



2. 2018

notizie USARCI

MAGAZINE

PERIODICO D'INFORMAZIONE DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

Anno 22, n. 02 - 15 giugno 2018 - prezzo copertina 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 (com. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, DCB Vicenza, editore USARCI VICENZA



CORTE EUROPEA
Diritto all'indennità
nel periodo di prova



AUTO
Ibrida o diesel? L'auto
giusta da comprare



VOCE SINDACALE
Non confondiamo
fatturato minimo
e obiettivo di vendita



**NUOVE
TECNOLOGIE**
Tutto il fisco
a portata di Spid

magazine



UNIONE AGENTI E RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

DALLA PARTE DEGLI AGENTI DI COMMERCIO

*Controversie, pretese indebite, difficoltà di recupero credito, conteggi indennità, visura mandati di agenzia, problemi fiscali, assistenza enasarco, ecc.
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. Una 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 previdenziali, sono alcuni dei servizi dell'associazione.

RINNOVA L'ADESIONE

Contatta la sede USARCI più vicina: www.usarci.it – numero verde **800616191**



RINNOVA L'ADESIONE

**Periodico trimestrale d'informazione
degli agenti e rappresentanti
di commercio italiani**
Anno 22, n. 02 – 15 giugno 2018

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)
t/f 0424.382329
e-mail: info@usarcivicenza.it

Direttore Responsabile: Mara Bisinella

Impaginazione e grafica: Archiplus Thiene (VI)
Tipografia: Grafica Fantinato srl - Romano
d'Ezzelino (VI)

Comitato di Redazione: Massimo Azzolini,
Giancarlo Bonamenti, Daniela Da Campo
Alberto Ferracin, Pietro Lunardi

Hanno collaborato a questa edizione:

Pietro Albertelli
Massimo Azzolini
Mara Bisinella
Giancarlo Bonamenti
Mauro Cason
Daniela Da Campo
Pietro Lunardi
Daniele Maggiolo
Silvana Meante
Luigi Negretto
Giorgio Pasetto
Orietta Pinton
Franco Roccon
Federico Rossetto

Per contattare la redazione:
info@usarcinotizie.it



SOMMARIO

Primo piano

- Diritto alle Indennità nel periodo di prova,
lo dice la Corte Europea 4
- Agenzia delle Entrate, per i carburanti pagamenti tracciati
e fatturazione elettronica 5

Formazione

- Email efficaci per vendere di più, un ebook! 6

Legge

- Ecco il GDPR, addio (in parte) al Codice Privacy 7

Contratto di agenzia

- L'attività di merchandising va pagata a parte 8
- Per l'indennità di cessazione prevale il criterio migliore 9

Fisco

- Il Fisco può controllare i conti bancari 10

Previdenza

- Enasarco, patrimonio sempre più diversificato 10
- Enasarco, contributo per soggiorni estivi per bambini 11
- Enasarco, contributo sostegno al reddito 11

L'Esperto risponde

- I vostri quesiti 12

La voce sindacale

- La "confusione" tra obiettivo di vendita e fatturato minimo 13

L'agente

- Pianificare la pensione: spunti per un futuro sereno 14

Inglese

- English in pills 15

Nuove tecnologie

- Tutto il fisco a portata di Spid 16
- Connettere la casa per renderla più sicura 17

Auto

- Manutenzione dell'auto nella bella stagione 18
- Pneumatici estivi o 4 stagioni? 18
- Ibrida o Diesel? Dieci buone ragioni per scegliere l'auto giusta da comprare 19

Notizie flash

- Invenzioni, tecnologie, scoperte 20

Salute

- Benefici e politiche per l'attività fisica 21

Associazioni - celebrazioni

- 70° Anniversario Usarvi Venezia 22

Usarci Veneto

- Usarci... per esserci! 23

Diritto alle Indennità nel periodo di prova, lo dice la Corte Europea



La Suprema Corte Europea, con sentenza n° C-645/16 del 19 aprile 2018 si è occupata del **diritto alle indennità di fine rapporto** nel caso in cui fosse contrattualmente previsto un patto di prova ed il rapporto si fosse interrotto prima della scadenza di tale periodo.

Il periodo di prova nel contratto di agenzia non è previsto dal codice civile, ma è previsto esclusivamente dagli AA.EE.CC. del settore industriale, Confapi, artigianato, mentre non è presente in quello del commercio.

E' generalmente prassi consolidata, così come riportato in tutti i mandati, che se il rapporto si dovesse interrompere durante il periodo di prova, l'agente non ha diritto a nessuna indennità.

La Corte Europea, con la sentenza in epigrafe, ha stabilito che, il **patto di prova può essere inserito nel contratto di agenzia in quanto la normativa europea nulla dice a tale proposito, mentre sancisce che anche in tale caso l'agente ha diritto alle indennità di cessazione rapporto.**

Potremmo pertanto dire che analogicamente, in caso di interruzione del rapporto durante il periodo di

prova, è **dovuto anche il preavviso**, in quanto l'art. 15 della direttiva stabilisce che l'agente ha diritto minimo ad un mese di preavviso per il primo anno di rapporto così come previsto dall'art. 1750 c.c. che prevede minimo un mese di preavviso. Nella causa in oggetto, la Corte E.U. non ha trattato tale argomento in quanto il mandato prevedeva già un mese di preavviso anche in caso di interruzione durante il patto di prova.

da Federazione Nazionale Usarci

Agenzia delle Entrate, per i carburanti pagamenti tracciati e fatturazione elettronica

Con provvedimento direttoriale n.73203 del 4/4/2018 la Agenzia delle Entrate ha chiarito quali saranno gli **strumenti di pagamento per l'acquisto di carburante** dal prossimo luglio.



Difatti dal prossimo **1 luglio 2018** la **detrazione dell'IVA relativa all'acquisto o all'importazione di carburanti e lubrificanti per autotrazione è subordinata all'avvenuto pagamento tracciato dell'acquisto.**

Ciò in forza della legge 205/17 che ha previsto come mezzi ammessi le carte di credito, di debito e prepagate emesse da intermediari finanziari residenti, demandando alla Agenzia delle Entrate la possibilità di prevedere altri strumenti.

