Buon 2023"

**L'augurio è di prammatica, ma sarà un buon anno?**

Quando un anno si sta per chiudere si festeggia l'arrivo del prossimo.

Gli auguri si sprecano e l'entusiasmo spinge a pensare che il nuovo anno sarà foriero solo di buone cose. Personalmente auguro a tutti i lettori e a tutti gli agenti di commercio italiani un felice e prospero 2023.

**(Leggere articolo a pag. 4)**



**Se smetti di imparare  
Cominci ad invecchiare**



**SOMMARIO**

- **Pag. 3 Le capacità di un moderno agente di commercio**
- **Pag. 4 Fine anno: "buon 2023"**
- **Pag. 5 Funzioni di WhatsApp**
- **Pag. 6 Parliamo della nostra mobilità**
- **Pag. 11 La parola al commercialista**
- **Pag. 13 INPS, il sito sarà cambiato**
- **Pag. 14 Quel che gli agenti non devono mai fare**
- **Pag. 16 Pillole di Enasarco**
- **Pag. 17 Il procacciamento di affari**

**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

Giuseppe Gasparri

Emiliano Delfino

**Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:**

Via XX Settembre 10/8 IV° piano

16121 Genova

**Orario segreteria:**

**apertura al pubblico dal martedì al venerdì dalle 8,30 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**

**distribuito esclusivamente in formato elettronico**

# Le capacità di un moderno agente di commercio

la risposta giusta è: “buon senso, capacità gestionali e volontà di ferro”



**M**i è stato chiesto di indicare, in sintesi, quali sono le caratteristiche che un agente di commercio deve avere. Ho dovuto pensare qualche tempo prima di riuscire a “sintetizzare” quello che era stato chiesto. Credo che la risposta giusta sia: “buon senso, capacità gestionali e volontà di ferro”. Si blatera sulle tecniche di vendita, sul come approcciare la clientela, su come fidelizzare ecc., tutte queste conoscenze, senza dubbio importanti, sono acquisite con l’esperienza e con l’intelligenza di ognuno, ma le tecniche di vendita degli anni ‘50 e ‘60 sono ormai obsolete e non più praticabili. Ipotizzare di riuscire a convincere il cliente ad acquistare con le “chiacchiere”, come avveniva nei tempi passati, è da sprovveduti. Oggi i clienti sono informati e sanno esattamente ciò che vogliono e sono loro che gestiscono gli acquisti. L’agente moderno deve essere per il cliente un consulente e un partner. Deve avere impegno e perseveranza. I tempi sono cambiati e il mercato si aspetta che l’uomo di vendita sia tante cose insieme: filosofo, disegnatore, insegnante, architetto, economista, attore e pioniere. Soprattutto deve possedere una indispensabile dote: l’entusiasmo. Mario Silvano, uno dei più importanti formatori italiani, affermava: “senza entusiasmo si fallisce”. In un mercato in rapido cambiamento il profilo del venditore si deve arricchire di nuove competenze e di nuovi obiettivi, è fondamentale che l’agente di commercio riveda il modo di agire e di comportarsi. Dare, per prima cosa, importanza al conto economico della propria agenzia è fondamentale per garantirsi la prosecuzione dell’attività. Quindi è indispensabile pensare e comportarsi come veri imprenditori. Il mestiere dell’agente di commercio è uno dei più difficili. Chi svolge questa professione deve possedere la fiducia in sé e nell’avvenire, e deve investire nelle aziende per cui lavora. L’agente oggi assume il ruolo di problem solver (solutore di problemi), o venditore-consulente, capace di ascoltare il cliente per stabilire un rapporto di fiducia che duri nel tempo e generi soluzioni di reciproco vantaggio. Il mestiere del venditore/consulente è uno dei più difficili. E’ diventata una professione con tante competenze diverse. Il moderno agente di commercio deve essere un po’ avvocato, che dispone di proprietà di linguaggio e della capacità di costruire una argomentazione convincente dissipando dubbi. Un po’ esploratore, che ha la capacità di viaggiare e di spostarsi quotidianamente con il coraggio di

affrontare luoghi e persone sconosciuti assumendosi i rischi. Un po’ diplomatico, che ha il senso delle relazioni umane e la capacità di negoziare, nel caso del venditore/consulente, il prezzo, i sistemi di pagamento, le consegne ecc. Un po’ psicologo, che sa ascoltare, osservare e quindi generare fiducia, ma che ha anche capacità di fare diagnosi e trovare soluzioni. Oggi le produzioni, tutte le produzioni, sono superiori alla capacità di assorbimento del mercato, tutti hanno tutto e vendono tutto. Questo rende indispensabile riformare i sistemi di vendita. La logica del prodotto è superata e al cliente, sempre più consapevole di ciò che desidera, basta un click per fare un acquisto. L’agente deve essere specializzato nel suo comparto ed essere un problem solver, solo così si potrà avere un futuro in questa professione. Il venditore-consulente deve possedere le capacità di analizzare i bisogni del cliente, di prospettare soluzioni ad hoc. Trovare il giusto mix tra analisi e vendita non è facile. Si parla infatti di vendita motivazionale o persuasiva, quando la concorrenza è agguerrita e il cliente è informato, esigente, quando il valore non si identifica più nel prezzo-qualità, ma nell’utilità del servizio aggiunto nel post-vendita, nell’assistenza tecnica ecc. Il rapporto si fonda essenzialmente sulla resa di un servizio ad un cliente che si vuole ritorni ad acquistare da noi. L’orientamento alla soddisfazione del cliente è molto importante. Fondamentale nella professione è essere positivi, possedere e trasmettere energia, aver fiducia di agire convinti. Il mondo della vendita è fatto di persone auto-motivate. Persone in grado di mettersi in moto da sole e di organizzare la propria attività. I due termini di cui si compone la parola motivazione ne danno il reale significato: motivo-azione, significa avere un motivo per agire. La motivazione bisogna cercarla nella propria esistenza e negli obiettivi preposti. Le doti necessarie all’auto motivazione l’agente di commercio le deve saper coltivare con pazienza, esercitando le proprie potenzialità per raggiungere obiettivi anche ambiziosi. La professione dell’agente di commercio è impegnativa, molto impegnativa, soprattutto perché coinvolge competenze tanto variegata, è ardua, disagiata e complicata e per poterla svolgere nel migliore dei modi la si deve amare senza riserve.

