



1. 2016

notizie USARCI

MAGAZINE

PERIODICO D'INFORMAZIONE DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

Anno 20, N01 - 13 marzo 2016 - prezzo copia euro 1,25 - reg. Periodici n° 2/97 Trib. di Bassano del Grappa - Poste Italiane S.p.a. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, DCB Vicenza, editore USARCI VICENZA

news

usarci notizie

news

news

MAGAZINE

usarci notizie

usarci notizie

news

news

news

news

magazine

usarci notizie

news

MAGAZINE

news

news

usarci notizie

news

magazine

news

news

usarci notizie

magazine

news

news

magazine

news

usarci notizie

usarci notizie

news

usarci notizie

news

usarci notizie

news

news

magazine



PRIMO PIANO

Elezioni Enasarco,
come si vota

magazine

PREVIDENZA

Aumentano
i contributi
e cresce l'età
pensionabile



FISCO

Tutte le novità,
dai maxi-ammortamenti
alle detrazioni

FORMAZIONE

Se stessi,
il primo brand da gestire





DOMINA LA STRADA.

JAGUAR XE. UN NUOVO CONCETTO DI BERLINA SPORTIVA.

È arrivata la nuova Jaguar XE. La berlina sportiva più avanzata, efficiente e raffinata mai prodotta da Jaguar. Scopri, sotto il suo design aerodinamico, un'avanzata architettura in alluminio e tecnologie all'avanguardia. Jaguar XE è pronta a dominare la strada ed è tua **a partire da € 37.750.**

Provala in Concessionaria.



THE ART OF PERFORMANCE

Consumi Ciclo Combinato da 3,8 a 8,1l/100 km. Emissioni CO₂ da 99 a 194g/km.



BENATI

Via Torricelli, 42/a (Z.A.I.) - Verona - 045 956633 - 340 8477225
concierge.benati@jaguardealers.it www.benatijaguar.it

Verso le elezioni con “Insieme per Enasarco”

Oltre 280 mila aventi diritto al voto: più di 226 mila agenti e quasi 56 mila imprenditori di case mandanti. È la vastissima platea che, per la prima volta, eleggerà il prossimo aprile (dall'1 al 14) l'assemblea dei delegati della Fondazione Enasarco, l'ente di previdenza e assistenza degli agenti con contributi previdenziali che hanno di poco superato i 900 milioni di euro e un patrimonio netto di oltre 4 miliardi e 440 milioni di euro (dati dal bilancio sociale 2014).

Enasarco eroga quasi 125 mila pensioni (tra vecchiaia, invalidità e superstiti – dato 2014) e più di 79 mila liquidazioni Firr (Fondo indennità risoluzione rapporto). Nel 2014 sono state accolte oltre 6.800 domande di prestazioni previdenziali e più di 7.200 domande di prestazioni assistenziali.

È con questi numeri che ci avviciniamo al voto. Sono 40 i candidati per l'elezione della lista “Agenti per Enasarco”, sostenuta da Usarci, sulla quale convergono le maggiori organizzazioni di categoria di agenti e promotori: Fnaarc, Fiacr, Anasf, FISASCAT-Cisl, con candidati provenienti da ogni parte d'Italia. “Imprese per Enasarco” vede invece l'appoggio di Confindustria, Confcommercio, Confesercenti e Confcooperative per l'elezione di 20 candidati imprenditori. Le liste che appoggiano “Insieme per Enasarco” – sia agenti sia case mandanti – si caratterizzano non solo per la diffusione territoriale, ma anche per la varietà delle attività imprenditoriali e professionali rappresentate.

Una coalizione ampia, che ha elaborato un programma comune di 10 punti, indispensabile per un lavoro in profondità che faccia tornare protagonisti in Fondazione gli agenti e le imprese, rilanciando l'attività di Enasarco sul territorio all'insegna della trasparenza, dell'efficienza gestionale finanziaria e dell'attenzione e dell'ascolto degli iscritti.

Andiamo a votare e diamo prova, agli alleati e ai concorrenti, della concretezza di Usarci.

Mara Bisinella
Direttore responsabile





Hyundai raccomanda 

Hyundai Business.

Soluzioni su misura, qualunque sia il vostro business.



La gamma completa di prodotti e di servizi Hyundai, che ha già soddisfatto migliaia di clienti privati, ora è pronta a soddisfare anche le necessità delle aziende e dei professionisti. Hyundai Business offre, insieme alla garanzia di 5 anni con chilometraggio illimitato, un'ampia gamma di soluzioni dedicate: il noleggio a lungo termine Hyundai Renting, l'offerta finanziaria Hyundai Leasing e tante proposte di acquisto tagliate su misura per i possessori di partita IVA e le PMI. Parliamone. Troveremo insieme il meglio per voi.

In tutti gli Showroom Hyundai.



Lovato Diesel

Showroom: Via Flavio Gioia, 7
Tel. 045 509380 – VERONA
info@lovatodiesel.com
www.lovatodiesel.hyundai.it

AUTOBASE

Via Foro Boario, 29 –
25124 Brescia
informazioni/reception
Tel. 030.3700322 – Fax 030.397252

Automarket

Via Vienna, 6
46047 Porto Mantovano MN
Tel. 0376.387118 – Fax.0376.387228
commerciale@automarketsrl.it

PASTORELLO SRL

Via Alcide De Gasperi, 73
38123 Trento
Tel.0461.384000 – Fax.0461.391405
info@pastorelloauto.com



Seguici su     hyundai.it

Gamma i30: consumi l/100km (ciclo medio combinato) da 4,1 a 8,6. Emissioni CO₂ g/km da 108 a 149. Gamma i40: consumi l/100km (ciclo medio combinato) da 4,6 a 6,4. Emissioni CO₂ g/km da 120 a 159. Gamma ix35: consumi l/100km (ciclo medio combinato) da 5,3 a 7,0. Emissioni CO₂ g/km da 139 a 183. Gamma nuova Santa Fe: consumi l/100km (ciclo medio combinato) da 6,3 a 6,8. Emissioni CO₂ g/km da 165 a 178. Condizioni e limiti della garanzia su www.hyundai.it/servizipostvendita/5anni.aspx. La Garanzia proposta non si estende a tutte le componenti delle autovetture.

Prezzo per copia euro 1,25 – prezzo
abbonamento annuo di 4 numeri euro 5,00.

Editore USARCI VICENZA

largo G. Perlasca, 9 - 36061

Bassano del Grappa (VI)

tel. 0424.382329 - fax 0424.390897

e-mail: info@usarcivicenza.it

Direttore Responsabile Mara Bisinella

Impaginazione e grafica Archiplus Thiene (VI)

Stampa Grafica Meneghini Thiene (VI)

Comitato di Redazione: Massimo Azzolini,

Giancarlo Bonamenti, Daniela Da Campo

Andrea Maddalena, Federico Rossetto

Hanno collaborato a questa edizione:

Pietro Albertelli

Massimo Azzolini

Ottavio Baia

Carlo Baldassi

Massimo Battazza

Maurizio Berardi

Mara Bisinella

Giancarlo Blasoni

Giancarlo Bonamenti

Roberto Cajano

Mauro Cason

Luca Chini

Daniela Da Campo

Pierluigi Fadel

Luca Lombardini

Andrea Maddalena

Marcello Pasetto

Carlo Pelanda

Federico Rossetto

Emanuela Supino

Fabrizio Tagliabracci

Nicoletta Todesco

Marco Vantini

Per comunicazioni ed osservazioni sui testi:

info@usarcinotizie.it

Si prega di indicare nella comunicazione la

provincia di residenza

e l'associazione di appartenenza

SOMMARIO



Primo Piano	
Elezioni Enasarco	6
Contratto	
Preavviso, penalizzati i monomandatari	8
Campionario e tentata vendita	9
Economia	
Azienda Italia, tempo di investire	10
Certificazione	
La certificazione di qualità si rinnova	11
Previdenza	
Aumentano i contributi e cresce l'età pensionabile	12
Pensionati, richiedere la rivalutazione	14
L'Esperto risponde	
I vostri quesiti	15
Fisco	
Dal meeting di Mestre le novità in materia fiscale	16
Aggiornamenti dal fisco	17
Formazione	
Elaborare una strategia	18
Uscire dalla zona di comfort con la creatività	19
Personal branding	20
Sformato comico	
Formazione sbancaria	21
Auto	
I segreti per un pieno più lungo	22
Notizie	
Un incontro con un imprenditore di successo	23
Tempo Libero	
In bici lungo il fiume Reno	24
Il libro: Management umanistico	26
Agenti a tavola	
Ristorante Al Porto (MI)	26
E-book	
Ricerca agenti e mandati di agenzia	27
Notizie dalle Associazioni	
Trentino Alto Adige	28
Milano, in ricordo di...	29





I CANDIDATI

La coalizione “**Insieme per Enasarco**” riunisce le principali organizzazioni di categoria di agenti e promotori (**Fnaarc, Usarci, Fiarc, Anasf, FISASCAT-Cisl**) e, in rappresentanza delle aziende, **Confindustria, Confcommercio, Confesercenti e Confcooperative**. I candidati - 54 per la lista “Agenti per Enasarco” e 27 per la lista “Imprese per Enasarco” - provengono da ogni parte d’Italia: Piemonte, Lombardia, Trentino Alto Adige, Veneto, Emilia Romagna, Liguria, Toscana, Marche, Lazio, Abruzzo, Campania, Basilicata, Puglia, Calabria, Sicilia e Sardegna.

ELEZIONI ENASARCO: COME SI VOTA

<p>1.</p> <p>PEC @ Qr</p> <p>Gli aventi diritto al voto ricevono via PEC il certificato elettorale con un link per collegarsi all’urna elettronica. Chi non fosse in possesso della PEC riceve una raccomandata con il certificato elettorale e un Qr code per collegarsi all’urna elettronica.</p>	<p>2.</p> <p>L’elettore apre l’urna elettronica, dove gli viene chiesto di inserire il proprio numero di cellulare per ottenere un PIN di sei cifre.</p> <p>WWW</p>	<p>3.</p> <p>PIN Cod.</p> <p>L’elettore inserisce nell’urna elettronica il PIN ricevuto e il CODICE ENASARCO (matricola agente o posizione ditta).</p>
<p>4.</p> <p>L’elettore deve confermare la propria identità.</p>	<p>5.</p> <p>L’elettore esprime la propria preferenza cliccando sulla lista scelta (“Agenti per Enasarco” o “Imprese per Enasarco”) e la conferma con un altro clic su “Vota”.</p>	<p>6.</p> <p>L’elettore riceve una notifica di voto avvenuto.</p>

PUOI ESPRIMERE IL TUO VOTO ATTRAVERSO IL TUO PC, IL TUO SMARTPHONE O IL TUO TABLET

NELLE SEDI DELLE ASSOCIAZIONI ADERENTI ALLA COALIZIONE “INSIEME PER ENASARCO” È PREVISTO UN SISTEMA DI ASSISTENZA AL VOTO.

LA FONDAZIONE ENASARCO HA ATTIVATO UN NUMERO VERDE GRATUITO DEDICATO ALLE ELEZIONI:
800 901 451

ELEZIONI ENASARCO 1-14 APRILE 2016



“INSIEME PER ENASARCO” I 10 PUNTI PROGRAMMATICI

- 1. Diamo centralità alle esigenze dell'agente**
Impegnandoci a rendere Enasarco più accessibile, più efficiente e più adeguata ai bisogni della categoria, soprattutto in termini pensionistici e assistenziali, prevedendo anche di cercare soluzioni utili a risolvere il problema delle posizioni contributive incomplete.
- 2. Miglioriamo il nostro sistema sanitario**
Al fine di assicurare maggiore copertura sanitaria all'agente e alla sua famiglia, individuando anche efficienti sistemi di assistenza agli anziani e funzionali modalità di lunga degenza.
- 3. Incentiviamo l'aggiornamento professionale**
Per la promozione di una maggiore qualificazione professionale dell'agente di commercio, in modo da adeguarla alle nuove richieste del mercato, soprattutto in termini di conoscenza delle lingue straniere, degli strumenti tecnologici e di comunicazione, del marketing e delle vendite.
- 4. Diamo più servizi agli agenti di commercio**
Fornendo supporto per l'acquisto di autovetture, per la contrattualistica in merito alla locazione di uffici, per l'acquisizione di programmi di gestione vendite e magazzino, per l'individuazione di incentivi pubblici verso l'innovazione tecnologica.
- 5. Accompagniamo il ricambio generazionale**
Attraverso politiche attive e agevolazioni destinate ai nuovi agenti, in particolare ai giovani, e concrete incentivazioni alle imprese per il conferimento dei mandati.
- 6. Consolidiamo la collaborazione con il mondo universitario e della formazione**
Al fine di ampliare le relazioni con le parti più produttive dell'economia e della cultura, con una specifica attenzione ai temi delle start-up e dell'organizzazione in reti.
- 7. Ampliamo i nostri orizzonti di vendita**
Affrontando il tema dei mercati internazionali, cogliendone le opportunità e facendo chiarezza sulle intermediazioni, con l'obiettivo di regolamentare le contribuzioni.
- 8. Sviluppiamo un innovativo piano di investimenti per Enasarco**
Attraverso investimenti sicuri, trasparenti e soprattutto orientati a favorire l'economia reale italiana, in modo da coniugare rendimenti solidi allo sviluppo imprenditoriale del paese e ad un concreto beneficio per la nostra categoria.
- 9. Rendiamo Enasarco più presente e aperta al territorio**
Con una razionale riorganizzazione degli uffici a livello nazionale e l'utilizzo di tecnologie e di personale adeguatamente valorizzato e formato per consentire una relazione più diretta tra la Fondazione e gli agenti.
- 10. Comuniciamo meglio e di più**
Migliorando la nostra comunicazione in qualità e quantità, utilizzando tutti i mezzi che la tecnologia ci mette oggi a disposizione e amplificando l'ascolto al fine di favorire trasparenza e condivisione.