Nel provvedimento in parola l'Agenzia considera idonei a provare l'avvenuta effettuazione delle operazioni, i seguenti mezzi di pagamento:

a) gli **assegni, bancari e postali, circolari e non**, nonché i vaglia cambiari e postali di cui, rispettivamente, al regio decreto 21 dicembre 1933, n. 1736 e al decreto del Presidente della Repubblica 14 marzo 2001, n. 144, con successive modificazioni e

integrazioni;

b) quelli elettronici previsti all'articolo 5 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, secondo le linee guida emanate dall'Agenzia per l'Italia Digitale con determinazione 22/01/14 n. 8/2014, punto 5, tra cui, a titolo meramente esemplificativo:

- **addebito diretto;**
- **bonifico bancario o postale;**
- **bollettino postale;**
- **carte di debito, di credito, prepagate** ovvero di altri strumenti di pagamento elettronico disponibili, che consentano anche l'addebito in conto corrente.

In tal modo, sono stati risolti i problemi pratici operativi che si potevano porre, in connessione con l'obbligo di poter esercitare senza eccessivi gravami il diritto alla detrazione sull'acquisto di carburanti.

Infatti le cessioni di carburante, **dal 1/7/2018**, dovranno essere

accompagnate da una fatturazione elettronica. Tale fattura elettronica, dunque, dovrà ulteriormente essere completata con il pagamento tracciato secondo le modalità sopra descritte.

La modalità di fatturazione, quindi, è onere che grava sul soggetto cedente, mentre il pagamento tracciato è onere che riguarda l'acquirente.

Con il provvedimento l'Agenzia abbia fornito un ulteriore chiarimento: "nel rispetto del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, le forme di pagamento qualificato individuate nel presente provvedimento sono da considerarsi altresì idonee ai fini della deducibilità delle spese e degli altri componenti negativi di reddito"

Difatti nell'art. 164 del TUIR comma 1 bis è stata inserita una norma che vincola la deduzione del costo ad un **pagamento tracciato** citando esclusivamente carta di debito, di credito o prepagata.

L'Agenzia delle Entrate ha ritenuto assimilare, giustamente a nostro avviso, il comparto IVA a quello delle imposte dirette.



Dal 1 luglio 2018

La detrazione dell'IVA relativa all'acquisto o all'importazione di carburanti e lubrificanti per autotrazione è subordinata all'avvenuto pagamento tracciato dell'acquisto.

Le cessioni di carburante, dovranno essere accompagnate da una fatturazione elettronica.

Email efficaci per vendere di più, un ebook!

Per riuscire bene nella vendite, oggi non è più sufficiente essere produttivi. Bisogna essere anche intelligenti e furbi, bisogna avere le giuste intuizioni, essere saggi e pensare con arguzia e lungimiranza.

Bisogna saper creare valore ad ogni interazione con i prospect o con i clienti. Per riuscire a fare tutto ciò bisogna lavorare in modo **snello, strategico e creativo**. Inoltre è necessario essere costantemente aggiornati sul mondo del cliente. Si deve dedicare del tempo per imparare cose nuove, dare priorità alle cose da fare, analizzare le situazioni, trovare nuove opportunità e risolvere problemi sempre più complessi. Riuscire a gestire tutte queste attività ci costringe a passare da un'attività all'altra in continuazione e questo non aiuta ad utilizzare al meglio le nostre facoltà cognitive. Viviamo inoltre nell'era delle distrazioni ovvero siamo costantemente **disturbati da mail, notifiche, aggiornamenti, link, avvisi, ecc.**, queste distrazioni azzerano la possibilità di lavorare al 100%.

Per raggiungere i nostri obiettivi lavoriamo sempre di più e paradossalmente questo aumento delle ore di lavoro è esso stesso un grosso problema. Studi dimostrano chiaramente che **più di 55 ore a settimana di lavoro ingestibili e inutili se non dannose**. I dati ci dicono che per far fronte a tutto lavoriamo mediamente 13,5 ore al giorno che fanno più di 70 ore alla settimana. Il nostro cervello cade facilmente nella distrazione. Siamo progettati per godere di gratificazioni immediate, non ci piace aspettare il risultato, lo vogliamo vedere subito. Ecco che le notifiche provenienti dagli smartphone ci distraggono, ci fanno interrompere le attività in cui siamo immersi, e ci gratificano immediatamente perché possiamo vedere subito di cosa si tratta. In quest'attività la regione del nostro cervello coinvolta è l'amigdala, la quale è costantemente alla ricerca di novità nell'ambiente che ci circonda e che ci rende **vittima delle distrazioni digitali**. Ogni volta che leggiamo una notifica il nostro cervello rilascia dopamina. Le persone sperimentano uno stato emotivo frustrante in cui tutto è importante e nulla viene approfondito, si passa da una distrazione all'altra lasciando quel senso di oppressione dettato dal fatto che siamo sempre indietro con il lavoro nonostante dedichiamo più di 13 ore al giorno al lavoro. Le persone si sentono inadeguate e si colpevolizzano per non riuscire a raggiungere gli obiettivi o chiudere i compiti da fare.

La maggior parte dei suggerimenti che arrivano dalla scuola del Time Management non sono più attuali, molti suggeriscono di passare meno tempo on line, ma come venditori dobbiamo **fare attività di prospecting utilizzando Google, LinkedIn, ecc.**

Dobbiamo **approfondire la conoscenza del cliente** visitando i loro siti, le news che li riguardano. **Le email dominano il nostro modo di lavorare**, scriviamo, leggiamo e rispondiamo ai prospect, ai clienti e ai colleghi. E' praticamente



impossibile staccarsi dalle attività on line. Vista l'impossibilità di staccarsi da certe attività e considerando che uno degli strumenti che più vengono utilizzati sono le email, abbiamo pensato di creare **un utile ebook per creare email efficaci che aiutino il venditore a catturare l'attenzione del cliente, che aiutino a ottenere appuntamenti qualificati, a gestire le obiezioni più ostiche, in sintesi a vendere di più.**

Nell'ebook troverai molti esempi già fatti che potrai usare (adattandoli) per la tua attività.