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

## Fine anno: "buon 2023"

### L'augurio è di prammatica, ma sarà un buon anno?

Quando un anno si sta per chiudere si festeggia l'arrivo del prossimo. Gli auguri si sprecano e l'entusiasmo spinge a pensare che il nuovo anno sarà foriero solo di buone cose. Personalmente auguro a tutti i lettori e a tutti gli agenti di commercio italiani un felice e prospero 2023. L'augurio è fatto con il cuore, ma purtroppo questo va a scontrarsi con quanto il Fondo monetario internazionale (Fmi) prevede: il ribasso sull'economia globale, in particolare su Italia e Germania, per cui ora sono pronosticate recessioni sul 2023. Sempre il FMI afferma che l'Italia "è uno dei paesi per i quali c'è stata una revisione positiva della crescita per il 2022: per il prossimo anno però si prevede un forte rallentamento in gran parte dovuto ai prezzi dell'energia, ma anche all'impatto della stretta monetaria. Quindi il Fondo si aspetta per l'Italia una recessione tecnica nei prossimi mesi, prevalentemente a causa del forte contraccolpo dei rincari dell'energia e dell'alta inflazione sui redditi, mentre i rischi sulle prospettive economiche sono al ribasso. Le tre maggiori economie - Usa, Cina e Unione Europea - continueranno lo stallo. Il peggio deve ancora venire e per molti il 2023 sarà avvertito come recessione". L'invasione della Russia continua a destabilizzare l'economia globale.

Anche Confindustria, afferma "abbiamo di fronte uno scenario economico complesso, un po' fosco, zavorrante", presentando le previsioni economiche di autunno del centro studi di Confindustria. Questa è una emergenza nazionale, non riguarda più solo imprese e industria, riguarda tutti, avverte il DG: "Interventi tamponi non saranno sufficienti e neanche più tanto possibili: abbiamo una incertezza di tempi: quanto durerà? Certamente non poco. Una emorragia di risorse pubbliche non possiamo permettercela". Secondo le stime di Confindustria: il 2023 sarà a crescita zero - "Lo shock energetico abbatte le prospettive di crescita", avverte il Centro studi di Confindustria che vede il Pil 2022 in crescita del 3,4% ma un 2023 a crescita zero: "L'Italia cade in stagnazione" e con "un'inflazione record". Il Pil italiano dopo una dinamica positiva nella prima metà del 2022 subisce un aggiustamento al ribasso tra fine anno e inizio 2023.

Il centro studi, sempre di Confindustria, tra i molti approfondimenti calcola in miliardi l'aumento dei costi per le imprese legato allo shock dei prezzi dell'energia, con una incidenza che



sale quasi al 10% dei costi totali, "livelli insostenibili".

Sul fronte della dinamica dell'occupazione si prevede che "dopo una battuta d'arresto in estate, diventerà negativa tra l'autunno e l'inverno" mentre "per l'anno prossimo è attesa una ripresa nel mercato del lavoro", tornerà a crescere, ma "solo nella seconda parte del 2023".

E' evidente che le ripercussioni negative, previste sia dal Fondo monetario internazionale che da Confindustria, porteranno serie conseguenze alla categoria degli agenti di commercio. Io continuo a fare tanti auguri di buon anno nuovo, ma rimangono solo ipotesi e auguri mentre la realtà vedrà tempi duri e molto difficili. Chi vincerà questa sfida? Solo chi resisterà a queste previste negatività. Si dovranno monitorare le case mandanti e la clientela e al primo sospetto di difficoltà si dovranno prendere decisioni, che in alcuni casi saranno dolorose. Sarà la professionalità, l'intelligenza e l'esperienza che dovranno prevalere sull'improvvisazione e sul pressapochismo.

Tanti auguri e buon 2023 !

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

## Funzioni di WhatsApp



### Come alleggerire lo smartphone e come colorare i messaggi

Un mio amico e collega si è lamentato perché gli viene segnalato che lo spazio di archiviazione del suo smartphone è riempito da moltissimo materiale che viene scambiato sulla chat di WhatsApp. Incuriosito mi sono informato e ho capito il perché: su WhatsApp vengono inviate foto, filmati e messaggi di ogni tipo. E' chiaro che lo smartphone, a lungo andare, viene sovraccaricato togliendo spazio ad altre funzioni. Ho chiesto in giro e mi è stato consigliato di entrare nelle impostazioni della piattaforma e alleggerire il contenuto.