Per le varie fasi di rinnovo degli Accordi Economici Collettivi ho fatto presente, purtroppo invano, l'iniquo trattamento a carico dell'agente monomandatario in caso di proprie dimissioni.

Ricordo infatti che per gli AEC in vigore, con particolare riferimento a quello del settore Industria del 30.07.2014 come pure del Commercio del 16.02.2009, in caso di disdetta del contratto di agenzia da parte dell'agente, indipendentemente dalla durata del rapporto, il periodo di preavviso dovuto è di tre mesi per l'agente plurimandatario e di cinque mesi per l'agente monomandatario.

In pratica la figura più fragile, il monomandatario, si trova a dover svolgere un preavviso più lungo del plurimandatario con le relative conseguenze.

A tal proposito racconto il caso di una azienda che sistematicamente inseriva giovani agenti monomandatari, senza periodo di prova, per inserire pubblicità da pubblicare in opuscoli distribuiti poi dai vari Comuni che elencavano i propri servizi alla cittadinanza.

Questa attività, in realtà già dai primi mesi, non si rivelava sufficientemente remunerativa per gli agenti e gran parte degli stessi dopo 4-5 mesi esprimeva la volontà di cessare il rapporto. Già...ma c'è il preavviso,

Preavviso, penalizzati i monomandatari

che da subito è di cinque mesi...Tra l'altro il tipo di attività consisteva in un continuo cambio di zona operativa, in quanto esaurita la promozione dell'opuscolo per un certo Comune bisognava passare ad un altro, magari anche più distante e soprattutto con sempre nuova clientela da visitare, con i relativi costi aggiuntivi.

Un disastro! Se l'agente effettuava il preavviso, perdeva altri soldi; se non lo effettuava, si vedeva addebitato il mancato preavviso corrispondente a quelle poche provvigioni che si era "conquistato" nei primi mesi di durata del rapporto.

Ed, in effetti, quello che avveniva era proprio questo: l'agente cessava immediatamente rinunciando alle provvigioni che si dovevano ancora maturare e praticamente lavorava "gratis" per quella azienda per vari mesi.

Se la normativa invece avesse indicato un periodo di preavviso paritetico tra agente monomandatario e plurimandatario, cioè tre mesi, il danno in questo caso, come pure nella stragrande maggioranza degli altri casi, sarebbe stato inferiore.

Del resto se un agente dà la disdetta

significa, in genere, che preferisce risolvere il rapporto nel più breve tempo possibile.

In pratica, con questa norma, invece di favorire, si penalizza una figura di agente che in quanto vincolato al monomandato risulta essere contrattualmente più "debole" dell'agente plurimandatario.

E allora che fare? Prima di tutto consiglio di inserire sempre il patto prova di tre, meglio sei mesi, e poi far regolare la durata del rapporto non secondo le norme dell'AEC ma in conformità dell'art. 1750 cc che indica un mese per il primo anno, due per il secondo e così via, fino al massimo di sei mesi dal sesto anno in poi.

Naturalmente la deroga agli AEC deve valere solo per la durata non per il resto del contratto di agenzia che invece, molto importante, deve far sempre riferimento agli AEC, con la specifica se settore Commercio o Industria. Visto lo specifico tecnicismo dell'argomento è in ogni caso opportuno che sia il vostro consulente Usarci ad indicarvi la strada giusta.

Massimo Azzolini



SEDE VERONA ZAI
Via Angelo Messedaglia, 3 VERONA (VR) - TEL. 045.50.57.99 37135

info@cimavending.com www.cimavending.com



I NOSTRI SERVIZI

- Bilanciatura**
- Convergenza ruote**
- Cerchi in lega**
- Assistenza tecnica**
- Gonfiaggi in azoto**
- Deposito pneumatici**



Vendita Pneumatici, Bilanciatura, Convergenza ruote, Gonfiaggio in azoto, Customer care Assistenza e Servizi, Cerchi in lega, Marchi prestigiosi, Pneumatici invernali

Campionario e tentata vendita: come vincere le presunzioni di cessione ed acquisto

Capita spesso che l'agente di commercio trasporti sul proprio veicolo a vario titolo beni di proprietà della ditta mandante. Al fine di vincere le presunzioni di acquisto da parte dell'Agenzia delle Entrate, l'agente deve osservare determinati adempimenti con riferimento alla documentazione da conservare.

Presunzione di cessione ed acquisto

L'art. 53 del D.P.R. 633/72 prevede una presunzione di cessione per i beni acquistati che non si trovino nei locali in cui il contribuente esercita la propria attività; prevede altresì una analoga presunzione di acquisto per beni rinvenuti nei locali stessi di cui non sia possibile dimostrarne la provenienza a titolo diverso.

La consegna dei beni a terzi per finalità diverse dalla vendita deve risultare da un documento conservato a norma dell'art. 39 dello stesso D.P.R. n. 633/1972, oppure da un registro di carico e scarico o dal libro giornale o altro libro tenuto in conformità del Codice Civile.

L'art. 1, comma 3, del D.P.R. 472/96 precisa che il documento di trasporto previsto dall'art. 21, comma 4, del D.P.R. 633/72, è idoneo a superare le presunzioni di acquisto e cessione. La Circolare del Ministero delle Finanze n. 225/E del 16/9/96 precisa però che il documento di trasporto è idoneo a superare le presunzioni di cui all'art. 53 anche per i trasferimenti di beni a titolo non traslativo della proprietà ma, ovviamente, dovrà contenere l'espressa indicazione della causale. In conclusione il documento di trasporto è sempre idoneo a vincere le presunzioni previste dall'art. 53 del D.P.R. 633/72.

I beni in "conto campionario"

Allo scopo di evitare le presunzioni

Il documento di trasporto emesso dalla ditta mandante deve essere conservato dall'agente senza ulteriori adempimenti



di cessione e di acquisto di cui all'art. 53 del D.P.R. 633/72 la ditta mandante che consegna beni in conto campionario all'intermediario di commercio deve emettere un documento di trasporto contenente tutti gli elementi previsti dalla normativa, con la causale "merce in c/campionario". In alternativa la ditta mandante può registrare la merce consegnata in c/campionario su un apposito registro tenuto a norma dell'art. 39 D.P.R. 633/72.

A sua volta l'agente di commercio dovrà conservare presso la propria sede il documento della ditta mandante senza ulteriori adempimenti non essendo più necessario che i beni in conto campionario siano scortati da un nuovo documento di trasporto. Quando l'intermediario restituirà il campionario alla ditta mandante, emetterà un documento di consegna nel quale indicherà la causale "merce di campionario resa".

Tentata vendita

Gli agenti che si avvalgono del sistema della tentata vendita dovranno predisporre un documento di trasporto generale contenente la data di partenza, la descrizione della

quantità della merce e l'indicazione della causale di "tentata vendita". Al rientro sarà opportuno evidenziare sullo stesso documento di trasporto generale l'eventuale quantità di merce invenduta.

Si ritiene che sia sufficiente predisporre una sola copia del documento di trasporto generale.

Al momento di ogni eventuale singola vendita l'operatore può scegliere in base alle proprie esigenze diversi modi operativi:

1. emettere la relativa fattura;
2. utilizzare un bollettario "madre e figlia" preventivamente numerato e bollato (ai sensi dell'art. 39 D.P.R. 633/72) di cui la bolletta "figlia" costituirà la fattura da lasciare al cliente, la bolletta "madre" costituirà la copia fattura dell'azienda emittente nonchè registro sezionale delle fatture da conservare presso la sede dell'azienda a norma dell'art. 52 del D.P.R. 633/72; o emettere una nota di consegna relativa alla merce venduta contenente gli elementi previsti dalle nuove disposizioni ed entro il mese successivo provvedere all'emissione della relativa fattura. Questa nota di consegna dovrà essere emessa in duplice esemplare, uno per il cedente ed uno per il cessionario.

In relazione alla fatturazione differita la Circolare n. 249/E dell'11 ottobre 1996 consente inoltre, in luogo dell'emissione della nota di consegna per ogni singola cessione, di poter istituire ed utilizzare delle schede per ogni singolo cliente le quali conterranno il nome dell'azienda cedente e del cliente e, per ogni vendita, la natura, qualità, quantità della merce, nonchè la data di consegna. In seguito si emetterà o la singola fattura per ogni consegna o la fattura riepilogativa del mese precedente.

Azienda Italia, tempo di investire

La crescita del Pil tra lo 0,7% e lo 0,8% nel 2015 e le proiezioni incerte per il 2016 tra l' 1,4% e sotto l'1%, potrebbero dare un'immagine sbagliata dell'economia italiana: una nazione in declino che non ce la farà. L'immagine veritiera è ben diversa: un sistema industriale a vocazione manifatturiera unico al mondo per la diffusività delle imprese, la loro capacità innovativa e competitività nei mercati globali.

Recenti analisi fatte da fondi d'investimento mostrano che la crisi recessiva non ha intaccato strutturalmente il potenziale industriale italiano. L'Italia resta la seconda potenza manifatturiera/esportatrice in Europa, dopo la Germania, e la quinta nel mondo dopo Stati Uniti, Cina, Giappone, Germania. In alcuni settori dell'economia tecnologica è sul podio globale: robotica, sistemi biomedici, sensori, tecnologie spaziali, sistemi per l'agricoltura e per l'alimentazione, ecc. Pertanto, la giusta domanda sull'economia italiana è come facilitare un maggiore sviluppo industriale affinché liberi di più e più velocemente il proprio potenziale espansivo e innovativo.



Bisognerebbe mettere in priorità la politica industriale? Così si recita da anni nei convegni, ma per lo più in forma di buone intenzioni. Bisognerebbe, invece, chiedersi quali modernizzazioni specifiche del sistema potrebbero facilitare lo sviluppo industriale di nuova generazione. Prima di tutto serve una rete di banda ultralarga, in fibra ottica, che generi un nuovo "tecnoterritorio" fatto di connettività istantanea tra tutto e tutti. Ciò permetterebbe di mettere sul mercato sistemi fantascientifici basati su una supertecnologia dell'informazione già in elaborazione nei laboratori universitari e aziendali, accelerandone la creazione e l'ulteriore sviluppo competitivo e commerciale globale (oltre a star meglio qui). Priorità parallela è facilitare un mercato dei capitali d'investimento, ora inesistente, che finanzia le aziende

con formule non-bancarie e potenze la Borsa italiana. In generale, si tratta di usare di più l'enorme massa di risparmio italiano, tra i più grandi al mondo, per investimenti sull'industria italiana. Sulla rete ci sono buone notizie e i soldi, il governo dovrebbe solo accelerare il progetto. Mentre al riguardo dello sviluppo di un mercato degli investimenti si nota un'iniziale consapevolezza, ma non ancora un progetto sistemico. Accelerare anche questo farebbe dell'Italia una delle locomotive tecnologiche e finanziarie del pianeta.

Carlo Pelanda
www.carlopelanda.com

Dream Coffee
Non un semplice caffè, ma una filosofia di vita

Prodotto eccezionale
Salute delle persone
Salute del pianeta (ecosostenibilità)
Solidarietà
Ottenere il prodotto gratis
Opportunità di guadagno
Regalare un sorriso al prossimo
Più conoscenza

Visita il nostro sito per scoprire tantissime opportunità!!
www.dreamcoffee.it
Via Eugenio Montale 47, 25018 - Montichiari (BS)
Tel. 030.9119271 - info@dreamcoffee.it

La Certificazione di Qualità per gli agenti si rinnova

E' pronta la nuova edizione della certificazione di Qualità per Agenti di commercio. Questa nuova revisione è stata aggiornata in virtù dell'adeguamento alla nuova UNI EN ISO 9001:2015 che sostituisce la precedente UNI EN ISO 9001:2008. Ogni normativa inerente i Sistemi di Gestione viene sottoposta a revisione periodica al fine di mantenerla aggiornata ed in linea con le esigenze del mercato.

La norma ISO 9001 è lo standard sicuramente più diffuso sui Sistemi di Gestione per la Qualità e per tale ragione il suo cambiamento condiziona anche il DT 58 che a sua volta è lo standard di riferimento per gli agenti di commercio che vogliono certificarsi.