Puoi scaricare l'ebook andando a questa pagina <http://www.luiginegretto.it/email-commerciali-guida/> compilando il form e cliccando sul bottone.





Ecco il GDPR, addio (in parte) al Codice Privacy

Dopo una attesa di due anni dalla sua entrata in vigore il 24 maggio 2016, il nuovo regolamento europeo (Regolamento Ue 2016/679), meglio conosciuto con l'acronimo inglese GDPR, "General Data Protection Regulation", relativo alla protezione dei dati delle persone fisiche è operativo dal 25 maggio 2018 dopo aver fatto molto parlare di se.

Tanto si è detto, tanto si è scritto e altrettanto si è letto sull'argomento nell'attesa della sua entrata in vigore e, finalmente, l'attesa è terminata... Ma in cosa consiste, davvero, il GDPR? Cosa regola? Porta vantaggi o oneri e complicazioni alle imprese?

Quale l'impatto sulle aziende commerciali e sugli agenti di commercio?

L'impatto è più ampio di quanto si possa pensare, perché il GDPR coinvolge tutte le aziende che gestiscono qualsiasi tipo di dato personale; dalle informazioni sui propri dipendenti, ai dati personali dei clienti e dei prospect. Sono dati personali, ad esempio, un

indirizzo e-mail personale (nome.cognome@azienda.it) o l'immagine fotografica di una persona, il codice fiscale o un numero telefonico diretto o di un cellulare, un indirizzo IP e tutto ciò che può identificare inequivocabilmente una persona fisica.

Quali sono i principali obblighi cui fare fronte?

Sono numerosi gli obblighi da tenere in considerazione, alcuni nuovi altri "ereditati" dal D.lg. 196/2003; ad esempio la nuova e più precisa modalità di richiesta di consenso in forma chiara, leggibile e poco "burocratica", l'istituzione di un registro delle attività e dei trattamenti, la notifica delle violazioni entro 72 ore di un qualsiasi evento negativo accaduto ai dati (furto, cancellazione accidentale, manomissione o alterazione intenzionale),

nuove e più moderne informative da inserire nei siti web e nei contratti, chiari e circostanziati incarichi al trattamento dei dati assegnati a professionisti esterni o altri fornitori di servizi.

Per quanto riguarda il consenso, l'azienda lo deve chiedere ed ottenere «in modo chiaramente distinguibile dalle altre materie, in forma comprensibile e facilmente accessibile, utilizzando un linguaggio semplice e chiaro».

L'azienda dovrà essere altrettanto precisa nello spiegare agli interessati le modalità di raccolta e finalità dell'uso dei loro dati personali, e dovrà accettare il fatto che silenzio e inazione non

rappresentano più un consenso. Senza la prova di consensi chiari non si potrà più trattare dati personali di clienti e, soprattutto, di potenziali clienti.

Altro aspetto innovativo ed importante del GDPR è il principio di accountability (responsabilizzazione) che prevede l'adozione di misure adeguate per garantire la raccolta, il corretto trattamento dei dati e la protezione degli stessi, dimostrando che il trattamento dei dati personali è effettuato conformemente a quanto previsto dal Regolamento.

Quale impatto avrà il GDPR sul modo di fare marketing?

Chi si occupa di marketing potrà inviare e-mail solo agli utenti che abbiano manifestato consapevolmente l'intenzione e volontà di ricevere messaggi ed email commerciali; per questo da ora, è necessario raccogliere un consenso affermativo che sia "liberamente dato, specifico, informato e non ambiguo" per essere "in regola". Non si possono più utilizzare i dati personali (nome, cognome, indirizzo email, cellulare...) di potenziali clienti di cui non si possa dimostrare di aver ottenuto il consenso al trattamento, nei modi previsti dal GDPR.

Oltre a questo, una eventuale raccolta di dati personali attraverso un sito web deve, ad esempio, fornendo all'interessato informazioni

precise sulla cosiddetta *finalità nella raccolta e trattamento* dei dati personali richiesti.

La richiesta del consenso al trattamento deve essere differenziata e finalizzata; non è più consentito richiedere ed ottenere un generico "consenso al trattamento"; se, ad esempio, intendiamo chiedere ad un potenziale cliente (l'interessato) di comunicarci il suo indirizzo e-mail diretto per scaricare un catalogo o una brochure aziendale, (finalità del trattamento), non possiamo usare quell'indirizzo email per inviare anche altro materiale commerciale oppure inserire tale indirizzo in una banca dati per una successiva azione di mailing se non abbiamo ottenuto il consenso anche per tale uso dell'indirizzo.

Il GDPR non intende sancire la fine del marketing anzi, aiuta ad essere più efficaci e meno dispersivi

nelle azioni di qualificazione dei leads, poiché si avrà sempre più a che fare con persone che hanno acconsentito consapevolmente all'utilizzo dei loro dati personali per avviare nuove relazioni commerciali.

Si arriverà a costruire nuove relazioni tra l'azienda e le persone che rappresentano i potenziali clienti, attraverso contatti caratterizzati da una accettazione consapevole di tale contatto, manifestando volontariamente l'intenzione di avviare un contatto valido e interessato verso i prodotti o servizi della azienda, certi di poter trarre un beneficio da questo.

La prima azione da eseguire sulle banche dati di marketing sarà la "pulizia" dei database riducendo la quantità di nominativi con i quali poter interagire sia online sia offline ai soli interessati che hanno offerto spontaneamente il loro consenso.

Il doppio opt-in

Il metodo più efficace per ottenere il consenso a ricevere materiale di marketing dal proprio sito web è certamente quello del "doppio opt-in".