Per prima cosa bisogna aprire l'applicazione WhatsApp, poi si dovrà cliccare sui tre punti in alto a destra. A quel punto si sceglie la voce "impostazioni" e fare click sulla quarta voce di questo menù: "Spazio e dati". Cliccatoci sopra, si aprirà un'altra pagina in cui si dovrà scegliere fra quelle disponibili l'opzione "Gestisci spazio", che permette di decidere quanta memoria andare ad occupare con i media di WhatsApp. Si troverà una linea di diversi colori che mostrerà la memoria. Il colore verde è lo spazio assegnato al "materiale" scaricato da WhatsApp, mentre giallo è lo spazio occupato da altri elementi e app. Ciò che rimane della memoria del dispositivo è riportato in colore grigio. Vengono segnalati i gigabyte utilizzati e quelli che restano ancora liberi. Una volta visionata la memoria, si potrà fare click su "Controlla ed elimina questi elementi". Si andrà, quindi, ad esaminare la nostra

memoria e nel contempo si potrà eliminare ciò che non serve più.

Si troverà, infine, una parte della schermata riguardante le chat di WhatsApp e i contenuti con lo spazio occupato. Anche in questo caso, sarà possibile decidere quali elementi cancellare per dare spazio al telefono.

Uno dei grandi vantaggi di WhatsApp è che si presta davvero a tante tipologie di usi. Le opzioni applicabili sono numerose e si può raggiungere quasi ogni obiettivo, dai più importanti a quelli più leggeri e divertenti.

Si parla proprio della possibilità di scrivere messaggi colorati. Un modo che può essere utile per fare auguri speciali o per arricchire una conversazione particolarmente importante.

Per ottenere questo risultato basta scaricare l'applicazione "Stylish Text". Quando l'installazione di questa app è avvenuta correttamente se ne potrà usufruire attraverso il menù a tendina che si trova su WhatsApp.

Si scrive un messaggio, poi si seleziona una parola o una frase cliccandoci sopra due volte si aspetta che si apra il piccolo menù. Oltre a "copia", "incolla" e altre opzioni si troverà anche "Stylish Text". Cliccando su questa funzione si potranno scegliere colori, stili, font e molto altro e una volta selezionato quello che si vuol fare si potrà inviare il messaggio.

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

## Parliamo della nostra mobilità

**S**otto questo titolo, in questo Notiziario, abbiamo voluto riunire vari argomenti che si riferiscono alla mobilità, materia molto importante per la categoria degli agenti di commercio. Si inizierà nel considerare la durata degli pneumatici, per finire con l'uso dello smartphone alla guida.

### Le gomme degli pneumatici

Per loro stessa natura, si usurano col tempo, con le intemperie e coi cambi frequenti di temperatura. In pratica, la gomma perde delle proprietà chimico-fisiche che sono state certificate in fase di produzione e diventa meno performante ed efficiente. Per questo motivo, in ogni pneumatico è indicato l'anno di produzione. Questo non solo per capire quando cambiarle dopo averle installate, ma anche per capire se si stanno comprando gomme nuove o prodotte già da diversi anni.

Se non si raggiungono i chilometri indicati dal tagliando per il cambio gomme e se il battistrada è ancora a norma, è necessario cambiare egualmente le gomme se hanno qualche anno di età. Ci sono vari parametri che influiscono nella durata di uno pneumatico. Dallo stile di guida, alla zona in cui si vive, alle temperature a cui è esposto durante l'anno e soprattutto agli sbalzi termici.

In generale, se l'auto viene parcheggiata sempre in garage al chiuso, le gomme dureranno almeno il doppio rispetto a quelle di un'auto parcheggiata sempre in strada, che saranno inevitabilmente sottoposte al sole diretto, alle intemperie e a sbalzi termici più ampi e frequenti. Poi la longevità cambia anche se si fa abitualmente il cambio delle gomme invernali. In questo caso la longevità raddoppia.

Dati Pneumatico – mese e anno di produzione sono indicati nell'ultima sigla.

Mediamente, uno pneumatico conservato bene può durare anche 10 anni, ma nel caso opposto potrebbe durare solamente da 2 a 4 anni. Se si presentano delle crepe nella gomma è necessario cambiare gli pneumatici: si rischia di bucare o l'esplosione dello pneumatico. Gli pneumatici non vanno cambiati solamente quando si consumano per usura da utilizzo, ma anche quando passano diversi anni.

### Gilet salvavita

Il Codice della Strada obbliga a tenere a bordo del

proprio mezzo una serie di strumenti ed accessori utili a tutelare la propria sicurezza e quella degli altri. C'è un obbligo di legge, in particolare, in vigore dal 2004 ed è l'utilizzo del giubbotto catarifrangente. Chi scende dall'auto di un veicolo fermo in condizioni di scarsa visibilità (poca illuminazione, nebbia, neve o forti piogge) è tenuto ad indossarlo. Il Codice della Strada impone di utilizzare in particolare il giubbotto catarifrangente o in alternativa bretelle retroriflettenti ad alta visibilità. Ovviamente queste dotazioni devono rispettare (a rischio multa) l'omologazione col marchio CE e la sigla UNI EN



471. Non importa, invece, quale sia il loro colore.

L'obbligo è riferito a veicoli esclusi i velocipedi, i ciclomotori a due ruote e i motocicli. Il Codice della Strada si riferisce invece alle circostanze in cui giubbotto o bretelle devono essere usati sempre dai conducenti, ovvero fuori dai centri abitati, fermi sulla carreggiata, sulle corsie di emergenza e sulle piazzole di sosta, di notte e di giorno in casi di scarsa visibilità, ed in tutte le operazioni di segnalazione, come il posizionamento del triangolo di emergenza. Una volta fuori dall'auto, il giubbotto è obbligatorio anche per gli altri passeggeri oltre il conducente.