La nuova edizione del DT 58 sarà come la ISO 9001 targata DT58:2015 e resa maggiormente fruibile dagli agenti in virtù di requisiti che vanno a focalizzare l'attenzione sul contesto di riferimento (settore merceologico) e sul Risk Management.

Con la nuova revisione si sono eliminati alcuni processi presenti nella precedente, in quanto si è voluto rendere il Sistema di Gestione

Qualità DT58:2015 più concreto e per nulla burocraticizzato.

Le ore di corso in aula sono diminuite a 12 (due giornate da sei ore ciascuna) più altre 4 ore da remoto per il controllo della documentazione.

Crediamo davvero che non esista in Europa, ma forse nel mondo, un metodo di analisi intorno alla propria attività commerciale così evoluto ed avanzato come il DT58:2015.

Per questo motivo esortiamo gli agenti di commercio ad usare lo strumento certificativo come leva d'azione per la propria attività e non per il solo vanto di fregiarsi di un marchio.

Tutti gli agenti già in possesso del marchio DT 58 potranno richiedere direttamente all'Istituto Certiquality di Milano le modalità per accreditarsi con il nuovo DT 58:2015 e calendarizzare così l'audit in campo.

Tutti i nuovi certificati di qualità saranno emessi dall'Istituto Certiquality e presenti sul sito dell'Ente, a dimostrazione della visibilità che si vorrà dare all'agente certificato.

Ricordiamo infine che il DT 58:2015 segue la Disciplina dei Marchi di Qualità ed è tutelato e salvaguardato dall'ente di certificazione. Inoltre a



garanzia dei processi certificativi, è sempre presente Accredia, unico ente riconosciuto dallo Stato Italiano operante sotto la vigilanza del Ministero dello Sviluppo Economico. Sono già attivi corsi di 4 ore presso le sedi sindacali per gli aggiornamenti dei vecchi certificati così come sono attivi i nuovi corsi per accedere all'ottenimento del marchio DT58:2015.

Ottavio Baia

SEGUICI SU [social media icons]

[Logo of Banca del Gruppo UniCredit]

**FINECO.
RISPOSTE SEMPLICI
A DOMANDE
COMPLESSE.**

FINECO. LA BANCA CHE SEMPLIFICA LA BANCA.

fineco.it
800.101.101

FINECO
THE NEW BANK

FINECO CENTER VERONA - C.SO PORTA NUOVA, 125 - TEL. 045 595280

Continua a produrre i suoi effetti la Legge Fornero sia sulla previdenza Inps che su quella Enasarco. Dal 1° gennaio 2016 sono aumentati i contributi previdenziali e anche l'età che da diritto alla pensione di vecchiaia. Vediamo quali sono le novità principali.

INPS

Pensione di vecchiaia: l'anzianità minima contributiva è rimasta a 20 anni sia per gli uomini che per le donne. Nel 2016 è richiesta l'età di 66 anni e 7 mesi per gli uomini, per le donne invece 66 anni e 1 mese.

Pensione Anticipata: sia gli uomini che le donne possono richiederla a 63 anni e 7 mesi, però con un'anzianità contributiva per gli uomini di 42 anni e 10 mesi, per le donne invece di 41 anni e 10 mesi.

I contributi: sono stati aumentati al 23,19%; per i coadiuvanti di età non superiore ai 21 anni sono stati fissati al 20,19%; gli iscritti con età superiore ai 65 anni possono

Aumentano i contributi previdenziali e cresce l'età pensionabile

richiedere la riduzione del 50%.

Il reddito minimo annuo, invariato rispetto al 2015, è di 15.548 euro; il contributo minimale è 3.613,02 euro, mentre per i coadiuvanti di età non superiore ai 21 anni è di 3.146,58 euro.

Il contributo però è dovuto sulla totalità dei redditi d'impresa prodotti nell'anno; sulla quota eccedente il minimale di 15.548 euro dovrà essere versato il 23,19% fino a 46.123 euro e oltre il 24,19%. Il massimale imponibile è stato fissato a 76.872 euro per i lavoratori con anzianità contributiva al 31 dicembre 1995 e a 100.324 euro per gli iscritti all'Inps dopo l'1 gennaio 1996.

Pagamento: i contributi devono essere versati con il Modello F24. Le quattro

rate dei contributi minimi devono essere pagate alle scadenze del 16 maggio, 22 agosto, 16 novembre e 16 febbraio 2017; i contributi dovuti sulla quota eccedente il minimale vanno versati invece entro i termini previsti per le imposte sui redditi.

Ricordiamo che l'INPS non invia più i conteggi agli interessati; gli agenti dovranno scaricarli nel sito Inps.it nel cassetto previdenziale personale.

ENASARCO

Pensione di vecchiaia: il regolamento del 2011 ha introdotto le "quote" per avere il diritto alla pensione di vecchiaia. Nel 2016 gli uomini potranno andare in pensione con quota 90, con età minima 65 e anzianità contributiva minima 20. Per le donne invece è prevista la quota 86, con


RENAULT
Passion for life

Renault KADJAR

Stop watching, start living.



LE CONCESSIONARIE RENAULT DI BRESCIA

AUTOSPAZIO - S. ZENO NAVIGLIO
 VIA A. DIAZ, 10 - TEL. 030 3539320



età minima 63, sempre con anzianità minima 20. Per raggiungere le quote, quindi, è necessario avere qualche anno di più o di età o di anzianità contributiva, rispetto ai minimi previsti.

Pensione di anzianità: non è più contemplata nel nuovo regolamento.

Pensione anticipata: solo dal 2017 per gli uomini e dal 2021 per le

donne, gli agenti potranno far richiesta della pensione anticipata di uno o due anni al raggiungimento di quota 90 se in possesso di almeno 65 anni e 20 di contributi.

Contributi previdenziali: dal 1° gennaio di quest'anno sono aumentati i contributi previdenziali, ma sono rimasti invariati rispetto all'anno scorso

i minimali e massimali che dovranno essere applicati sulle provvigioni di competenza 2016 (vedi tabella).

Si raccomanda a tutti di controllare con una certa frequenza la propria posizione contributiva sui siti dei due enti e di segnalare tempestivamente eventuali mancati accrediti di contributi.

Federico Rossetto

CONTRIBUZIONE ENASARCO 2016

POSIZIONE AGENTE	MINIMALE CONTRIBUTIVO	MASSIMALE PROVVISORIALE	ALIQUOTA CONTRIBUTIVA	MASSIMALE CONTRIBUTIVO
PLURIMANDATARIO	€ 418,00 (1)	€ 25.000	15,10% (2)	€ 3.775,00 (3)
MONOMANDATARIO	€ 836,00 (1)	€ 37.500	15,10% (2)	€ 5.662,50 (4)
SOCIETA'			4,00% (5)	fino a 13.000.000 €

NOTE:

(1) Per i minimali di contribuzione si deve tener conto di quanto segue:

produttività: il minimo di contribuzione è dovuto solo se il rapporto di agenzia ha prodotto provvigioni nel corso dell'anno, sia pure in misura minima. In tale ipotesi (e cioè se almeno un trimestre sono maturate provvigioni) dovranno essere pagate anche le quote trimestrali di minimale corrispondenti ai trimestri in cui il rapporto è stato improduttivo. L'eventuale integrazione per raggiungere il contributo minimo è a totale carico della ditta mandate.

Frazionalità: in caso di inizio o cessazione del rapporto di agenzia nel corso dell'anno, l'importo del minimale è frazionato in quote per trimestri ed è versato per tutti i trimestri di durata del rapporto di agenzia dell'anno considerato, semprechè in almeno uno di essi sia maturato il diritto a provvigioni, stante il principio di produttività. Il contributo minimo non è quindi dovuto se nel corso dell'anno il rapporto è stato improduttivo.

(2) aliquota del 15,10% di cui: 7,55% a carico della ditta - 7,55% a carico dell'agente

(3) di cui: € 1.887,50 a carico ditta e altrettanto a carico agente (pari al 7,55% di € 25.000)

(4) di cui: € 2.831,25 a carico ditta e altrettanto a carico agente (pari al 7,55% di € 37.500)

(5) di cui: 3,00% a carico ditta e 1,00% a carico della società/agente

Pensionati "scippati" dalla Legge Fornero

Le pensioni Inps ed Enasarco d'importo netto superiori a 1.088 euro, per effetto della Legge Fornero del 2011, sono state bloccate e non sono state rivalutate negli anni dal 2012 al 2015.

Dopo vari ricorsi alla Corte Costituzionale, questa con sentenza n° 70 del 2015, ha dichiarato illegittima la mancata rivalutazione. L'Inps e l'Enasarco avrebbero dovuto, di conseguenza, adeguare le pensioni mensili e pagare a tutti gli arretrati dal 2012, aumentati degli interessi legali. Il Governo, invece, ha aggirato la sentenza riconoscendo parziali rimborsi solo a chi superava globalmente (pensione di vecchiaia + integrativa) tre volte la pensione minima netta (1.088 euro nel 2012 e 1.117 nel



Le nostre associazioni provinciali, come al solito, possono prestare assistenza a tutti gli interessati.

2013). Proprio nessun rimborso è stato invece riconosciuto a chi supera di 6 volte la pensione minima.

Ai pensionati agenti è stato fatto un doppio scippo, perché l'Enasarco ha applicato impropriamente sia il D.L. Fornero, sia la successiva decisione del Governo. Esistono fondati motivi per ritenere del tutto inapplicabile il Decreto Legge alle pensioni integrative, perché il D.L. è stato emanato per la sola tutela del bilancio pubblico e non certo di quello privato come quello Enasarco.

Secondo noi, la rivalutazione spetta a tutti i pensionati agenti che avevano una o più pensioni d'importo complessivo netto superiore a 1.088 euro.

E' prevedibile che nei prossimi mesi altri Tribunali rimetteranno la questione davanti alla Corte Costituzionale, come ha già fatto di recente quello

di Palermo in data 26 gennaio. In previsione quindi di altre sentenze della Corte Costituzionale e nell'eventualità di una Class Action che i pensionati potranno fare, **consigliamo, per il momento, di presentare una diffida a entrambi gli enti, invitandoli a pagare la mancata perequazione e gli interessi legali. In questo modo si evita che il diritto alla rivalutazione vada in prescrizione.**

L'Usarci ha preparato dei testi che si possono scaricare da www.usarcivenezia.it e che dovranno essere spediti ai due enti a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno o PEC.

Le nostre associazioni provinciali, come al solito, possono prestare assistenza a tutti gli interessati.

Federico Rossetto

Consigliamo, per il momento, di presentare una diffida a entrambi gli enti, invitandoli a pagare la mancata perequazione e gli interessi legali. In questo modo si evita che il diritto alla rivalutazione vada in prescrizione.

L'UNICA PIATTAFORMA WEB PER PROMUOVERE LA TUA AZIENDA NEL MONDO



EU88
欧盟领先电子商务平台



BRICS
Europe
Brazil
Russia
India
China
South Africa

Ricerca agenti Plurimandatari

è lo strumento più diretto ed economico per vendere il
MADE IN ITALY nel mondo

WWW.EU88.COM
WWW.EU88.IT



SEDE EU88 ITALIA
Via B, Croce, 3-25125 BRESCIA
tel. +39 030 3757 069
cell. +39 339 8111 588
E-MAIL : segreteria@eu88.com

a cura di Massimo Azzolini

L'esperto risponde

Durata del periodo di prova

Desideriamo sapere se il periodo di prova con l' agente può essere esteso fino a 9 o 12 mesi.

La durata del periodo di prova non è indicata nell'Accordo Economico Collettivo e pertanto si seguono criteri offerti dalla giurisprudenza. In particolare la Cassazione afferma che la durata deve essere limitata al tempo necessario e sufficiente per consentire alle parti di compiere un'adeguata valutazione dell'gente e della sua attività. Di norma il periodo è di 6 mesi, riducibile a 3 o, eccezionalmente, elevabile ad 1 anno. Quest'ultimo caso può verificarsi quando lo richiedano le condizioni del mercato, la natura dei prodotti, l'organizzazione di vendita (per es. aziende che operano attraverso due campagne stagionali all'anno). Nulla vieta comunque alle parti di determinare la durata a loro discrezione; si potrebbe però verificare che l'agente, in caso di recesso durante il periodo di prova, lo impugni chiedendo che, in conseguenza della nullità del patto stesso, il rapporto sia dichiarato definitivamente costituito con obbligo della ditta di pagare l' indennità sostitutiva del preavviso.

L'indennità per lo scioglimento del rapporto

In caso di risoluzione del contratto di agenzia da parte della ditta proponente il compenso per l' attività di coordinamento rientra nella base di calcolo delle indennità di cessazione del rapporto?