Il primo "opt-in" avviene attraverso la trasmissione di dati personali dell'interessato all'azienda, con la compilazione di un form web in cui si dichiara esplicitamente che si sta optando per la concessione al trattamento.

Quando ricevuta la prima richiesta di opt-in, l'azienda invia una email per permettere all'interessato di confermare la richiesta di attivazione; ecco il secondo opt-in.

Fino alla ricezione della conferma definitiva (il secondo opt-in), i dati personali non possono essere utilizzati comunicazioni commerciali o di marketing.

Attenzione: opt-in e Consenso al Trattamento non sono la stessa cosa. Quando viene dato il

consenso al trattamento significa che si ottiene l'autorizzazione alla gestione dei dati personali per quanto dichiarato nella propria privacy policy. E' solo con l'opt-in che si ottiene il permesso di avviare attività di marketing perché l'interessato potrebbe aver dato il consenso a trattare i propri dati personali per un'altra finalità precisa (il download di un whitepaper, o di un catalogo), ma non per ricevere anche comunicazioni di marketing.

La serietà paga sempre

- La serietà paga sempre

Nel marketing è indispensabile mantenere alta la propria reputazione per generare la necessaria fiducia nei potenziali clienti e portarlo a concludere un acquisto con la certezza di

aver trattato con un'azienda della quale ci si può fidare.

• Con il GDPR, il potere decisionale nel processo di acquisto è ritornato nelle mani dei clienti (gli interessati) perché viene offerto loro un maggiore controllo sul modo in cui i loro dati vengono raccolti e utilizzati, inclusa la possibilità

di accedervi o richiederne la rimozione.

Con il passare del tempo il GDPR porterà le aziende a diventare più creative e più orientate a costruire nuovi e più efficaci modi di interazione con i clienti.

L'attività di merchandising va pagata a parte

L'obbligazione che caratterizza il contratto di agenzia è quella di promuovere, in una determinata zona, la conclusione di contratti per conto del preponente. E quando un contratto è concluso per effetto dell'intervento dell'agente, questi ha diritto a una provvigione. **L'attività di promozione degli affari non esaurisce, tuttavia, il contenuto del rapporto di agenzia.**

Nella prassi è infatti frequente che l'agente assuma, accanto a tale obbligazione principale, l'incarico di svolgere **attività accessorie**, quali, ad esempio, la custodia in deposito dei prodotti del preponente, il coordinamento di altri agenti o, ancora, altre attività richieste dall'evolversi della distribuzione commerciale. Il contenzioso che vede opposti agenti e preponenti con riferimento al compenso che l'agente dovesse richiedere a fronte dello svolgimento di incarichi accessori porta gli operatori del diritto ad interrogarsi su quando tali attività debbano essere oggetto di una specifica remunerazione e quando, invece, la loro remunerazione può intendersi ricompresa nel compenso provvigionale pattuito per la promozione degli affari. La casistica giurisprudenziale è, sinora, piuttosto circoscritta, soprattutto a fronte della varietà di attività che compongono il rapporto di agenzia nel suo concreto atteggiarsi. Sfogliando i repertori si evince per esempio come a meritare **«una sua propria remunerazione»** separata e ulteriore rispetto a quella pattuita per l'attività di promozione e vendita sia l'attività di incasso (Cassazione 16 settembre 2013, n. 21079), fatto salvo il caso in cui questa riguardi solamente gli insoluti non onorati alla scadenza (Cassazione 15 marzo 2011, n. 6024).

Da ultimo (Cassazione 26 gennaio 2017, n. 1998), la giurisprudenza



è intervenuta con riferimento a un'altra delle attività accessorie frequentemente affidate all'agente, ossia quella di **merchandising**. Tale attività, definita come la **«pratica di utilizzare un "brand" o l'immagine di un prodotto noto per venderne un altro»**, consiste «nell'insieme di attività e di azioni aventi lo scopo di promuovere la vendita di una determinata linea di prodotti, o anche di un solo prodotto, una volta che lo stesso sia stato inserito nell'assortimento di un altro punto vendita». A tale riguardo il Supremo collegio ha statuito che **l'attività di merchandising** – avente ad oggetto la esposizione di prodotti negli spazi e sugli appositi banchi di vendita di un grande magazzino o centro commerciale, al fine di rendere i prodotti stessi più appetibili per i consumatori – **si concreta in un'attività ben distinta da quella dell'agente, «sicché, stante l'autonomia dei rapporti, non può ritenersi ricompresa nella sua attività e, se svolta, va separatamente remunerata, salvo diverse specifiche pattuizioni»**

"Il Sole 24 ore"

Per l'indennità di cessazione prevale il criterio migliore

Uno degli aspetti maggiormente critici e problematici del contratto di agenzia è certamente quello della **quantificazione dell'indennità di cessazione del rapporto in base all'articolo 1751 del Codice civile**. Il sistema indennitario previsto da tale norma diverge rispetto a quello previsto dagli accordi economici collettivi e il tema della derogabilità dell'articolo 1751 del Codice civile da parte della contrattazione collettiva (o individuale) continua a essere l'aspetto più dibattuto, anche dopo la sentenza della Corte di giustizia del 23 marzo 2006 nella causa C465/04. Sul punto, la giurisprudenza di legittimità è costante nel dire che il raffronto tra la disciplina legale e quella collettiva debba essere effettuato «non secondo una valutazione complessiva ex ante dell'operato dell'agente, ma secondo un esame dei dati ex post» (Cassazione 486/2016), sì che **il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il miglior risultato**. In altre parole, la giurisprudenza continua a dare valore ai criteri di calcolo previsti dalla contrattazione collettiva ritenendo che la direttiva comunitaria 86/653/Cee non imponga un calcolo dell'indennità in questione in maniera analitica, bensì consenta l'utilizzo di «metodi sintetici che valorizzino il criterio dell'equità» (Cassazione 16347/2007).