La particolarità è che a differenza del triangolo non c'è l'obbligo di avere il giubbotto al seguito e di mostrarlo in fase di controllo: è obbligatorio indossarlo soltanto scendendo dal veicolo nei casi prescritti.

E' importante fare attenzione, a dove si posiziona il giubbotto catarifrangente; questo dovrebbe essere tenuto nel cruscotto. Metterlo nel bagagliaio è un errore e in caso di un controllo potrebbe costare anche una multa: infatti il giubbotto va indossato immediatamente nel caso in cui l'auto si trovi ferma sulla carreggiata per un qualsiasi malfunzionamento, pericolo o per un incidente



## 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

### **Navigare alla guida con Google maps equivale ad usare il cellulare**

Il Codice della Strada è preciso, chi usa lo Smartphone in auto è sanzionato pesantemente. Usare un GPS in auto è semplice, basta uno Smartphone o una qualsiasi applicazione o un dispositivo che dispone di mappe, e si può raggiungere la meta.

Avere in mano il cellulare con il navigatore satellitare aperto, anche se si hanno gli occhi sulla strada e ci si limita ad ascoltare le indicazioni vocali senza guardare nemmeno lo schermo, è un'infrazione del Codice della Strada.

Si potrebbe essere multati a fronte del Codice della Strada che prevede una sanzione per l'uso di "Accessori che tengono le mani impegnate" in un'auto accesa.

La multa per l'uso inappropriato del GPS non è leggera.



# Google Maps



## **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)

**ISCRIVITI A USARCI LIGURIA!**

**Assistenza continua**

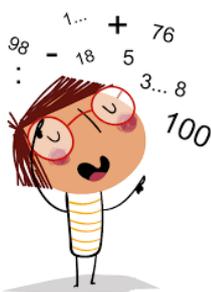
- **Consulenza normativa**
- **Calcoli indennità**
- **Previdenza Enasarco**
- **Previdenza INPS**
- **Servizio Camere di Commercio**
- **Servizio fiscale**
- **Legale**

**Consulenza normativa**



Inizio attività: iscrizione C:C:I:A:A, documenti necessari;  
consulenza sugli AEC di categoria e codice civile; normativa relativa a settore industria; normativa relativa a settore commercio; normative codice civile;  
Conciliazione in sede sindacale: redazione verbale di conciliazioni; implicazioni legali; verifiche su correttezza delle clausole contenute nel verbale.  
Verifica mandati di agenzia, clausole vessatorie, patto di non concorrenza.

**Calcoli indennità**



Indennità suppletiva di clientela: esame delle entrate provvigionali negli anni del rapporto, calcolo dell'importo spettante;  
Indennità meritocratica: esame della situazione provvigionale dall'inizio del rapporto di agenzia  
FIRR: controllo dei versamenti nel periodo, eventuali vecchi cumuli non liquidati, domanda di liquidazione;  
Indennità sostitutiva per mancato preavviso: verifica provvigioni ultimo anno, calcolo indennità dovuta;  
Indennità europea (art. 1751 del C.C): esame situazione provvigionale, calcolo indennità dovuta.

**Previdenza INPS**



Obbligo di iscrizione all'INPS  
Contributi, calcolo, verifica dei versamenti;  
Pensione, calcolo, previsione tempi mancanti alla pensione, calcolo importo pensione.  
Adempimenti fiscali: importi versati nell'anno, monte contributivo, calcolo detrazioni fiscali  
Portale INPS: come usare il portale, registrazione SPID, App mobile



## Previdenza Enasarco



Estratto conto versamenti: controllo versamenti dovuti, esame della situazione contributiva negli anni;

Calcolo versamenti mancanti alla pensione: proiezione tempi mancanti alla pensione, previsione dell'importo pensionistico.

Domanda di pensione: pratica per ottenere la pensione, documenti occorrenti, espletamento della necessarie prassi per la presentazione, pensione anticipata;

Contributi volontari: Calcolo del dovuto, controllo del periodo minimo di versamenti, esame del pregresso, stampa del bollettino MAV per il pagamento;

FIRR: richiesta liquidazione, controllo versamenti, richiesta liquidazione di mandato cessato da tempo, ma non liquidato;

Recupero contributi: esame dei contributi mancanti, richiesta contributi mancanti, denuncia all'Enasarco di quanto mancante;

Richieste interventi vari: attivazione Enasarco online, recupero pass word scaduta, installazione AppEnasarco, Modifica dei dati (indirizzo residenza, recapiti);

Mandati di agenzia: consultazione mandati registrati presso l'Ente, verifica dei dati (data di conferimento, di cessazione e tipologia).

Monitoraggio delle domande: visualizzazione dello stato di avanzamento di una domanda inviata alla Fondazione, stato delle pratiche in corso.

## Servizio Camere di Commercio



Visure di certificati, Certificati iscrizione Cam. Com., visura bilanci soc. di capitali di mandanti e clienti, Protesti di clienti;

Iscrizione alla Cam Com. presentazione domanda, requisiti necessari, documenti da presentare.