L' art. 10, comma 3, dell' A.E.C. 30.07.2014 dispone che l' indennità di scioglimento del contratto (in tutte le componenti: indennità di risoluzione del rapporto, indennità suppletiva di clientela, indennità meritocratica) "sarà computata su tutte le somme, comunque denominate, percepite dall'agente nel corso del rapporto, nonché sulle somme per le quali, al momento della cessazione del rapporto, sia sorto il diritto al pagamento in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse non siano state in tutto o in parte ancora corrisposte ". Dal tenore della disposizione contrattuale collettiva si ricava che anche le somme corrisposte per l' attività di coordinamento degli agenti devono essere considerate ai fini del calcolo dell'indennità di scioglimento del contratto. È irrilevante sotto questo profilo che si tratti di un compenso corrisposto in forma non provvigionale.

Agente francese operante in Francia

È possibile assoggettare pattizamente un contratto di agenzia, stipulato con un cittadino francese e che opera in Francia, alla legislazione italiana anche per quanto riguarda la disciplina dell' indennità ex art. 1751 c.c.?

È attualmente vigente la convenzione di Roma, cui hanno aderito sia l'Italia che la Francia, che lascia piena libertà di scelta della legge applicabile fra le parti. Sono fatte salve solo le disposizioni inderogabili di un Paese diverso da quello della legge prescelta.

Tale disposizione non influisce sull'applicabilità dell' art. 1751 c.c. dal momento che la diversa disciplina dell' indennità in Francia (riparazione anziché indennità) è una scelta lasciata ai Paesi membri della stessa Direttiva Cee.

Per quanto riguarda la competenza giurisdizionale vale il Regolamento Cee n. 44 del 22/12/2000 che lascia parimenti libertà di scelta.

Ovviamente in entrambi i casi necessita una precisa pattuizione fra le parti.

Convenzione assicurativa riservata agli iscritti USARCI Agenti e Rappresentanti di Commercio

ACCORDO FONDO PENSIONE

Gentili associati,

L'Agenzia Generale Verona Castelvecchio, presente da oltre tre anni tra i vostri iscritti con la convenzione USARCI, un Accordo per la Previdenza Complementare, sarà lieta di comunicarvi, oltre ai dettagli relativi all'accordo Fondo Pensione, tutte le agevolazioni sulle polizze Infortuni, Malattie, Casa e R.C. Auto.

Agenzia Generale Verona Castelvecchio

Corso Cavour, 35
Tel. 045 594 811 r.a.
Fax 045 597 466

Bardini e Padovani s.r.l.
verona.FO0244@agenzia.unipolsai.it

Subagenzia di Sant'Ambrogio

Via Marconi, 10
Cell. 348 4956150
Loris Giacomuzzi

Subagenzia di Bardolino

Via Palestro, 14
Cell.348 8963707
Stefano Panziera

Subagenzia di Zai VR

Viale del Lavoro, 35/B
Tel. 045 501 947
Giuseppe Dolino

Unipol GRUPPO

SAI FONDIARIA
divisione **FONDIARIA**

Dal meeting di Mestre, le novità in materia fiscale

L'agente di commercio, la fiscalità e le novità della Finanziaria 2016 che riguardano questa professione sono state al centro del meeting che si è svolto a Mestre il 12 febbraio scorso. Ecco una sintesi.

1. Maxi ammortamenti

Si tratta di un'agevolazione a favore di imprese e lavoratori autonomi che effettuano investimenti, anche in leasing, in beni strumentali nuovi, nel periodo 15.10.2015 – 31.12.2016.

L'agevolazione consiste nella possibilità di effettuare l'ammortamento dei beni su un importo maggiorato del 40% rispetto all'effettivo costo di acquisto, senza alcuna ripercussione sul futuro calcolo di plus/minusvalenze, sulla detraibilità dei costi di manutenzione e sull'applicazione degli studi di settore.

L'aumento del 40% riguarda anche i beni a deducibilità limitata, tra cui, di grande interesse per gli agenti di commercio, gli autoveicoli strumentali, per i quali l'importo massimo deducibile aumenta da € 25.822,84 (in vigore, si ricorda, da quasi 20 anni, e ormai evidentemente obsoleto) a € 36.151,98. Rimane invariata all'80% la percentuale di deducibilità sull'importo massimo ammesso.

Per quanto riguarda il requisito della "novità" l'Agenzia delle Entrate ha chiarito che il requisito sussiste per beni mai entrati in funzione e utilizzati solo a scopo dimostrativo o per esposizione; quindi sono ricomprese nell'agevolazione le c.d. "auto a km zero" mentre sono senz'altro escluse le auto semestrali aziendali.

L'agevolazione vale ai soli fini Irpef/Ires mentre non ha alcun effetto ai fini Irap (nei casi in cui questa sia dovuta). Purtroppo l'agevolazione non ha effetto sugli acconti d'imposta 2016 che vanno determinati considerando, quale imposta del periodo precedente, quella determinata in assenza dell'agevolazione stessa.

2. Nuovo regime dei minimi

Viene modificato per l'ennesima volta il tormentato regime dei c.d. "contribuenti minimi" che diventa un regime interamente forfetario; non solo, diventa il "regime naturale" per tutti i contribuenti al di sotto di un certo limite di ricavi che, per gli agenti di commercio, è di € 25.000.

Il reddito si determina forfetariamente applicando un "coefficiente di redditività" all'ammontare dei ricavi lordi, che per gli agenti di commercio è del 62%; all'importo così ottenuto vanno sottratti i contributi previdenziali versati alla gestione I.N.P.S. commercianti. Al reddito così determinato si applica l'aliquota del 15% a titolo di imposta sostitutiva dell'Irpef. Detta percentuale si riduce al 5%, per i primi 5 anni di attività, per le c.d. "start up" e cioè per coloro che avviano una nuova attività, che non sia la "mera prosecuzione" di altra attività precedentemente svolta sotto forma di lavoro dipendente o autonomo, e non abbiano esercitato attività professionale o di impresa nei 3 anni precedenti.

Per i contribuenti ammessi a questo regime è prevista anche un'agevolazione contributiva che consiste in una riduzione del 35% dei contributi dovuti.

3. Nuove norme sugli immobili

Si riportano, molto sinteticamente, alcune norme di interesse generale sugli immobili.

- riduzione al 50% dell'IMU sugli immobili non di lusso concessi in comodato a parenti in linea retta entro il primo grado che vi risiedono, a patto che il contratto di comodato sia registrato e che il comodante risieda nello stesso comune in cui è situato l'immobile concesso in comodato; il comodante deve anche possedere un solo immobile in Italia, oltre all'abitazione principale situata nello stesso comune in cui è situato l'immobile concesso in comodato;
- riduzione del 25% dell'IMU e della TASI sugli immobili locati a canone concordato (3+2 ex art.431/98);



- esenzione da TASI per l'abitazione principale non di lusso;
- possibilità di fruire dell'agevolazione per l'acquisto della prima casa anche se si è in possesso di altra prima casa posta in vendita, a patto che la vendita avvenga entro un anno dal nuovo acquisto;
- è detraibile dall'Irpef, in 10 anni, il 50% dell'I.V.A. sull'acquisto, entro il 31.12.2016, di unità immobiliari di classe energetica A/B cedute dalle imprese costruttrici;
- sono prorogate anche per il 2016 le detrazioni per il recupero edilizio ed il risparmio energetico;
- è prorogata anche per il 2016 la detrazione del 50% relativa all'acquisto di mobili e grandi elettrodomestici in caso di interventi di recupero del patrimonio edilizio;
- è introdotta una nuova detrazione per l'acquisto di mobili da parte delle giovani coppie.

4. Limiti all'utilizzo del contante

Il limite viene aumentato da € 1.000 a € 3.000 salvo che per il "money transfer".

Fabrizio Tagliabracci
dottore commercialista

Maxi ammortamenti, imposte, detrazioni. Aggiornamenti dal fisco

I maxi ammortamenti dei beni strumentali nuovi per imprese e professionisti

Rientrano nelle agevolazioni fiscali gli investimenti in proprietà ed in leasing di beni strumentali nuovi acquistati a partire dal 15/10/2015 da parte di imprese (agenti di commercio inclusi) e da professionisti che tengono la contabilità ordinaria o semplificata. Sono esclusi dall'agevolazione i contribuenti in regime forfettario e riteniamo anche i contribuenti minimi. Il costo del bene in proprietà ovvero in leasing viene incrementato contabilmente del 40%. Sono esclusi dall'agevolazione i beni utilizzati in noleggio. Da tenere presente che l'acquisto dell'auto si considererà sostenuto dalla data di immatricolazione che permette l'effettiva utilizzazione della stessa. Sono esclusi i beni immobili, quelli che hanno un coefficiente fiscale di ammortamento inferiore al 6,5% ed altri beni tabellati nel gruppo V XVII e XVIII (industrie manifatturiere, elettriche, del gas, dell'acqua, industrie dei trasporti e delle telecomunicazioni). Al costo di acquisto fiscalmente riconosciuto saranno applicati i coefficienti di ammortamento ordinario (per le auto il 25%). Per i beni in leasing la maggiorazione del 40% riguarderà il valore effettivo del bene più l'eventuale riscatto ma è esclusa dalla maggiorazione la parte che riguarda gli interessi. Si tenga presente che il costo di acquisto di beni strumentali come le auto, motocicli e ciclomotori continua comunque ad essere limitato pesantemente (solo 80% o 20% per le auto) a causa della artificiosa di indebitabilità fiscale creata con un unico scopo: appesantire imposte e contributi previdenziali.

Agenti di commercio

Auto: il precedente limite massimo di ammortamento del bene nuovo era di €. 25.822,84 ora diventa €.36.151,98 - **Motocicli:** da €. 4.131,66 a €. 5.784,32 - **Ciclomotori** da €. 2.065,83 a €. 2.892,16

Altre imprese e professionisti

Auto: il limite massimo di ammortamento del bene nuovo passa 18.075,99 € ad 25.306,79€, per i motocicli e ciclomotori è uguale a quello degli agenti di commercio.

Il contribuente tenga presente che la deducibilità fiscale del costo relativo alla quota di ammortamento viene ridotta al 80% per gli agenti e rimane al solo 20% per le altre imprese e professionisti, da notare che tali percentuali si abbassano anche sui costi di utilizzo di tali beni.

- **Esenzione imposta TASI 2016** per l'abitazione principale escluse quelle di lusso (A1-A8-A9): nel caso che il detentore sia un terzo e non il proprietario la Tasi sarà pagata dal solo proprietario nella misura percentuale stabilita dal comune. I fabbricati considerati merce da imprese costruttrici sconteranno

un'imposta ridotta allo 0,1%

- **Imposta IMU per gli altri fabbricati:** se l'immobile ad uso abitazione viene concesso in comodato a parenti in linea retta entro il 1° e questi lo utilizzano come abitazione principale viene applicata su base imponibile al 50% a condizione che il contratto di comodato con il familiare sia registrato ed il familiare possieda un solo immobile in Italia al di fuori dello stesso comune in cui risiede. I terreni agricoli sono pure esenti IMU se posti in aree montale e/o posseduti da coltivatori diretti.

- **Riacquisto di nuova prima casa:** il proprietario di una prima casa può acquistarne un'altra usufruendo delle medesime agevolazioni a condizione che l'altro immobile agevolato come prima casa con agevolazioni sia venduto entro un anno. Se l'immobile residenziale (di classe energetica A/B) viene acquistato entro il 31/12/2016 da imprese costruttrici viene concessa una detrazione Irpef da ripartirsi in 10 anni in misura pari al 50% dell'iva esposta nella fattura di acquisto.

- **Detrazioni dall'imposta IRPEF:** a) prorogati anche per il 2016 il 50% delle spese sostenute per interventi di recupero del patrimonio edilizio fino alla concorrenza di un importo massimo di € 96.000 per ogni unità immobiliare; 65% per spese di risparmio e riqualificazione energetica; Bonus per acquisto di mobili e grandi elettrodomestici fino ad un massimo di €. 10.000 per arredi di immobili assoggettati al recupero del patrimonio edilizio; Bonus per mobili giovani coppie anche se conviventi "more uxorio" da almeno tre anni, con età di uno inferiore a 35 anni viene concesso il bonus pari al 50% per acquisto di mobili per arredo dell'abitazione su una spesa massima di € 16.000;

- **Elevato il limite da € 1.000 ad € 3.000** il limite di utilizzo del contante (escluso l'aumento per i trasferimenti di denaro "money transfer" all'estero con soglia massima che rimane di € 1.000).

- **Spese funebri concesse come detrazione** fino ad un massimo di €. 1.550 se sostenute anche per terzi non familiari

- **Spese universitarie per iscrizione ad università** statali e non statali in misura per queste ultime non superiore a quelle delle università statali.

- **Spese sostenute da persone fisiche per sistemi di video sorveglianza digitale/di allarme e per contratti con istituti di vigilanza**

- **Nuove regole più stringenti per i contratti di locazione abitativa contrari alla legge:** obbligo per il locatore di registrare il contratto entro 30 gg. documentando la registrazione all'affittuario entro i successivi 60 gg.; per i contratti a canone concordato è nulla la pattuizione che riporta canoni di affitto superiori a quelli di accordi conclusi da associazioni ed enti in sede locale. Tali norme non valgono per i contratti di durata

inferiore ad un mese

- **Leasing agevolato per acquisto della prima casa** da parte di soggetto di età inferiore a 35 anni e reddito complessivo non superiore ad € 55.000 all'atto di stipula del contratto: in questo caso viene riservata una detrazione Irpef del 19% sui canoni annui inferiori ad € 8.000 ed al riscatto inferiore ad € 20.000 con imposte di registro al riscatto agevolate.