In sostanza, il trattamento di cui agli accordi economici collettivi viene considerato una sorta di «minimo garantito» da riconoscere all'agente laddove non spetti un'indennità in misura superiore secondo la normativa legale (in tal senso, si veda Cassazione, 9538/2007). Laddove, invece, l'indennità derivante dall'applicazione degli accordi economici collettivi non risulti «equa» in considerazione dei meriti

dell'agente, sarà compito del giudice «riconoscere la differenza necessaria per ricondurla ad equità» (Cassazione 19 febbraio 2008, n. 4056). Un orientamento riaffermato anche da ultimo con la sentenza 15375 del 21 giugno 2017 che ha ritenuto che l'inderogabilità a svantaggio dell'agente operi esclusivamente con riferimento al limite minimo, di talché «l'importo determinato dal giudice deve prevalere su quello, eventualmente inferiore, spettante in applicazione di altri criteri diversamente pattuiti».

Viene, quindi, ribadito l'orientamento giurisprudenziale che aveva preso consistenza con le due pronunce della Corte di Cassazione 21301 e 21309 del 3 ottobre 2006 con le quali, disattendendo il precedente orientamento giurisprudenziale, è stato affermato - da un lato - che l'indennità prevista dalla contrattazione collettiva «deve rappresentare per l'agente un trattamento minimo garantito, che può essere considerato di maggior favore soltanto nel caso che, in concreto, non spetti all'agente l'indennità di legge in misura superiore» e - dall'altro - che il comma 6 dell'articolo 1751 del Codice civile deve interpretarsi «nel senso che il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore».



E ciò nonostante l'intervento della Corte di Giustizia sopra citata sembrava aver definitivamente chiarito che l'indennità di cessazione del rapporto non possa essere determinata secondo criteri diversi da quelli legali, a meno che non si provi ex ante che tali criteri garantiscano in ogni caso, all'agente commerciale, un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dalla disciplina legale; ovvero che l'Aec (Accordo economico collettivo) garantisca sistematicamente un'indennità pari o superiore a quella legale, condizione che non risulta essere soddisfatta dagli accordi collettivi del 1992 né da quelli sottoscritti successivamente.

Barbara Grasselli
"Il Sole 24 ore"

I giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il miglior risultato

Il fisco può controllare i conti bancari

I fisco può controllare in qualsiasi momento il conto corrente bancario di qualunque cittadino. Il denaro versato sul conto corrente bancario di un professionista (ma anche di un privato cittadino) può essere esaminato dal fisco con lo scopo di accertare eventuali redditi non dichiarati.

Ai sensi dell'articolo 32 del D.P.R. 600/1973, l'Agenzia delle Entrate, se nutre il dubbio che vi siano operazioni ritenute sospette, può richiedere alla banca "notizie e documenti relativi a qualsiasi rapporto intrattenuto o operazione effettuata" dal contribuente oggetto di controllo.

In pratica, il fisco può controllare in qualsiasi momento il conto corrente bancario di qualunque cittadino. E secondo una recente sentenza della Corte di Cassazione (la sentenza n. 6947 del 17 marzo 2017), la riconducibilità dei versamenti effettuati dai professionisti, e più in generale, dai lavoratori autonomi sui propri conti correnti ai compensi dagli stessi percepiti è assistita dalla presunzione legale a favore del fisco. Cosa significa nello specifico? Secondo gli ermellini, **la presunzione legale non necessita dei requisiti di gravità, precisione e concordanza tipici delle presunzioni semplici ed è superabile soltanto dalla prova contraria fornita dal contribuente.**

In altre parole il fisco può, per legge, presumere che versamenti e prelevamenti operati sui conti correnti bancari del contribuente siano imputati a ricavi conseguiti dallo stesso contribuente nell'esercizio della propria attività professionale, se il contribuente non riesce a dimostrare l'estraneità alla produzione del reddito (o di averne tenuto conto in fase di determina della base imponibile). Sebbene è prassi ormai consolidata aprire conti correnti bancari da adibire esclusivamente all'attività professionale (per tenere separate le operazioni "commerciali" da quelle private), non è raro trovare professionisti che utilizzino ancora il conto corrente personale, anche cointestato con il coniuge, per versare gli assegni ricevuti per i pagamenti delle proprie prestazioni professionali o per pagare i modelli F24 delle tasse. In questi casi, secondo la giurisprudenza, la suddetta presunzione legale e la conseguente inversione dell'onere della prova, si applicano non solo in caso di cointestazione del conto corrente bancario, ma anche nelle ipotesi di intestazione dei rapporti bancari a terzi che si ha motivo di ritenere connessi ed inerenti al reddito del contribuente (salva ovviamente la prova contraria da parte dello stesso contribuente).

Se il reddito annuo del professionista oggetto di controllo non è tale da giustificare l'ammontare dei versamenti sul conto corrente, il fisco può presumere che si tratti di somme di denaro derivanti da attività svolte in nero, con la conseguente tassazione delle stesse, oltre all'applicazione di sanzioni e interessi.

Come difendersi allora nel caso di presunzione di evasione fiscale mossa dal fisco? Per vincere la presunzione di evasione fiscale occorre dimostrare la provenienza legittima delle somme presenti nel conto corrente. In primis, per ogni operazione effettuata tramite conto corrente sarebbe opportuno compilare in maniera chiara la **causale dell'operazione effettuata.**

È opportuno poi, che le diverse causali delle operazioni relative agli incassi professionali, contengano gli estremi (numero e data) della fattura/parcella alla quale si riferiscono, e ciò anche in caso di pagamenti frazionati o acconti su fatture.

Centro Studi CGN

Enasarco, patrimonio sempre più diversificato

Il bilancio 2017 della Fondazione Enasarco, l'ente nazionale di assistenza per gli agenti e i rappresentanti di commercio, prevede **un saldo della gestione istituzionale di oltre 140 milioni di euro. Un dato in crescita, seppur lieve, rispetto al precedente saldo di circa 138 milioni di euro.**

La previsione per il 2018 è decisamente più ambiziosa perché si parla di arrivare a quota 160 milioni di euro con un incremento percentuale di circa il 14% rispetto al 2% di quest'anno. In ambito più specificatamente patrimoniale i numeri dicono che la percentuale di investimenti liquidi è passata dal 5% del 2011 al 42% di fine 2017. Liquidità intesa non solo come strumenti finanziari prontamente disponibili, come quelli sul conto corrente o su conti di deposito liberi, ma anche Oicr e titoli di debito di pronta liquidabilità e vendibilità.