## Servizio fiscale



**Responsabile Tributario Usarci-Sparci Liguria: Dott. Emiliano Delfino**

Consulenza fiscale: esame costi agenzia, Conto economico dell'agenzia, bilancio di previsione, tax planning;

Regimi contabili: regime forfettario, contabilità ordinaria, contabilità semplificata;

Imposte: calcolo imposte sul reddito, oneri fiscali per regime fiscale, scadenze fiscali, redditi diversi, reddito d'impresa.

Fatturazione: fattura elettronica, archiviazione, compilazione;

Aliquote: IRPEF – IRAP – Quote INPS;

Dichiarazioni: IVA, redditi, ravvedimento operoso;

Bilancio di agenzia: analisi conto economico, conto economico comparato con anno precedente, budget di agenzia, controllo della gestione, previsione imposte da pagare.

## Legale



**Responsabile legale Usarci-Sparci Liguria: Studio Legale Mortara**

Consulenza legale: su mandati di agenzia, controllo

Quadro normativo: contratto di agenzia, forma del contratto di agenzia, la zona nel contratto

Doveri e diritti: obblighi dell'agente, patto di non concorrenza, esclusiva, provvigioni, obbligo della mandante di informare l'agente;

Scioglimento del contratto: clausola di risoluzione espressa, le indennità,

Insinuazione in fallimenti e concordati.

## La Parola al commercialista

a cura del Dott. Emiliano Delfino



### Fatturazione elettronica obbligatoria per tutti

**M**olte sono state le domande e i dubbi di carattere interpretativo di imprese e partite IVA con l'avvento dell'obbligo normativo di emissione della Fattura Elettronica e relativa conservazione digitale.

L'iter di introduzione dell'obbligo suddetto è stato graduale ed è partito nel 2014, anno nel quale la Fattura Elettronica o E-Fattura fa il suo esordio e viene resa obbligatoria nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni e poi successivamente nei rapporti tra privati, ma esclusivamente con le società quotate in Borsa. Questa prescrizione normativa ha comportato una serie di complicazioni operative soprattutto in capo alle imprese di minori dimensioni, non strutturate per far fronte ad adempimento del genere, che si sono trovate talvolta in difficoltà nel dover comprendere in maniera evidente i soggetti nei confronti dei quali dover emettere Fattura Elettronica.

Il ruolo chiave del sistema di Fatturazione Elettronica è svolto dal SDI (Sistema Di Interscambio) dell'Agenzia delle Entrate, che rappresenta una sorta di connettore tra la Partita IVA emittente la Fattura Elettronica e la Partita IVA del cliente/committente che la riceve.

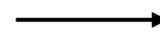
Il Legislatore si è premurato di specificare che il diritto alla detrazione dell'IVA sulla F.E. sorge nel momento in cui la stessa è resa disponibile dal SDI. Questa asserzione dell'Amministrazione Finanziaria ha una portata vastissima in quanto stabilisce che la Fattura Cartacea (che da adesso viene relegata al ruolo di "copia di cortesia") non assume

alcuna rilevanza di tipo fiscale se non vi è riscontro della stessa all'interno del Sistema Di Interscambio dell'Agenzia delle Entrate.

Nel 2019, anno di esordio della F.E. negli scambi tra privati o B2B (ad esclusione dei Regimi Forfettari e delle Fatture in ambito medico) si sono verificati spessissimo degli equivoci tra il committente che non riceveva F.E. e il suo fornitore che sosteneva di averla emessa consegnando copia di cortesia al proprio cliente, salvo poi riscontrare nel portale "Fatture e Corrispettivi" lo scarto del documento con relativo obbligo di riemissione nei termini temporali di legge (5 giorni dallo scarto del documento).

Ulteriore problematica applicativa è sorta poi nel momento in cui il Garante della Privacy ha ritenuto lo standard tecnico/informatico della fattura elettronica Xml inidoneo a garantire livelli qualitativi minimi affinché la F.E., qualora venisse intercettata in rete, proteggesse in maniera adeguata i dati ultrasensibili in essa contenuti. Per questo motivo sulle fatture emesse in ambito medico/sanitario contenenti dati ultrasensibili vige tuttora il divieto di emissione di F.E. e quindi i professionisti operanti in tale contesto continuano ad emettere fattura cartacea che viene quindi pienamente riconosciuta ai fini civilistici e fiscali.

Discorso a parte merita la F.E. per i contribuenti in regime fiscale "di vantaggio" (art. 27 commi 1 e 2 D.L. 98/2011) e per quelli "forfettari" (art. 1 commi da 54 a 89 Legge 190/2014).





**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.**

Nell'ottica di rendere più agevole la gestione dell'attività e ridurre gli adempimenti in capo ai contribuenti aderenti ai regimi suddetti, l'Amministrazione Finanziaria li ha inizialmente esclusi dall'adempimento.

A decorrere dal 1 Luglio 2022 l'obbligo di emissione F.E. è entrato in vigore esclusivamente per i contribuenti "di vantaggio" e "forfettari" che nell'anno precedente (anno d'imposta 2021) hanno dichiarato ricavi e compensi per importi superiori ad € 25.000. Tale prescrizione normativa (legge di bilancio 2023 permettendo) verrà estesa all'intera platea dei contribuenti suddetti, e senza distinzione di ricavi, a decorrere dal 01.01.2024.