- **Acquisto di autocaravan nuovi con rottamazione/demolizione del vecchio:** contributo fino ad un massimo di € 8.000 anticipato al venditore sotto forma di sconto sul prezzo di vendita del nuovo.

- **Nuova rateazione delle cartelle di pagamento:** viene riproposta l'ammissione alla rateazione delle imposte dirette secondo il piano originario delle rate ai contribuenti decaduti dal beneficio di rateazioni nei periodi successivi al 15/10/2012 a condizione che la nuova rateizzazione sia ripresa con versamento entro il versata entro il 31/5/2016. Un successivo mancato pagamento di due rate consecutive fa decadere dal beneficio concesso.

- **Riscossione del canone abbonamento RAI:** a decorrere dal 1/1/2016 il canone RAI che per il 2016 viene ridotto ad € 100 verrà inserito nelle bollette di fornitura di energia elettrica ad uso domestico relativa al contatore della residenza anagrafica, in pratica si presume che esista un apparecchio radio tv ricevente nell'abitazione di ogni utenza. L'addebito scatterà a partire dal 1/7/2016.

- **Proroga delle agevolazioni contributive sulle assunzioni a tempo indeterminato** con alcune esclusioni.

- **Aumento delle detrazioni irpef sul reddito da pensione a partire dal 2017**

- **Bonus riqualificazione alberghi**

- **Soppressione tassa stazionamento unità da diporto**

- **Bonus per giovani che compieranno i 18 anni nel 2016:** verrà loro concessa una card nominale di importo massimo di € 500 per acquistare libri, assistere a manifestazioni teatrali, cinematografiche, accesso musei, mostre ecc.... Per gli studenti dei conservatori di musica viene riconosciuto un bonus di € 1.000 per l'acquisto di uno strumento musicale

Abbiamo riportato in maniera sintetica alcuni punti di maggiore interesse generale per i contribuenti anche se per l'attuazione di bonus si attende ancora l'emanazione delle norme regolamentari.

Massimo Battazza
avvocato

Maurizio Berardi

Elaborare una strategia. Dire, fare, implementare

La scelta di definire una strategia rappresenta oggi una scelta necessaria. Essa consiste nella determinazione degli obiettivi a medio e lungo termine, nell'adozione di azioni specifiche al fine di raggiungere gli obiettivi che l'agente stabilisce. La necessità di avere una strategia definita deve essere considerata una esigenza del mandante e del mandatarario, in quanto il mercato oggi non (ci) aspetta.

Molto tempo è trascorso da quando le imprese dovevano solo produrre e vendere a prezzi maggiori dei costi. Nei mercati odierni infatti il problema principale è diventato quello di vendere e di far percepire al cliente il **valore** di ciò che proponiamo.

L'unica strada da seguire si rivela proprio lavorare per obiettivi, con una metodologia, con dei processi, in modo "scientifico" più che "intuitivo". L'importanza dell'argomento traspare anche da un fondamentale principio biologico applicabile al mondo economico, il principio di Gause, per cui due organismi della stessa specie non possono sopravvivere nello stesso ambiente in quanto abbisognano degli stessi elementi vitali e questi verranno prima o poi a mancare.

Il contrario avviene se si tratta di "organismi" appartenenti a specie differenti non per il "prodotto" che vendono, ma per come lo vendono, per il **valore** che sono in grado di far percepire al cliente.

Succede troppo spesso che gli agenti non abbiano una strategia quantificabile e monitorabile. Non è facile, lo sappiamo, occorre capire, confrontarsi con esperti o altri agenti, non pretendere di sapere (già) tutto. Macchiavelli nel suo "Il principe" disse: "non c'è niente di più pericoloso da guidare e di più incerto successo che avviare un nuovo ordine di cose, perché l'innovazione ha nemici in tutti quelli che hanno operato con profitto

nelle vecchie condizioni e tiepidi sostenitori in quelli che possono guadagnare nelle nuove."

Cerchiamo di capire

L'analisi dettagliata e scritta dei seguenti punti ci permette di capire da dove e come iniziare. Occorre quindi:

- a) conoscere i nostri punti di forza (possiamo anche chiederlo ai nostri clienti)
- b) conoscere le nostre aree di miglioramento (possiamo anche chiederlo ai nostri clienti o a quelli che non comprano da noi)
- c) capire le opportunità che il mercato ci offre
- d) capire le minacce che il mercato ci propone

I primi due sono generalmente elementi o limiti interni, gli altri elementi o limiti esterni.

Mentre i **limiti interni** sono variabili da agente ad agente in quanto dipendono da caratteristiche singolari ed uniche di ciascuno (competenze tecniche, capacità comunicative, valore del prodotto/servizio, motivazione), i **limiti esterni** sono eguali per tutte le imprese di uno stesso settore o di uno stesso "ambiente macroeconomico".

È fondamentale chiarire che un obiettivo per ritenersi tale deve necessariamente avere le seguenti caratteristiche, ed essere:

- 1) Raggiungibile.** Un obiettivo non raggiungibile non è un obiettivo. Nessuno corre per una meta che sa già, in partenza, di non riuscire a raggiungere. Se vendere il 12% in più rispetto all'anno precedente è utopia, la motivazione cala, non cresce;
- 2) Quantificabile.** "Fare di più" non è un obiettivo, così come "impegnarsi il più possibile" o "fare il massimo". Occorre quantificare, con dati numerici, statistici. Quest'anno voglio aumentare le vendite del...% oppure di "x" unità poiché questo ci permette di...
- 3) Monitorabile.** L'obiettivo deve essere monitorabile. Quindi se in un anno desideriamo aumentare le vendite di una certa percentuale occorre poter controllare i risultati nel corso dei mesi per capire se siamo in linea con le aspettative o se dobbiamo "ritrarare" l'obiettivo;
- 4) Condiviso** con eventuali collaboratori. Se chi deve correre non è d'accordo sulle modalità ed obiettivi da raggiungere non si arriverà mai alla meta;
- 5) Importante.** Deve essere importante e che mi rende soddisfatto come professionista. Come persona.
- 6) Riconosciuto.** Il riconoscimento può essere un "regalo" che mi faccio: esso "chiude il cerchio" degli obiettivi e dà visibilità e concretezza al raggiungimento della meta, in qualche modo fissa e fotografa il successo che ho ottenuto.

Solo obiettivi così strutturati ci motivano, poiché la motivazione non è mai qualcosa che arriva dall'esterno, ma è la spinta propulsiva al raggiungimento di un obiettivo che ha le caratteristiche sopra riportate.

Saint Exupery diceva che "se vuoi costruire una barca, non radunare uomini per tagliare legna, dividere i compiti e impartire ordini, ma insegna loro la nostalgia per il mare vasto e infinito".

Uscire dalla zona di comfort con la creatività

La nuova domanda è temuta, mentre la soluzione si trova proprio lì: sta nel rispondere al vecchio disagio con una nuova soluzione.

Einstein diceva: "Follia è fare sempre la stessa cosa aspettandosi risultati diversi".

Quante volte le innovazioni hanno suscitato dissensi pur avendo tutta l'aria di apportare grandi migliorie? Sembra un paradosso, eppure spesso le novità, pur essendo migliorative, hanno creato timore e sono state osteggiate.

Sbilanciarsi! Correre troppo in fretta rispetto alla massa! Avere una mente fin troppo agile! Tutto questo spaventa!

La **zona di comfort** è sempre vigile e ogni volta che un virus tenta d'insidiarsi e di farla fuori, le difese immunitarie dello scontato e del lo so già, si attivano rigogliose! La paura del nuovo immobilizza.

Cambiare è faticoso. O quantomeno appare faticoso.

Ci sono persone che scelgono di stare male perché è uno stato d'animo conosciuto, piuttosto di esplorare il nuovo.

Anche la **cultura popolare** aiuta nel mantenere in vita abitudini attraverso i classici detti: "meglio non lasciare la strada vecchia per la nuova, sai quel che lasci, ma non sai ciò che trovi"... "Chi lascia la strada vecchia per la nuova, male si trova"...

Cosa fare allora?

Osa! Rompi gli schemi!

Qual è quella cosa che da sempre avresti voluto fare e per timore non hai mai fatto?

Al tempo dei nostri nonni vigeva il mito del lavoro fisso: l'unica certezza di oggi è che non esiste un lavoro

fisso. E questo lo confermano gli studi di ogni settore.

Ricordi? Quando eravamo piccoli per fare una ricerca si andava in biblioteca investendo energia e tempo. Una stanza di casa era dedicata allo studio con le enciclopedie da consultare per le ricerche, e molti di questi libri hanno ancora gli elissi lasciati delle tazze di the sopra.

D'altronde cosa ci si può aspettare dall'era avanti Google?!

Chi avrebbe mai pensato di non utilizzare più il piccione viaggiatore, di non dover più attendere per settimane l'arrivo della posta (di cui sappiamo benissimo l'efficienza), sperando che la nostra enciclica non si perdesse in qualche ufficio, tra i mille sacchi?

Oggi basta un click e tutto lo scibile umano è a completa disposizione! E costa meno di un francobollo!

Sarà felice di sapere il più accanito *wthasuppuriano* che il primo sms è stato spedito nel 1992, e che ad oggi il numero degli sms inviati nell'arco della giornata è superiore di gran lunga al numero degli abitanti che popolano l'intero pianeta!

Le informazioni viaggiano veloci: come puoi rimanere ancorato alla tua mattonella?

Come puoi offrire credenziale a quelle notizie date per assodate dai tuoi nonni? Al giorno d'oggi un singolo inserto del *New York Times*, contiene più informazioni di quanto ne potesse arrivare a conoscere nell'arco di un'intera vita una persona del XVIII secolo.

Osa! Abbi la forza di essere momentaneamente ultimo arrivando primo!

Inizia con il fare ogni giorno qualcosa di diverso.



Allena la tua mente a pensare a tre cose impossibili: forse non le farà accadere subito, ti allenerà comunque al miracolo.

Connettiti a te stesso, lascia arrivare *l'insight*: pensa a voce alta, registrati, segnati le idee quando arrivano senza avere l'illusione di ricordarle dopo.

Se tu dovessi aiutare qualcuno, che cosa gli consiglieresti? Perché lo sai, siamo molto più bravi ad aiutare gli altri che noi stessi. Con noi siamo pigri!

Chi è per te qualcuno che ha osato e che ora è un riferimento per molti?

Connettiti con il suo campo morfogenetico e lasciati contagiare dall'eccellenza!

Nicoletta Todesco
www.brainup.it

Personal branding: gestione di un marchio chiamato "me stesso"!

Abbiamo un'idea abbastanza chiara di cosa significhi la parola "marchio", in inglese, brand. Quando sentiamo questa parola o la leggiamo da qualche parte, la colleghiamo immediatamente ad un prodotto o ad un'azienda. **Personal Branding** significa essere l'amministratore delegato del marchio chiamato "Me stesso". Si tratta di una **potente forma di marketing** che può aiutare a **gestire la tua carriera e a costruire la tua reputazione**.

Una gestione attiva del marchio personale può dare ai professionisti un grande vantaggio competitivo. Quando dò un'occhiata ad un profilo LinkedIn se non ottengo un'immagine chiara delle competenze e di ciò che sto cercando lascio perdere e continuo con la mia ricerca su altri profili. E non sono il solo a fare così!

Il problema maggiore che riscontro è che in molti, invece di comunicare il proprio titolo e l'azienda per cui lavorano, si concentrano un po' troppo nel fornire elenchi infiniti di **job titles e specializzazioni**. Così facendo sembrano disperati o troppo concentrati su se stessi per essere presi in considerazione da qualche cliente o da qualche azienda che ricerca una **figura specifica**. Peggio ancora quando noto un profilo costruito alla meno peggio e messo in piedi in fretta e furia col solo obiettivo di esserci! Hai idea di quante persone o aziende abbiano visitato il tuo profilo ritenendolo interessante? Sai in quanti hanno dato un'occhiata veloce e poi se ne sono andati?

È importante sapere che un'azienda o un cliente quando cercano una figura preferirebbero avere a che fare con un **esperto**. Così come loro, anche tu se hai bisogno di un intervento al cuore andrai da un cardiocirurgo e non da un medico generico, se stai affrontando una separazione ti rivolgerai ad un avvocato divorzista. Si va da persone che sono esperte nel loro campo e non da persone che si dilettono in questo o in quello! In un mercato competitivo e potendo scegliere perché si dovrebbe



fare diversamente?

Quando si tratta del tuo profilo **LinkedIn, del tuo sito o della tua pagina professionale di Facebook o Google+**, il consiglio per migliorare il tuo posizionamento è imparare **le basi del Personal Branding**.

Osserva i grandi marchi come riescono a catalizzare l'attenzione su di loro.