«Questo risultato è l'effetto combinato della ristrutturazione di investimenti preesistenti e dei nuovi investimenti effettuati», spiega **Robert Rausch**, dal 1 gennaio nominato capo del servizio finanza della Fondazione Enasarco con il ruolo di chief financial officer. Con la responsabilità quindi della gestione e della pianificazione generale delle attività finanziarie della Cassa. «Tra gli obiettivi della Fondazione Enasarco degli ultimi anni - spiega Rausch al Sole 24 Ore - figurano un **robusto sostegno all'economia reale, un welfare integrato e rinnovato, trasparenza ed efficienza**



gestionale». Ora, con l'arrivo della nuova figura apicale, la Fondazione si attende una strategia più performante. Rausch è stato dal 2010 al 2015 ad di Duemme international luxembourg e managing director di Banca Esperia, joint venture fra Mediobanca e Mediolanum. dove aveva la carica di responsabile direzione investment solution. Prima di lavorare per la private bank di Mediobanca e Mediolanum (recentemente incorporata in Mediobanca), aveva lavorato per vent'anni in Ubs ricoprendo varie posizioni manageriali, come global head equity research e, più recentemente, come global head Uhnw solutions. Con l'arrivo del nuovo Cfo la Fondazione ha iniziato un programma d'investimento per accelerare la diversificazione del proprio patrimonio con l'obiettivo di ottimizzare il profilo rischio/rendimento.

Il processo di riallocazione del patrimonio Enasarco procede secondo iniziative che includono i mercati tradizionali globali (reddito fisso e azionario), alternativi liquidi (strategie absolute return) e i mercati illiquidi (cosiddetti private markets). Se guardiamo l'andamento del valore di bilancio rispetto ai valori di mercato vediamo che la forbice si divarica sempre di più: mentre a valore di bilancio il patrimonio passa da 6,2 a 6,7 miliardi di euro a valore di mercato la crescita è aumentato da 6,4 fino a 7,3 miliardi di euro.

Enrico Bronzo "Il Sole 24 ore"

Enasarco, contributo per soggiorni estivi per bambini



Che cos'è?

È una prestazione integrativa che la Fondazione eroga, attraverso un concorso annuale, per supportare le famiglie degli agenti con figli.

A chi spetta

Alle famiglie di agenti con **figli in età da 4 a 13 anni** che abbiano frequentato per almeno 15 giorni lavorativi - anche non consecutivi - i soggiorni estivi organizzati da strutture pubbliche o private nel periodo estivo da giugno a settembre 2018.

Se entrambi i genitori sono iscritti alla Fondazione, sarà erogata una sola prestazione.

Requisiti

Alla data di inizio del soggiorno, è necessario avere i seguenti requisiti:

- Agenti in attività: avere un conto previdenziale incrementato esclusivamente da contributi obbligatori, con un saldo attivo al 31/12/17 di almeno **1.881 euro** e un'anzianità contributiva complessiva di almeno **tre anni** (di cui 2015, 2016 e 2017 consecutivi, per un totale di 12 trimestri).
- Pensionati: essere titolare di una pensione diretta Enasarco.
- Essere titolare di un valore ISEE non superiore a 31.898,81 euro.

Quanto spetta

Fino a **300 euro** per nucleo familiare.

Come richiedere il contributo

Il modello per la richiesta è disponibile nel box "Documentazione" in calce alla pagina e presso gli uffici della Fondazione.

Si può scegliere di inviare la documentazione tramite:

posta elettronica certificata (PEC) all'indirizzo:

prestazioni@pec.enasarco.it

oppure raccomandata A/R a: Fondazione Enasarco - Servizio Prestazioni/PIF - Via A. Usodimare 31, 00154 Roma

Documentazione

Gli iscritti dovranno allegare la seguente documentazione:

- Copia dell'attestato di frequenza
- Copia del giustificativo della spesa sostenuta
- Modello ISEE valido al momento della presentazione della domanda
- Copia del documento di identità valido del richiedente

Scadenza

Il contributo deve essere richiesto **entro il 31/10/18**, pena la decadenza del diritto.

Graduatoria e assegnazione

Sulla base delle domande pervenute sarà stilata una graduatoria che verrà pubblicata nel sito enasarco.it.

Per ulteriori dettagli riguardanti le assegnazioni del contributo si consiglia di consultare il testo integrale del Programma delle prestazioni integrative 2018.

Enasarco, contributo per infortunio, malattia o ricovero



Che cos'è

È una **nuova prestazione** erogata dalla Fondazione come **sostegno straordinario al reddito** degli iscritti attivi, in caso di sospensione dell'attività lavorativa dovuta ad infortunio, malattia o ricovero.

A chi spetta

Agli agenti in attività.

Info utili

È possibile usufruire della prestazione **una sola volta nel 2018**, anche nell'ipotesi di più infortuni, malattie o ricoveri.

Requisiti

- Avere un conto previdenziale, alla data dell'evento, incrementato esclusivamente da contributi obbligatori, con un saldo attivo al 31/12/2017 di almeno **3.124,50 euro** e un'anzianità contributiva complessiva di almeno **5 anni** (di cui 10 trimestri negli anni 2015, 2016 e 2017)

- Aver interrotto per almeno **21 giorni consecutivi** (esclusi il primo e l'ultimo giorno dell'evento) l'attività lavorativa

- Avere un'attestazione di un pronto soccorso, un ospedale pubblico, una ASL o una clinica privata (sono esclusi i certificati rilasciati dai medici di base e dagli specialisti)

- Essere titolare di un valore ISEE non superiore a **31.898,81 euro**

Quanto spetta

L'importo del contributo erogato è pari a **1.000 euro**.