Un ultimo aspetto tecnico da evidenziare è la tempestività di emissione del documento informatico. La F.E. deve infatti essere necessariamente inviata telematicamente entro 12 giorni dalla data di emis-

sione (es. una fattura del 30.10.2022 può essere inviata telematicamente al SDI al più tardi il 12.11.2022), mentre il termine di rimissione a seguito dello "scarto" della fattura è di 5 giorni.

In conclusione è importante ad avviso dello scrivente ricordare che i committenti delle Partite IVA in regime forfettario gradiscono ormai ricevere, dal punto di vista tecnico/amministrativo, una F.E. piuttosto che una fattura cartacea in quanto meglio si adegua ai nuovi sistemi informatizzati di archiviazione delle fatture passive, e questo può a prescindere orientare il contribuente forfettario ad anticipare il passaggio alla fatturazione elettronica anteriormente al 01.01.2024.

## INPS online

# INPS, il sito sarà cambiato

## Da qualche giorno è attiva la demo del nuovo portale dell'INPS

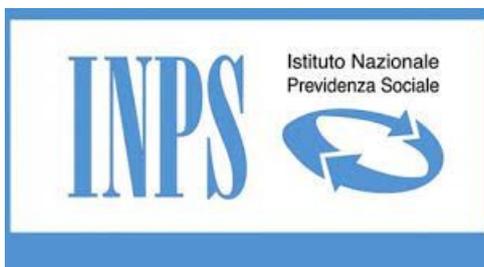
I cambiamenti nei siti web sono all'ordine del giorno. E' probabile che si creda che i cambiamenti, oltre a migliorare i programmi, permettano agli utenti di rapportarsi meglio con i siti e le applicazioni. Nulla di vero, se il convincimento è quello di cui sopra, infatti l'utente, anche il più esperto, nel caso di cambiamenti, deve applicarsi e cercare di capire certe nuove strategie informatiche, che fanno perdere tempo e alcune volte, si rivelano peggiori delle precedenti.

Anche il sito dell'Istituto di Previdenza Sociale in questi giorni sarà diverso.

Per il momento si tratta solo di una semplice anteprima del portale, attraverso un comunicato stampa, in cui gli utenti, potranno dare loro opinioni, contribuendo alla sua realizzazione e al suo rafforzamento e miglioramento.

La "demo" in questione è un'iniziale progettazione del nuovo portale dell'INPS, volto a suscitare una reazione negli utenti per verificare se va bene o meno. Gli utenti potranno accedere alla demo e rilasciare la propria opinione attraverso personali commenti e osservazioni, volti magari ad ulteriori miglioramenti.

Si può già accedere entrando su [www.2inps.it](http://www.2inps.it) e valutarne il cambiamento. Siamo entrati nella demo e abbiamo notato che in questa prima versione, sono presenti solo le iniziali funzioni che faranno parte del nuovo portale, che



si andranno ad usare quando serviranno i servizi dell'INPS.

Andando a dare un'occhiatina più precisa e dettagliata si vede che già sono presenti le parti e i servizi organizzati e suddivisi in quattro macro-categorie: "Pensioni e previdenza", "Lavoro", "Sostegni, sussidi e indennità", "Imprese e Liberi Professionisti" ed ognuna di loro ha le sue più precise funzioni.

A prima vista sembra un sito semplice e ben strutturato, e grazie all'opinione degli utenti potrà essere ulteriormente migliorato. Non cambia a quanto pare la modalità di entrata, che sarà sempre attraverso l'uso dello Spid. Per lasciare la propria opinione sulla demo e sull'esperienza di navigazione basterà scorrere verso il basso, cliccare "**Lascia la tua opinione**" e seguire le indicazioni. I feedback presenti all'interno e i contributi saranno visionati e tenuti in considerazione per la realizzazione e il miglioramento continuo del portale istituzionale. Quindi saranno le opinioni e le valutazioni degli utenti a dar consigli per la strutturazione finale della pagina ufficiale dell'INPS.

D. C.

## Quel che gli agenti di commercio non devono mai fare

Di seguito l'elenco di quel che non si deve fare

**N**ella mia lunghissima esperienza da agente di commercio e durante la lunga frequentazione con i colleghi agenti di commercio, ho dovuto constatare che molti comportamenti vengono tranquillamente sottovalutati e considerati come non importanti; mentre nella realtà possono creare grossissimi problemi con conseguenze sempre negative, per l'agente che non ha avuto l'accortezza di non fare certe leggerezze. Qui di seguito elenco quel che gli agenti non devono mai fare:

**Firmare il contratto di agenzia senza leggerlo:** in caso di dubbi sottoporlo al Sindacato o a un professionista specializzato in "agenzia commerciale".



**Firmare target di vendita che non si ritengono raggiungibili:** il non raggiungimento dell'obiettivo può essere causa di scioglimento del contratto da parte della mandante per colpa dell'agente con la perdita di tutte le indennità di fine rapporto.

**Accettare riduzioni di zona, clientela e fatturato** sottoscrivendo le comunicazioni inviate dalle mandanti.

**Accettare clausole che prevedono il pagamento delle provvigioni mediante "acconto" soggetto a conguaglio. Clausola pericolosissima:** l'agente si potrebbe trovare a dover restituire alla mandante cifre molto importanti.

**Trattenere incassi di clienti auto compensan-**

**doli con provvigioni dovute dalla mandante:** questo atteggiamento è reato e la mandante può denunciare l'agente per appropriazione indebita.