La prima regola per un marchio è "**keep it simple**", "**mantieni le cose semplici**". Se sei fortunato, avrai la possibilità di fare una buona impressione e qualcuno conserverà anche un buon ricordo di te. Pensa a Mercedes-Benz e Facebook! Se ti chiedessi di nominare al volo un altro marchio associato a queste imprese forse avresti qualche difficoltà, non è così? È normale. Queste aziende hanno una disponibilità di soldi da spendere per il posizionamento del loro marchio enorme, ma sanno che la prima regola è: **Keep it simple**.

È per questo che Mercedes utilizza le denominazioni alfanumeriche come classe A, invece di nominare sue vetture. Vuole che si ricordi il marchio Mercedes. Apple sta affrontando questo procedimento con i nuovi prodotti. Infatti si sta muovendo dalle "I-device" tipo Iphone, Ipod etc etc alle più recenti Apple Watch e Apple Tv per focalizzare tutti sul brand Apple. Il marchio più potente al mondo, Apple appunto, sa che non rimarrà tale ancora per molto se non mette a fuoco il suo brand.

Guardiamo invece un esempio negativo di profilo LinkedIn in modo da capire di cosa sto parlando(i nomi sono stati ovviamente cambiati):

Mario Rossi, Professionista nel settore delle telecomunicazioni | Social Network advisor | Business mentoring | Coach | Counselor | Trainer

Domanda! Chiamerò Mario per vendermi un contratto telefonico o per aiutarmi a sviluppare il mio business? Per farmi da coach o per insegnarmi a vendere tramite i social?

Non chiedetemi cosa fa questa persona, non lo so! Nella descrizione del suo background sono presenti moltissime parole ad effetto ma il messaggio che arriva è: "sono disperato, faccio qualsiasi cosa mi chiediate!"

Concludo inserendo qui di seguito due titoli del profilo di persone i cui nomi si possono tranquillamente dire:

Bill Gates

Co-chair, Bill & Melinda Gates Foundation
Seattle, Stati Uniti Filantropia

Sergio Marchionne

CEO at Fiat Group
Torino, Italia Settore automobilistico

Keep it simple!

La rubrica comica degli Sformato Comico per Usarci

Formazione Sbancaria

Amici agenti ben ritrovati!

In questo numero eravamo in dubbio se parlare di formazione o banche, alla fine abbiamo scelto la via di mezzo: vi faremo un po' di formazione bancaria.

Anzitutto è importante fare chiarezza su alcuni concetti fondamentali:

- **Banca:** istituto di mutuo soccorso sociale, infatti raggruppa tutti i bancari e banchieri evitando che possano fare danni altrove. Pensate se un bancario facesse il chirurgo, come minimo opererebbe a rate e invece delle lastre vi chiederebbe il 730 (l'esempio non è del tutto strampalato, ormai in banca per un fido chiedono anche gli esami dell'urina);

- **Banchieri:** sono i manager che gestiscono la banca come fosse loro quando devono spartirsi i benefit e come fosse vostra quando è sull'orlo del fallimento; non lavorano per i soldi ma per passione...quella di fregare il prossimo che comunque gli procura anche i soldi;

- Bancari: sono gli impiegati che trovate

allo sportello. Per intenderci quelli che vi propinano i prodotti che il banchiere dice di vendere convincendoli della loro bontà. Convinzione che tende a calare repentinamente quando il bancario si trova la macchina rigata e inizia a realizzare che forse così buoni non erano.

Possiamo dire che il motto dei banchieri è "armiamoci e partite!" e che hanno frainteso la diligenza del buon padre di famiglia con quella del "gran fio de na' m.....a!", come direbbero i latini!

Approcciarsi ad un bancario è relativamente facile, perché due sono le cose che non dovete mai toccargli: la gerarchia e i buoni pasto!

Con il banchiere la questione si complica un po' perché le cose che non dovete toccargli sono molte dati gli stipendi che si autoimpingono!

Torniamo ai termini:

- **Bail-in:** legge che incarna il principio base dell'homo oeconomicus banchierus per cui "quello che è tuo è mio e quello che è mio è mio perché anche se fosse tuo sarebbe mio e quindi è tutto mio!". I malpensanti dicono che sia stata fatta per salvare le banche, falso! È stata fatta per

far fallire i correntisti. A Genova l'hanno presa con filosofia: in fondo per loro è una delle tante leggi del belin!

- **Bad bank:** si tratta di una cosetta molto semplice: "quando le banche non riescono a recuperare un credito lo vendono ad una società veicolo che emette un titolo contro un'obbligazione che viene venduta sul mercato con garanzia del tesoro che alla fiera dell'est per due soldi mio padre comprò" (ndr. legge del belin). So che nel giro vi siete persi e pare non sia chiaro dove finiscono questi crediti deteriorati. Tranquilli è chiarissimo: finiscono tutti in quel posto (ovviamente il vostro)!

Comunque se le cose stanno così non è colpa dei banchieri, è che "ce lo chiede il mercato" e se non è il mercato "ce lo chiede l'Europa" e se non l'Europa "ce lo chiede la BCE" e se non la BCE "ce lo chiede il FMI" e se non ce lo chiede il FMI "ce lo chiede la NATO" e se non è la NATO "ce lo chiede Troika" e se ce lo chiede una Troika è ovvio che alla fine va tutto a p.....e!

Un saluto dai vostri consulenti di fiducia e ricordatevi che ridere è una cosa seria!

Luca Lombardini



Offerte Trenta in convenzione con USARCI Verona-Brescia
valide su tutto il territorio nazionale



SCEGLI LA STRADA MIGLIORE

scegli il risparmio e la convenienza
per le tue forniture di energia e gas

Articolo estratto dalla rivista AL VOLANTE di Febbraio 2016

Con una guida poco attenta è facile sprecare carburante. Ecco, in alcuni "punti chiave", come rendere migliori le percorrenze.

Otto segreti per un pieno più lungo

Anche se il prezzo dei carburanti è calato rispetto a un paio d'anni fa, la spesa al distributore continua a incidere parecchio sul bilancio familiare.

E per renderla più pesante basta poco: una guida disattenta o troppo disinvolta, così come una scarsa cura del veicolo, sono più che sufficienti ad accorciare la durata di un pieno. Ma di quanto? Finiamo per

spendere di più quando sfruttiamo troppo i cavalli del motore oppure quando, per pigrizia, lasciamo il portasci sul tetto anche

se non abbiamo nessuna necessità di raggiungere le piste innevate?

A BENZINA O A GASOLIO: TUTTE LE DIFFERENZE

Abbiamo cercato qualche risposta sottoponendo a otto verifiche due esemplari di una media "tuttofare": uno a gasolio e l'altro a benzina, per avere un'idea del comportamento dei due tipi di alimentazione. Le "cavie": una Peugeot 308 1.6 BlueHDi da 120 CV e una 1.2 PureTech da 131, entrambe con moderni motori turbo e cambio manuale a sei marce. Ecco com'è andata.

		BENZINA	GASOLIO
1	...ho una GUIDA troppo BRILLANTE Premere a fondo l'acceleratore e cambiare a 4500 giri (con la 308 a benzina) o a 3000 (con la diesel) comporta un netto aumento dei consumi rispetto a una guida con un piede più "leggero" e senza superare, rispettivamente, i 3000 e i 2000 giri. Le differenze sono più evidenti con il 1.2 PureTech (si arriva al 26,4%) che col 1.6 a gasolio.	in città 26,4% in salita 23,5% su statali 16,7%	22,6% 18,6% 19,9%
2	...non CONTROLLO la VELOCITÀ Se in autostrada si mantiene un'andatura di 110 km/h anziché di 130, i consumi calano parecchio: il 25,2% per la versione a benzina e quasi il 20% per la turbodiesel. Ciò significa che, ogni 1000 km, restano nel portafogli circa 25 euro andando a "verde", e 13 a gasolio (con prezzi dei carburanti di 1,50 o 1,30 euro). Ovviamente il viaggio dura di più, ma neanche poi tanto: ogni 300 km, si "perdono" 25 minuti.	130 km/h-110 km/h autostrada a velocità costante 25,2% 90 km/h -70 km/h velocità costante 20,5%	19,9% 17,7%
3	...guido con la MARCIA SBAGLIATA Viaggiando a velocità costante con un'auto col cambio a sei marce, non è raro rendersi conto di essere in quinta anziché in sesta marcia, tratti in inganno dal motore che "ronfa" comunque a un basso regime di rotazione.	in 6a in 5a differenza in 6a in 5a a 70 km/h 7,1% a 90 km/h 10%	1,7% 7,8%
4	...viaggio a PIENO CARICO Più l'auto è pesante, più beve, specie in accelerazione in salita. Lo conferma questo test (condotto tirando le marce a 3000 giri con la 308 a benzina e a 2000 con quella a gasolio) in cui abbiamo rilevato le percorrenze delle due vetture prima col solo guidatore e poi con un carico di 420 kg (quattro persone e bagagli).	in città 22,3% in salita 21,2% su statale 9,0% a 110 km/h 2,6% a 130 km/h 2,4%	14,3% 21,2% 8,7% 1,5% 1,8%
5	...lascio il PORTATUTTO o il PORTASCI montato Portapacchi e portasci sono accessori utili, ma quando non servono vanno tolti. Per pigrizia, invece, c'è chi finisce per tenerli montati per mesi, finendo per compromettere i consumi, oltre al comfort acustico (generano parecchi fruscii) e, soprattutto nel caso dei box portatutto, le caratteristiche di guida (visto che si aggiunge peso sul tetto).	a 120 km/h differenza con portasci (vuoto) 14,4% gli sci 18,0% box portatutto 20,9%	9,6% 11,9% 13,6%
6	...tengo le GOMME INVERNALI anche se non servono Le gomme termiche offrono grandi vantaggi in termini di sicurezza quando fa freddo e la strada è innevata (o anche solo bagnata): rispetto ai pneumatici estivi, la loro mescola si mantiene più morbida al calare della temperatura e i fitti intagli e canali si "aggrappano" meglio ai fondi scivolosi.	Gomme estive con gomme invernali differenza a 120 km/h 5,8%	5,1%
7	...dimentico di GONFIARE le GOMME Un frequente controllo della pressione dei pneumatici è importante non solo per la sicurezza (le gomme sgonfie penalizzano tenuta di strada e stabilità), ma anche per non far peggiorare i consumi. Il consiglio è di verificarla una volta al mese.	pressione ok pressione bassa differenza in% a 120 km/h 7,2%	5,1%
8	...uso l'auto per BREVI TRAGITTI Se per andare al lavoro si percorrono solo 3 o 4 chilometri, è bene pensare se sia il caso di rinunciare all'auto in favore dei mezzi pubblici. Nei brevi percorsi, infatti, il motore non fa neppure in tempo a scaldarsi, e i consumi ne risentono: a freddo l'olio è più denso e quindi meno efficace nel ridurre gli attriti. Nel nostro test (5 km a motore freddo, spingendoci non sopra i 3000 giri con la 308 a benzina e i 2000 con quella a gasolio), i consumi sono peggiorati del 16,5% per la 308 turbodiesel e del 21% per quella a benzina, rispetto allo stesso tratto affrontato coi propulsori già in temperatura.	a motore caldo a motore freddo differenza in % in un percorso di 5 km 21,0%	16,5%

Un piacevole incontro con un imprenditore di successo

Il mese scorso di ritorno dalla Corte d'Appello di Venezia dove avevo discusso una noiosissima sospensione dell'esecutorietà di una sentenza, telefonavo ad un caro amico, il dott. Giovanni La Greca, broker nel beverage e nel food, e dopo i saluti di rito venivo dallo stesso invitato a raggiungerlo presso un suo cliente, il gruppo Lando, dove si trovava in quel momento per lavoro, distante qualche decina di km dal casello di Venezia. Accettavo, raggiungevo gli uffici amministrativi del gruppo dove venivo fatto accomodare in una stanza insieme ad una decina di altre persone che scoprivo essere agenti e venditori. Dopo circa una mezz'ora venivo presentato al signor Artemio Lando e tutti insieme raggiungevamo

una simpatica trattoria del luogo. Al momento di pagare il conto mi si diceva che ero ospite (non solo io ma tutti i commensali) del signor Artemio che ringraziavo, scoprendo però che quella era la procedura.

È abitudine del signor Lando infatti invitare a pranzo venditori e agenti, che riceve senza appuntamenti e non a giorni prestabiliti. A quel punto non potevo che compiacermi di tanta signorilità sentendomi rispondere in modo garbato quanto stupito che lui "aveva iniziato dalla strada" e che non trovava ci fosse nulla di strano in tale comportamento.

Lui forse no, ma io sì! Abituato a rappresentare agenti che vengono spesso trattati dai clienti come persone da evitare e da ricevere solo a seguito della fissazione di estenuanti appuntamenti. È proprio questo allora a fare la differenza tra quel genere di imprenditoria e il signor Artemio.