Come richiedere il contributo

I moduli da compilare sono disponibili nel box «Documentazione» in questa pagina e presso gli uffici della Fondazione.

Si può scegliere di inviare la documentazione tramite:

posta elettronica certificata (PEC) all'indirizzo:

prestazioni@pec.enasarco.it

oppure raccomandata A/R a: Fondazione Enasarco - Servizio Prestazioni/PIF - Via A. Usodimare 31, 00154 Roma.

Documentazione

Gli iscritti dovranno allegare la seguente documentazione:

- Descrizione dell'evento
- Documentazione che attesti i giorni di prognosi
- Modello ISEE valido al momento della presentazione della domanda
- Copia del documento di identità valido del richiedente

Scadenza

Il contributo deve essere richiesto **entro 90 giorni** dall'evento, pena la decadenza del diritto.

I vostri quesiti

CONTRATTO DI AGENZIA CON DEPOSITO

Abbiamo stipulato un contratto di agenzia con deposito. All' agente corrispondiamo un compenso percentuale per ciascuna attività. Quello per il deposito rientra nelle indennità o si tratta di attività diversa ed esclusa?

Dunque, è stato stipulato un contratto di agenzia con deposito che, pur essendo unico, prevede due compensi distinti. Di norma l'attività di deposito si prospetta come accessoria e funzionale a quella di agente e pertanto anche il relativo compenso è attratto al contratto di agenzia, così come avviene per le attività di riscossione di somme, di coordinamento di altri agenti, di merchandising, la cui remunerazione segue la sorte delle provvigioni corrisposte per l'attività promozionale. E' principio ormai acquisito che le prestazioni accessorie poste convenzionalmente a carico dell' agente non sono idonee a snaturare la causa tipica del contratto di agenzia. Ne deriva che pure il compenso specificamente riferito al deposito rientra nella retribuzione dell'agente anche ai fini del firr e dell'indennità di clientela.

AGENTE OPERANTE ALL' ESTERO

Un agente, in quanto operante esclusivamente all' estero, non è stato iscritto all' Enasarco. Riteniamo quindi che non gli spetti il Firr. Vista la causa di risoluzione (cessazione del contratto a termine) gli spettano comunque l' indennità di clientela e quella meritocratica?

Il c.d. Firr non ha natura previdenziale e non rientra fra i contributi dovuti all'Enasarco. In effetti si tratta di una delle componenti, unitamente alle indennità suppletiva di clientela e meritocratica, dell'indennità di cessazione del rapporto di cui all'articolo 1751 codice civile e secondo le disposizioni dell' A.E.C. Pertanto tale indennità, dovuta pure in caso di contratto a tempo determinato, anche se non accantonata sull' apposito fondo (per l'appunto il Firr) presso l'Enasarco, deve essere corrisposta all'agente direttamente. Anche le altre indennità sono dovute in caso di scioglimento del contratto a termine se ne sussistono le condizioni.

ENASARCO

Un agente di commercio svolge attività in Italia per conto di un preponente francese che ha sede solo in Francia essendo privo di qualsiasi dipendenza in Italia.

Il preponente è tenuto ad iscriverlo all' Enasarco ed a pagare i relativi contributi?

Ai sensi dell'articolo 2 del Regolamento devono essere iscritti all' Enasarco gli agenti che operano sul territorio nazionale in nome e per conto di preponenti stranieri che abbiano la sede o una qualsiasi dipendenza in Italia.

La società preponente ha sede e dipendenza solo in Francia e non anche in Italia, e pertanto non sarebbe tenuta ad iscriverlo all'Enasarco ed a versare i relativi contributi, con l'ulteriore conseguenza che le provvigioni erogate non sarebbero soggette alla ritenuta della quota parte a carico dell' agente. Tuttavia l'Enasarco, con circolare 19 luglio 2012 n. 2, ha richiamato il Regolamento C.E. 24 aprile 2004, n. 883 in virtù del quale ha ritenuto anche i proponenti dell'Unione Europea non aventi sede o dipendenza in Italia tenuti all' iscrizione e alla contribuzione in virtù della lex loci laboris che prevede parità di trattamento previdenziale e, quindi, di concorrenza fra tutti i lavoratori all'interno di uno stesso Paese.

In applicazione di tale disposizione, il preponente francese, benché privo di sede o dipendenza, è tenuto ad iscriverlo all'Enasarco ed a versare i contributi all'Enasarco; l'agente a sua volta deve porre in detrazione la quota parte a suo carico.



Scrivete a
info@usarcinotizie.it

La “confusione” tra obiettivo di vendita e fatturato minimo

Come noto, ormai la stragrande parte dei contratti di agenzia contiene la clausola risolutiva espressa riferita al raggiungimento di un determinato risultato di fatturato nell’area di competenza dell’agente.

Mettendomi dalla parte della mandante trovo anche giustificabile che la preponente, a fronte della cessione in esclusiva all’agente di una certa zona, possa in qualche modo ipotizzare un “fatturato minimo”.

Ma è qua che scatta la confusione... involontaria? Forse!

In quasi tutti i contratti da me analizzati in questi anni (e sono veramente tanti) non vi è la distinzione tra “fatturato minimo” e “obiettivo di vendita”.

I due dati vengono unificati in quello che è il fatturato ottimale per la mandante in quell’anno, in quella zona.

Anzi, frequentemente si accompagna tale obiettivo con un premio aggiuntivo per l’agente in caso di raggiungimento dello stesso.

Ma al contempo per quell’obiettivo

di fatturato si inserisce nel contratto quella pericolosa clausola che prevede la possibilità di revoca da parte della mandante, con effetto immediato senza alcuna indennità, in caso di mancato raggiungimento di quel ben determinato risultato di vendita.

Della serie “caro agente se raggiungi o superi il 100% dell’obiettivo io mandante ti premio, se mi fai il 99% ti caccio con... una pedata nel sedere”.