**Non chiedere a mezzo PEC o raccomandata il pagamento delle indennità di cessazione del rapporto entro un anno dallo scioglimento:** questo può comportare la perdita dell'intera indennità.

**Accettare contratti definiti "procacciamento di affari":** in questo caso i contributi Enasarco non vengono versati e si è penalizzati anche in caso di scioglimento del mandato.

**Dare le dimissioni:** in questo caso se non si è prima consultato il Sindacato o un professionista specializzato in "agenzia commerciale" si rischia di non prendere nessuna indennità.

**Dare le dimissioni per maturazione della pensione:** è importantissimo non "fare da sé" ma consultare sempre il sindacato.

**Non partecipare a riunioni organizzate dalle mandanti:** se non si ha un giustificato motivo si rischia la disdetta del mandato.

**Non studiare i prodotti trattati.**

**Prendere le difese del cliente sempre e comunque.**

**Polemizzare con la mandanti.**

**Iniziare diatribe con gli uffici spedizioni, vendite, amministrativi delle mandanti:** avere buoni rapporti con questi uffici allontana il rischio di essere boicottati.

**Mancare ad appuntamenti senza darne il preavviso.**

**Non gestire i reclami dei clienti.**

D. C.

# Privacy

## Trattamento dati personali



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

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

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

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

Il registro dei trattamenti;

Il documento di valutazione dei rischi;

Il documento di valutazione di impatto;

Le procedure di "Disaster Recovery";

Mappare le esternalizzazioni dei dati verso eventuali responsabili esterni;

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

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

Altri adempimenti minori.

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

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

Per quanto espresso in precedenza, la partecipazione a questi incontri è fortemente caldeggiata.

**E' consigliato prendere immediato contatto con la segreteria per maggiori informazioni**

## Pillole di Enasarco

# Si parla molto di Enasarco, ma pochi ne conoscono la storia



A Cura di  
Giuseppe  
Gasparri

Nel 1939, il Regio Decreto n. 1305 del 06 giugno istituisce l'ENASARCO (all'epoca ENFASARCO) quale gestore della prima e per molto tempo unica tutela previdenziale per gli agenti e rappresentati.

L'istituzione dell'Ente prende le mosse dall' Accordo Economico Collettivo (AEC) per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale, firmato il 30 giugno del 1938, che dispone l'accantonamento dell'indennità di risoluzione del rapporto presso Enasarco, al riparo da ogni rischio di fallimento o insolvenza dell'impresa preponente. L'Ente a sua volta provvede alla capitalizzazione di questi accantonamenti dapprima mediante l'accensione di polizze presso l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e dal 1951 mediante gestione diretta.

Con gli AEC del 1956 e del 1958 si giunge alla nascita del Fondo Previdenza, del Fondo Assistenza e del Fondo Indennità Risoluzione Rapporto, ciascuno con proprie caratteristiche e distinte finalità. Solo con la legge 22 luglio 1966, n. 613, che istituisce presso l'INPS l'assicurazione generale obbligatoria per gli esercenti attività commerciali, verrà riconosciuta natura integrativa, ma obbligatoria, alla previdenza Enasarco ai sensi dell'articolo 38 della Costituzione.

Con l'entrata in vigore della successiva legge 2 febbraio 1973, n. 12, il sistema previdenziale Enasarco si avvicina sempre di più a un sistema a ripartizione (dove la generazione in attività sostiene l'onere previdenziale della generazione pensionata), ma allo stesso tempo mantiene alcuni elementi ibridi derivanti dall'originario sistema a capitalizzazione (conti individuali e assenza di automaticità delle prestazioni). Lo strumento legislativo si dimostra, però, troppo rigido rispetto ai cambiamenti economici e ai loro effetti in campo previdenziale avvenuti negli anni '70, '80 e '90. Il Decreto legislativo 30 giugno 1994, n. 509, quindi, riordina i sistemi di previdenza obbligatoria, consentendo la *“trasformazione in persone giuridiche private di enti gestori di forme obbligatorie di previdenza e assistenza”*. È uno dei passaggi fondamentali nella storia dell'Ente.

Due anni dopo, infatti, il Consiglio di Amministrazione (CdA) dell'Enasarco, sulla base delle indicazioni offerte dalle Parti Sociali rappresentative degli agenti e delle imprese preponenti, trasforma l'Ente pubblico in Fondazione di diritto privato (con delibera del 27 novembre 1996, approvata dai Ministeri vigilanti il 16 giugno 1997).

Nel 1998 viene redatto un Regolamento delle Attività Istituzionali che, attraverso varie modifiche, nel 2004 determina il definitivo passaggio all'attuale sistema contributivo per il calcolo pensionistico.

Nel 2011 il decreto-legge “Salva Italia” obbliga gli enti previdenziali ad assicurare la sostenibilità finanziaria a cinquant'anni. Così, per rispondere a questa esigenza, il 1° gennaio 2012 entra in vigore un nuovo Regolamento delle attività istituzionali. Per adeguarsi ai successivi interventi normativi presentati dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali (soprattutto in termini di ridefinizione dell'età pensionabile e applicazione del sistema contributivo “pro-rata”) la Fondazione interviene con ulteriori modifiche regolamentari.

Nel novembre 2012 i Ministeri vigilanti approvano il Bilancio Tecnico e riconoscono l'equilibrio e la sostenibilità di Enasarco per i successivi 50 anni.