Pierluigi Fadel avvocato



CONCESSIONARIA BMW E MINI DINAMICA CONVENZIONI AGENTI DI COMMERCIO ANNO 2014 - 2015

Modello	Sconto
BMW Serie 1 5P. e 3P.	16%
BMW Serie 2 Coupé	11%
BMW Serie 2 Active Tourer	9%
BMW Serie 3 Berlina e Touring	16%
BMW Serie 4 Gran Coupé	11%
BMW Serie 5 Berlina e Touring Lci	16%
BMW Serie 5 GT	16%
BMW X1	16%
BMW X3	12%
BMW X4	9%
BMW X5	11%
MINI Countryman e Paceman	12%
MINI Hatch	10%

E in più, BMW Senza Pensieri, il programma di manutenzione programmata per 5 anni o 100.000 Km ad un prezzo esclusivo.

Concessionaria BMW e MINI
Dinamica
Società di Bonera Group

Via Breve, 4 - Brescia - Tel. 030.3696011

www.boneragroup.it





Il Reno, una delle grandi arterie d'Europa

La rete fluviale è l' "apparato circolatorio" dei Paesi, il complesso sistema che ha veicolato l'incontro e il progresso delle civiltà. Le città sono sorte lungo i fiumi, che sono stati teatro di guerre e di divisioni, luoghi di scontri, ma anche di incontri e di pacificazione, sempre di comunicazione; ancora oggi sono linea di confine di molti stati in Europa. Sui grandi fiumi s'incontra la storia. Le regioni attraversate dal Reno hanno vissuto le grandi epoche storiche, dalle conquiste romane all'espandersi della civiltà cristiana, dalla prima bozza medioevale di Europa costituita dall'Impero Carolingio alla Riforma Protestante, fino alle guerre degli ultimi secoli, ricomposte, speriamo definitivamente, nel progetto di Unione Europea. Il Reno fa da confine via via fra la Svizzera e Liechtenstein, con Austria e Germania, poi fra Germania e Francia e infine sfocia in Olanda, dove termina la corsa versando le acque nel Mare del Nord. Lungo il suo corso sono disseminate grandi città che sono state teatro della grande storia europea, raggiungibili con qualsiasi mezzo, ma in bicicletta incontri villaggi campagne e foreste che conservano a volte cimeli curiosi: mi ha fatto sorridere scoprire sulla riva svizzera del fiume, nel cuore di un fitto bosco, alcuni bunker a difesa di eventuali attacchi dalla riva opposta austriaca da parte del Reich nazista; come se il baffino si fosse preoccupato se avesse voluto ingoiare in un sol boccone gli inventori del cucu.

Il Reno nasce dal lago Tuma, a 2.400 metri nel massiccio del San Gottardo, Svizzera canton Grigioni. Con mia moglie l'ella abbiamo fatto questo tour nel 2014, arrivando con il treno da Milano via Briga e prendendo alloggio ad Andermat, ai piedi dei 2.000 mt. dell'Oberalppass, da cui abbiamo iniziato il nostro viaggio in bici.

Il fiume è dato lungo 1.326 km, noi ne abbiamo percorsi circa 1.650, perché la pista ciclabile si scosta sovente dal fiume, molte volte era interrotta dai recenti allagamenti per cui abbiamo dovuto cercare percorsi alternativi, poi qualche errore di percorso e giri di visita nelle città.

La bici più adatta è la mountain-bike (anche se abbiamo incontrato molti ciclisti con bici da corsa), sia perché più adatta a trasportare 8-10 kg di bagaglio, sia perché il 20-25 % di percorso si svolge su sterrato, in genere molto buono, e ancora perché l'attraversamento delle città avviene quasi sempre su pavé. In bici siamo stati 16 giorni sui 24 complessivi di viaggio, considerati la giornata di andata in treno per raggiungere



Andermatt, il primo giorno per tentare di salire al lago Tuma, due giornate di sosta in bellissime città lungo il percorso quali Strasburgo e Colonia, due giorni alla fine a Rotterdam e ancora due giorni per il ritorno in treno.



Dopo il primo centinaio di km a regime inizialmente torrentizio e poi di impetuoso fiume alpino che si scava il letto tagliando valli profonde e spettacolari, ed essersi acquietato nel grande lago di Costanza, dopo Basilea il Reno comincia ad essere percorribile da mezzi navali fino a diventare più avanti un'autostrada fluviale, commerciale e turistica; le sue acque sono percorse in continuo da traghetti, navi da crociera, chiatte che trasportano carbone e container.



Lasciato il Canton Grigioni in direzione est il Reno entra nel Canton San Gallo, con al centro la bella cittadina medioevale di Coira, virando poi a nord per incontrare la graziosa termale Bad Ragaz, e, dopo aver sfiorato la capitale del



Liechtenstein Vaduz e un lembo di Austria, affoga nel grande lago di Costanza, da cui esce per alimentare le spettacolari cascate di Sciaffusa. Fino a Basilea, in direzione est, il Reno fa da confine tra la Svizzera e la Germania ed è un susseguirsi di tratti piani e di rapide che rendono impossibile la navigazione. Superata Basilea il Reno diventa navigabile e s'indirizza decisamente a nord costituendo la parte meridionale del confine tra Germania e Francia scorrendo in una larga vallata, attraversa Strasburgo, sede del Parlamento e del Consiglio d'Europa, prima di entrare interamente in territorio tedesco a Karlsruhe. L'ampia valle del Reno ci fa incontrare Mannheim e Worms, città dei Nibelunghi, nella quale aleggiano i fantasmi di Sigfrido e Brunilde



ed echegiano le letture di Martin Lutero; poi Mainz/Magonza, alla confluenza con il Meno, e Coblenza, dove il Reno riceve le acque della Mosella ed entra in una valle più stretta, nota come Gola del Reno, tratto del fiume famoso per i castelli medievali e i vigneti che ricoprono le alture circostanti; nel 2002 è stato nominato Patrimonio dell'umanità dall'UNESCO.

Il fiume bagna poi la vecchia capitale Bonn e si allarga nuovamente a sud di Colonia, regione industriale della Ruhr, attraversa Düsseldorf e Duisburg che è il più

grande porto fluviale d'Europa. In quest'area ad alta concentrazione industriale, si rileva lo sforzo di ridurre l'emissione di inquinanti, perché le fabbriche emettono vapore chiaro, l'aria è leggera e l'acqua pulita. I cortili delle grandi aziende sono pieni di biciclette degli operai, tutte uguali e con un numero di matricola; evidentemente molti dipendenti vanno al lavoro in bici.

Dopo Duisburg il Reno scorre lento in pochissima pendenza, piega a nord-ovest ed entra in Olanda e, attraversata Nijmegen si apre in un largo delta. La pianura, in alcuni punti, raggiunge i 4 - 5 metri sotto il livello del mare, mentre il livello delle acque dei rami renani, nelle maggiori piene, supera di 3-4 metri quello del suolo; di qui la necessità di dighe che formano dei veri e propri laghi artificiali; il fiume ricco d'acqua scorre entro argini doppi e tripli che lo trattengono nel suo letto per mezzo di chiuse e pompe che regolano il suo corso. Il delta si divide in tre rami principali: IJssel, verso nord, che va a finire nello Zuider Zee (mare del sud); Lek, che si getta nel Mare del Nord attraverso diversi rami e canali, su uno dei quali, chiamato Rotte, è sorto il grande porto di Rotterdam; Waal, verso sud, che si getta nel Mare del Nord.

Noi abbiamo seguito, con qualche difficoltà nel labirinto di canali, il Lek per arrivare a Rotterdam, bellissima città con il suo antico porto fluviale e i modernissimi grattacieli, sommersa, com'è intuibile, da moltitudine di biciclette e quasi spoglia di traffico automobilistico.



Ci siamo fermati due giorni, con una puntata obbligatoria su una bella ciclabile che ci ha portato, lungo l'interminabile porto canale, il più grande d'Europa, al termine del bellissimo viaggio, al faro di Hoek van Holland che segna l'abbraccio del Reno con il Mare del Nord.

Marcello Pasetto

Management umanistico, il nuovo libro di Carlo Baldassi

Si intitola "Per un management umanistico - Imprese e società che guardano davvero al futuro" il nuovo saggio di Carlo Baldassi, formatore caro alla nostra organizzazione. In questo libro l'autore propone una riflessione stimolante sulle ragioni, le modalità e gli obiettivi di una leadership umanistica portando la sua lunga esperienza di manager, consulente e docente.

Dopo la Grande Crisi scoppiata nel 2008 nulla è come prima: istituzioni internazionali e nazionali, imprese, manager, professionisti e lavoratori devono affrontare i nuovi paradigmi della competizione globale generata anche dalle tecnologie disruptive oggi disponibili. Società ed economie sono più incerte e cambia anche il modo di operare degli organismi associativi, essenziali per mantenere coesione sociale.

Allora il nuovo scenario deve vedere anche un nuovo approccio al management: la sua versione umanistica, orientata ad una leadership allargata e motivante ed alla sostenibilità dei processi.



Per un management umanistico, oltre all'analisi pregnante sui nuovi paradigmi sociali, presenta alcuni recenti contributi sulle tecniche manageriali, utili in particolare nelle piccole e medie imprese.

Pagg.180, 18 euro. Per informazioni: info@baldassi.it.

Agenti a tavola Provati per voi

RISTORANTE AL PORTO loc. Darsena - Milano (MI)

Nella ex sede del casello daziario di Porta Genova, nel 1967 Pier Domenico Buonamici e sua moglie Anna Pucci decidono di aprire questo locale, con la comune idea di far gustare ad una città come Milano l'eccellenza del pesce.

Questo è stato sempre il motivo dominante di allora e di oggi dall'esistenza di questo ristorante.

Anna oggi si è ritirata, ma a fianco di Domenico ci sono lo chef Emilio Mola (da oltre 30 anni) e la figlia Barbara, il futuro di questo ristorante. Il ristorante da 50 anni, vive, lavora e permette a tanti palati raffinati di rivivere le sensazioni del mare e dei suoi tesori gastronomici.

Da oltre 30 anni mi reco a trovare Domenico e Barbara che con l'amicizia e la loro gentilezza mi seguono sempre e mi consigliano. Io prediligo sempre un antipasto diverso in base al pesce che arriva ogni giorno. Lascio sempre

a Domenico la scelta del primo, recente ho mangiato il risotto del Capitano.

Per secondo consiglio il fritto che devo dire eccezionale oltre a essere rinomato è saporitissimo, privilegia la qualità della materia prima come si può gustare solamente nei migliori ristoranti di mare.

Per concludere lascio a Barbara, responsabile dei dolci, il piacere di deliziarmi, usando, per il fine pasto i prodotti più freschi e di stagione come fragoline, frutti di bosco e frutta esotica, che mi lasciano sempre un palato perfetto. Con il caffè, per concludere mi vengono serviti i famosi biscotti di Barbara.

Il pesce è davvero ottimo, e viene accompagnato da vino di pregio, considerata la fornitissima cantina. Locale suggestivo sulla darsena di Milano.

Pietro Albertelli



Ricerca agenti e offerta mandati di agenzia

Sul sito di Usarci Notizie da oggi trovi una sezione dedicata alla ricerca agenti e all'offerta di mandati di agenzia. Un e-Book interattivo che fa incontrare gli agenti e le aziende, con offerte di mercato sempre aggiornate. Annunci per area geografica e settore, selezionati da Usarci, l'associazione degli agenti di commercio. Una garanzia.

E allora cosa aspetti?

Per i tuoi annunci e per le tue ricerche professionali
www.usarcinotizie.it (area download)



Trento



Trentino, rinnovato il consiglio

Elezione cariche sociali regione Trentino Alto Adige triennio 2016-2018



PRESIDENTE:

Angelo Speranza

CONSIGLIERI ELETTI:

Flavio Betta, Paolo Cestari, Luca Chini, Andrea Gretter, Roberto Merz, Fabio Molinari, Lorenzo Mongera, Marino Morat, Giancarlo Nardon, Guido Romanelli

Il 6 febbraio scorso si è svolta a Trento l'Assemblea Regionale Usarci del Trentino Alto Adige che prevedeva una parte straordinaria ed una parte elettiva. La prima è stata indetta per ridurre il numero di membri del consiglio direttivo, da 12 a 10 più il presidente, mentre nella seconda parte è stato eletto il nuovo consiglio in scadenza. Confermato il presidente Angelo Speranza, mentre nel direttivo sono entrati nuovi volti (Marino Morat e Fabio Molinari), affiancati ai consiglieri riconfermati (Flavio Betta, Paolo Cestari, Luca Chini, Andrea Gretter, Roberto Merz, Lorenzo Mongera, Giancarlo Nardon e Guido Romanelli).

La relazione del presidente Speranza è stata incentrata sul ruolo dell'agente di commercio nel mercato e sulle difficoltà che quotidianamente affronta in seguito alla contrazione dei consumi, alla burocrazia e al peso fiscale sempre più gravoso. Ha quindi sollecitato le autorità presenti a prevedere per la categoria la patente professionale per evitare, nei casi più gravi, la disdetta del contratto di agenzia. Speranza ha inoltre giudicato positivamente il recente ddl di stabilità che ha previsto la maggiorazione degli ammortamenti del 40 % in relazione all'acquisto dello strumento principale per l'agente di commercio: l'autovettura. Infatti sull'acquisto di tale bene nel periodo dicembre 2015-dicembre 2016, l'agente potrà ammortizzare una quota per un tetto non più di 25.823,00 euro (fermo dal 1987) ma pari a 36.152 euro.