Sulla scia del rinnovamento intrapreso e per garantire massima trasparenza gestionale, nel 2014 viene approvato il nuovo Statuto, ispirato a tre criteri-guida essenziali:

- passaggio dalla formula della designazione dei componenti del CdA, affidata alle Parti sociali, all'elezione diretta – da parte degli iscritti in attività e delle aziende preponenti – dell'Assemblea dei delegati e, per suo tramite, dei Consiglieri di Amministrazione;
- definizione, rigorosa e puntuale, dei requisiti di professionalità, competenza e onorabilità dei membri dell'Assemblea, del CdA e del Collegio di Sindaci;
- gestione trasparente degli investimenti e del patrimonio.

L'introduzione di *best practice* per una gestione virtuosa porta la Fondazione, nel 2015, a essere la prima cassa di previdenza privatizzata a adottare il Regolamento per l'impiego e la gestione delle risorse finanziarie.

Il 2016 segna un passo storico nel processo di cambiamento perseguito dalla Fondazione Enasarco. Questo punto di svolta epocale avviene ad aprile, quando agenti e ditte mandanti hanno eletto per la prima volta i propri rappresentanti all'Assemblea dei delegati.

Nel 2020 il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e il Ministero dell'Economia e delle Finanze approvano il Regolamento delle prestazioni assistenziali, con cui la Fondazione sostiene gli iscritti per situazioni di bisogno individuale, familiare e per l'esercizio e lo sviluppo dell'attività lavorativa. Nello stesso anno i Ministeri vigilanti approvano, inoltre, le modifiche al Regolamento delle attività istituzionali, compresa l'introduzione dell'articolo 5 bis, volto ad agevolare ingresso e permanenza dei giovani nella professione.

Nel 2021 la Fondazione ottiene la certificazione di qualità ISO 9001, dopo aver avviato un percorso finalizzato al miglioramento dei sistemi di gestione dei servizi secondo quanto previsto dagli standard normativi internazionali

## Il procacciamento di affari

E' un rapporto "ibrido" tra l'agenzia e la mediazione

**I**l Procacciatore d'affari è una figura non prevista da alcuna norma di legge.

In sostanza si tratta di una figura che è stata "tipizzata" dalla giurisprudenza in seguito ad una prassi commerciale che ha visto proliferarsi una serie di rapporti che potremmo definire un "ibrido" tra l'agenzia e la mediazione.

Tale figura è divenuta nel tempo talmente frequente da diventare molto utilizzata tra quelle mandanti che non intendono inquadrare il proprio venditore come "agente di commercio" e ciò al fine di non sottostare a numerose regole che sovrintendono e regolano il mandato di agenzia.

E' ovvio che al di là del "nomen iuris" che viene dato ad un contratto (sia esso denominato "collaborazione" e/o "procacciamento di affari") ciò che conta davanti al Giudice per far valere i propri diritti (e quindi perché un rapporto venga qualificato "di agenzia") è il reale svolgimento dell'incarico e la reale natura del rapporto.

In sostanza il procacciatore d'affari si differenzia dall'agente di commercio per un'unica sottile differenza, vale a dire l'assenza di un "vincolo di stabilità" che, invece, assume rilevanza essenziale nei rapporti di agenzia.

In sostanza l'attività del procacciatore può riguardare uno o alcuni contratti e non "una serie continua" di contratti di cui, invece, l'agente è obbligato (e non solo

ciò che conta davanti al Giudice per far valere i propri diritti è il reale svolgimento dell'incarico e la reale natura del rapporto

autorizzato come nel caso del procacciatore) alla promozione.

Manca, inoltre, la previsione di una zona determinata e



di tutta quella serie di obblighi in capo alla mandante (rispetto dell'esclusiva di zona, invio di estratti conto e regime delle indennità di fine rapporto) previsti, invece per il mandato di agenzia vero e proprio.

Uno dei pochi aspetti positivi attiene, invece, all'applicabilità delle norme processuali che si applicano ai rapporti di agenzia (laddove l'agente sia una ditta individuale) ovvero la soggezione delle controversie al rito del Lavoro laddove il procacciatore provi che il rapporto abbia caratteristiche di personalità e continuità (da non confondersi con la stabilità che invece rappresenta uno degli elementi del mandato di agenzia).

Concludendo, ogni qual volta vi viene sottoposto un contratto di procacciamento di affari, si consiglia, vivamente di rivolgersi all'Ufficio vertenze del Sindacato, per evitare che la mandante utilizzi questo strumento al fine di evitare di adempiere agli obblighi su di essa gravanti.

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

# **QUOTA ASSOCIATIVA 2023**

**DAL 1° OTTOBRE 2022 E' POSSIBILE**

**SALDARE LA QUOTA ASSOCIATIVA 2023**

Abbiamo bisogno che ci dimostriate il vostro appoggio affinché il Sindacato possa ancora lottare al vostro fianco, Vi preghiamo, pertanto, di voler provvedere, per chi non lo avesse già fatto, di saldare la quota associative 2023.

Ricordiamo gli importi delle quote:

- € 200,00 per gli agenti operanti in forma individuale
- € 200,00 per l'amministratore delle Società , più € 30,00 per ogni socio componente la società;
- La quota associativa per i pensionati è di € 50,00

E' possibile provvedere al saldo della quota associativa 2023 o direttamente in segreteria Usarci-Sparci in via XX Settembre 10/8

o con **bonifico bancario** alla

**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 **2022/2023** all'atto della sua prima iscrizione, non consideri questa comunicazione.