L'Usarci Regionale del Trentino Alto Adige è il primo sindacato in Italia, dopo la Federazione Nazionale che ha deliberato all'unanimità di dotarsi di un codice etico: un insieme di principi e regole comportamentali personali, professionali ed associative che indirizzano l'operato dell'agente di commercio verso se stesso e verso il mercato.

Nuova CLA Shooting Brake con connect me. For urban hunters.

Per chi è alla costante ricerca di nuovi mondi, finalmente c'è un'auto che ne ha uniti due. L'istinto di una sportiva si fonde con lo spazio di una station wagon. E grazie a connect me, Mercedes-Benz è sempre connessa con la tua auto e ti aiuta in caso di necessità ancor prima che tu te ne accorga.

Parti alla scoperta.



Mercedes-Benz
The best or nothing.

Consumo combinato (km/l): 14,1 (CLA 45 AMG 4MATIC) e 25,6 (CLA 200 CDI con cerchi da 16"). Emissioni CO₂ (g/km): 165 (CLA 45 AMG 4MATIC) e 101 (CLA 200 CDI con cerchi da 16").

AUTOSILVER

Autosilver S.r.l. - Concessionaria Ufficiale di Vendita e Assistenza Mercedes-Benz

Verona (zona ZAI), Via Ciro Ferrari 2, tel. 045.8799311 - www.autosilver.mercedes-benz.it - info@autosilver.it

Milano 

Flavio Gusmeroli

Questo sta a confermare, ancora una volta, la partecipazione democratica sia presente nell'Usarci.

Dopo il saluto delle autorità, del sen Sergio Divina e del sen. Franco Panizza, il vice presidente della Federazione Nazionale Mario Nicolai ha parlato della grande novità che quest'anno attende l'Ente di previdenza della categoria: l'Enasarco. Dall'1 al 14 aprile gli agenti in attività, con almeno 3 anni di contributi, sono invitati ad eleggere il nuovo Consiglio Direttivo dell'Ente. Sono elezioni fondamentali per garantire una presenza di categoria importante all'interno della governance di Enasarco (che ha un patrimonio attivo pari a 7 mld di euro e allo stato attuale può garantire l'erogazione di pensioni per i prossimi 40 anni!). È una forte prova di maturità che coinvolge tutta la categoria che molte volte si è dimostrata poco partecipativa per il fatto che i consiglieri erano eletti dall'alto e non dalla base come in quest'occasione.

Nel corso dell'assemblea è stato fatto un forte appello ad accreditarsi sul sito dell'Enasarco per il voto telematico e si sollecita a sensibilizzare tutti i colleghi di votare al fine di evitare che l'Enasarco venga assorbito dall'Inps. La segreteria Usarci di Trento è a disposizione per tutte le informazioni.

Il 17 gennaio si è spento improvvisamente il nostro presidente Flavio Gusmeroli e con lui più di 25 anni di attività Usarci, al seguito gli agenti di Milano e Lodi. Chi lo ha conosciuto, sa che era figura di primo piano nel mondo Usarci e soprattutto persona retta e competente. Per tutti ha sempre avuto una parola gentile e anche chi lo ha conosciuto in anni più giovanili e più battaglieri ne ricorda l'integrità morale. In questi giorni, in tanti, associati Usarci ma anche persone al di fuori della nostra associazione, anche di parte "concorrente", hanno avuto parole di stima.



Alla sua famiglia, Lidia, Laura e Marco la nostra vicinanza e affetto.

Emanuela Supino

CONVENZIONI VERONA - BRESCIA - CREMONA

● HYUNDAI



TRENTO

PASTORELLO srl
Via Alcide De gaspari, 73
38123 TRENTO
Tel 0461.384000-Fax 0461.391405
info@pastorelloauto.com

MANTOVA

AUTOMARKET
Via Vienna,6
46047 Porto Mantovano MN
Tel 0376.387118-Fax 0376.387228
commerciale@automarketsrl.it

BRESCIA

AUTOBASE Srl
25124 BRESCIA, via Foro Boario, 29
tel 030.3700322-Fax 030.397252
CASTEGNATO, via Padana Sup., 50
www.autobasebrescia.it

TRENTO

LOVATO DIESEL
Showroom: Via Flavio Gioia, 7
Tel 045.509380 - VERONA
info@lovatodiesel.com
www.lovatodiesel.hyundai.it

● BMW MINI
BRESCIA



DINAMICA Società di Bonera Group
Via Breve, 4 Brescia, tel 030.3696011
www.boneragroup.it

● MERCEDES-BENZ
VERONA



AUTOSILVER SRL
Verona (zona Zai) Via Ciro Ferrari, 2
tel 045.8799311 tel 045.8799310

● AUDI VOLKSWAGEN
VERONA



VICENTINI
Via Gardesane, 49 Verona, tel 045.2085211
Via L. Einaudi, 1 Legnago, VR, tel 0442.606400
Via Atene, 5, Mantova, tel 0376.387098
info@vicentini.it www.vicentini.it www.audi.it

● RENAULT
BRESCIA



MANELLI
Via Triumblina, Brescia
tel. 030 2001321

AUTOSPAZIO
Via A. Diaz, 10, S. Zeno Naviglio
tel. 030 3539320

● PNEUMATICI

VERONA



SEDE VERONA ZAI
Via Angelo Messedaglia, 3
VERONA (VR)
tel 045.8202467

info@cimavending.com
www.cimavending.com

● ASSICURAZIONI

VERONA



SAI FONDIARIA
Corso Cavour, 35
37100 Castelvecchio Verona
tel. 045.594811 fax 045.597466
Bardini e Padovani s.r.l.
verona.fo0244@agenzia.unipolsai.it

è un'iniziativa delle sedi:

ALESSANDRIA

piazza Gabriele D'Annunzio, 2
15121 Alessandria
tel 0131510286 - fax 0131232444
e-mail: info@usarcialessandria.it
www.usarcialessandria.it
Orario: Alessandria - mercoledì e venerdì 9.00 - 12.30
Asti - martedì e giovedì 9.00 - 12.30

PORDENONE

via Segaluzza, 32/a - 33170 Pordenone
tel 0434 570569 fax 0434 570569
e-mail: usarcipordenone@libero.it
www.usarcifriuliveneziagiulia.it
Orario: martedì e giovedì 16.30 - 18.30
1° e 3° sabato 9.00-12.00

ANCONA

via dell'Industria, 7 60127 Ancona
Via Sbrozzola, 17/L 60027 Osimo (AN)
tel. 335 7595217
e-mail: info@usarcimarche.com
www.usarcimarche.com

UDINE

c/o Confartigianato Servizi
Via Puintat, 2 33100 Udine
tel/fax 0432 520179

TRIESTE

www.usarcifriuliveneziagiulia.it
e-mail: udine@usarcifriuliveneziagiulia.it

GORIZIA

segreteria: dal lunedì al venerdì
consulenza:
lun. 17.30 - 19.30 merc. 18.30 - 19.30
oppure per casi urgenti su appuntamento

PESARO

c/o Evo Solution Group
Strada della Campanara, 3 - Pesaro
tel 0721401175

ASCOLI PICENO

c/o Centro Studi e Formazione
Via Pasubio, 36 - San Benedetto del Tronto
tel 0735757244

TRENTO

SEDE REGIONALE DEL TRENTO ALTO ADIGE
Via Brennero, 182 - 38121, Trento
tel-fax 0461 420653

BOLZANO

e-mail: usarcitrento@sireci.191.it
Orario: da lunedì a venerdì mattina 8.30 - 12.30

MACERATA

c/o Centro Studi e Formazione
Via L. Einaudi, 176 - 62012 Civitanova Marche
tel 0733.775508

BRESCIA

via Orzinuovi, 28, Brescia
tel 030 3745280, 045 8006060
fax 030 3745334, 045 593318
e-mail: info@usarcibrescia.it
www.usarcibrescia.it
Orario: da lunedì a venerdì 9.00 - 12.00

VENEZIA

Venezia - Marghera via Fratelli Bandiera, 38
tel 041 930178 fax 041 937009
www.usarcivenezia.it
e-mail: segreteria@usarcivenezia.it
Orari: da lunedì a venerdì mattina 9.30 - 12.00
lunedì, mercoledì pomeriggio 16.00 - 18.00

CREMONA

LODI

via San Bassiano, 6/a, Lodi
tel 0371 410454 fax 0371 410455
e-mail usarci.lodi@usarci.it
www.usarcimilano.it
Orario: dal lunedì al venerdì
8.30 - 12.30/14.30 - 17.30

VERONA

via Scrimari, 31 - 37129 VERONA
tel 045 8006060 fax 045 593318
e-mail: info@usarciverona.it
www.usarciverona.it
Orario: da lunedì a venerdì 9.00 - 12.30
da lunedì a giovedì 15.00 - 17.30

MILANO

via Crema, 18
tel 02 58306229 fax 02 58317232
uffici: martedì, mercoledì e giovedì 8,30 - 13,00
e-mail: usarci.milano@usarci.it
www.usarcimilano.it
orari uffici: Lunedì, martedì, mercoledì, giovedì
8.30 - 15.00 previo appuntamento

VICENZA

BASSANO DEL GRAPPA - Largo Perlasca, 9
tel/fax 0424 382329 cell 337 1049448
e-mail: info@usarcivicenza.it
Orario: da lunedì a venerdì 9.00 - 12.00
Servizio di consulenza su appuntamento:
tel 0424 382329 fax 0424 390897
consulenza@usarcivicenza.it

MANTOVA

via Vittorino da Feltre n°63/b
tel 0376 365275 fax 0376 221622
e-mail: segreteria@usarcimn.it
www.usarcimantova.it
segreteria dal lunedì al giovedì
8.30 - 12.30/15.00 - 18.00
venerdì 8.30 - 12.30
oppure per casi urgenti su appuntamento

VICENZA - via E. Fermi, 201 zona Pomari
tel 0444 168570
e-mail: segreteria@usarcivicenza.it
www.usarcivicenza.it



UNIONE AGENTI E RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

DALLA PARTE DEGLI AGENTI DI COMMERCIO

*Controversie, pretese indebite, difficoltà di recupero dei crediti.
Calcolo della pensione. Problemi fiscali. Adempimenti di ogni genere.
L'agente di commercio deve fare i conti ogni giorno
con problematiche diverse.*

Affidati ad Usarci.

**L'associazione di agenti di commercio
che tutela i diritti della categoria.**

Apartitica ed indipendente, difende gli interessi degli agenti, partecipando alla stesura degli Accordi Economici Collettivi e stipulando convenzioni a vantaggio degli iscritti.

Un'organizzazione forte e capillare nel territorio, con servizi altamente professionali e specializzati, legati alla conoscenza della materia e ad una esperienza sul campo di oltre **60 anni di storia**.

Assistenza qualificata nella interpretazione delle norme e dei diritti contrattuali, nelle controversie professionali e nella gestione fiscale e previdenziale, sono alcuni dei servizi dell'associazione, che propone anche un percorso formativo certificato per gli agenti.

Con il programma "**Agenti e Rappresentanti di Commercio in Qualità**" (D.T. 58 – Istituto Certiquality), gli iscritti sono accompagnati in un processo di formazione continua, fondamentale per lo sviluppo della persona e il successo nella professione.

**RINNOVA
L'ADESIONE**

Contatta per l'iscrizione la sede Usarci più vicina - numero verde 800 616191 – www.usarci.it
Richiedi o consulta il magazine UsarciNotizie - Tel. 0424.382329 – www.usarcinotizie.it – info@usarcinotizie.it
Approfondisci il tema della Certificazione in Qualità - www.agenticertificati.it

Usarci Notizie è on line.

L'agente di commercio ha un nuovo sostegno professionale, una piattaforma di informazioni, aggiornamenti e consigli, realizzata dagli agenti per gli agenti.

The screenshot shows the Usarci Notizie website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like RAPPORTO AGENZIA, FISCO, PREVIDENZA, FORMAZIONE (highlighted), ECONOMIA, AUTO, ATTUALITÀ, and CONVENZIONI. Below this, there are three featured training courses: 'Nuove leve per la vendita moderna', 'Utilizzo dei servizi GOOGLE con smartphone', and 'Social Media Marketing'. The main content area features an article titled 'Impariamo ad utilizzare la nuova "bussola"' with a sub-header 'FORMAZIONE'. To the right, a 'PIÙ POPOLARI' sidebar lists popular content like 'Convenzione Usarci - Fiat Group' and 'L'informazione per l'Anticipata Attività spetta agli Agenti'. A green arrow points to the 'PIÙ POPOLARI' section.

**nuova rubrica
FORMAZIONE CONTINUA 2016**

www.usarcinotizie.it

usarcinotizie