E’ evidente la stortura del sistema.

Una cosa è ipotizzare una situazione per cui a fronte di un risultato di vendita catastrofico, (se veramente imputabile all’agente), ci possa essere una conseguente azione da parte della mandante, altra cosa è sfruttare una stortura procedurale ed interpretativa per potersene avvantaggiare economicamente.

Rimango del parere che le clausole risolutive espresse siano da vietarsi all’interno del contratto di agenzia, ma purtroppo questa, che è una delle richieste storiche di Usarci nell’ambito del rinnovo degli Accordi Economici Collettivi, non ha ancora trovato



conforto applicativo.

Non rimane pertanto che condizionare l’accettazione del contratto alla eliminazione di questa stortura.

Già nel numero 02/2017 a pag 17 di questa rivista ponevo una serie di questioni che sostanzialmente invitavano l’agente a non accettare questo tipo di clausola ma si sa che, purtroppo, è spesso necessario trovare dei compromessi e in quest’ottica si pone il senso di questo articolo.

Compromesso non significa però mera accettazione di ogni e qualsiasi condizione posta nel contratto dalla preponente, ma al contrario attenta lettura ed analisi con adeguate contro proposte prima della firma.

In questo caso l’agente deve essere supportato da personale esperto e pertanto, ancora una volta, non mi stancherò mai, se avete dubbi, rivolgetevi prima alla vostra sede Usarci provinciale.

Meglio spendere (o meglio investire) un po’ di tempo prima piuttosto di pentirsi amaramente poi.

Massimo Azzolini
Vice Presidente Nazionale Usarci



Pianificare la pensione: spunti per un futuro sereno

I Fondo Monetario e la Commissione Ue hanno di recente caldamente suggerito al governo italiano di giungere ad urgenti ed importanti riforme in tema di spesa pensionistica. Secondo quanto si legge, le previsioni sono drastiche e la spesa pensionistica in Italia è una bomba pronta ad esplodere.

Il rapporto del gruppo di lavoro intergovernativo, noto con la sigla Epc-Wga, all'interno della Commissione europea, scrive nero su bianco che la spesa pensionistica - il picco di spesa per le pensioni degli italiani in rapporto al Pil che si avrà quando le generazioni dei quarantenni attuali uscirà dal mercato del lavoro - salirà nel 2040 al 18,50% anziché al 16,50% come dichiarato dalla nostra Ragioneria dello Stato, battendo così il record storico del 15,7% nel 2015. Questo perché, sempre secondo la Commissione Ue, la nostra economia avrà una crescita in termini di Prodotto Interno Lordo stimato pari a 0,70% in media nei prossimi anni, anziché all'1,2% stimato dalla Ragioneria dello Stato.

La lettura delle stime di crescita del nostro Paese ci riporta immediatamente a come questi dati siano fondamentali per le future rendite pensionistiche dei lavoratori. Il Pil, infatti, incide sul sistema di calcolo delle pensioni - sistema contributivo introdotto dalla riforma pensionistica Dini nel 1995 ed applicata dal 2012 definitivamente per tutti i lavoratori con la riforma Monti-Fornero-. Esso rappresenta, infatti, il coefficiente di capitalizzazione dei contributi versati all'INPS, intervenendo sulla redditività degli stessi. **Se il Pil cresce, maggiore sarà la percentuale di rivalutazione dei contributi versati ai fini pensionistici. Ma la forte contrazione della crescita italiana negli anni post-crisi, non ha affatto contribuito alla crescita dei montanti contributivi degli iscritti all'Inps.**

Nel frattempo l'INPS ha ufficializzato l'aumento dei requisiti pensionistici per il biennio 2019-2020. Aumenta la speranza di vita e dal 2019 si va in pensione più tardi e cioè a 67 anni per uomini e donne. Per chi volesse accedere alla pensione anticipata (a prescindere dall'età anagrafica) sempre dal 2019 i requisiti contributivi passano dagli attuali 42 anni e 10 mesi a 43 anni e 3 mesi per gli

"Tutti dovremmo preoccuparci del futuro, perchè là dobbiamo passare il resto della nostra vita."

Charles Franklin Kettering

uomi e da 41 anni e 10 mesi a 42 anni e 3 mesi per le donne (dal 2021 i requisiti aumenteranno di ulteriori 3 mesi per uomini e donne) .

L'innalzamento dell'età pensionabile, e quindi di un maggior numero di anni al lavoro, l'introduzione del sistema contributivo, la discontinuità nelle carriere dovuta alla crisi degli ultimi dieci anni e la crescita limitata del nostro Paese, non sono a favore della storia contributiva dei lavoratori. Ecco che oggi più che mai si rende indispensabile valutare seriamente la propria situazione previdenziale, al fine di calcolare il gap pensionistico e colmarlo tramite una attenta pianificazione previdenziale.

Il gap previdenziale non è altro che la differenza tra la prima rata di rendita pensionistica e l'ultimo stipendio del lavoratore: maggiore sarà il gap e tanto minore sarà il tenore di vita che si avrà da pensionati rispetto a quello tenuto durante la fase attiva lavorativa.

A venire in aiuto del gap previdenziale c'è il sistema di previdenza complementare, detto anche secondo pilastro. Nato nel 1996 in sordina, si sviluppa in maniera importante nell'ultimo decennio proprio con l'intento di creare una valida integrazione alla pensione erogata dall'Inps. Gli strumenti a disposizione sono i Fondi Pensione ed i Pip (Piani Integrativi Pensionistici). L'intento del legislatore è sempre stato quello di fornire uno strumento che avesse il chiaro obiettivo di costruire, nel tempo, una rendita integrativa alla pensione, ma al tempo stesso uno strumento di investimento flessibile, adeguabile al contesto economico-finanziario, vantaggioso fiscalmente, tutelato costantemente da un organismo autorizzato. Ma vediamo nel dettaglio le principali caratteristiche di uno strumento di investimento della previdenza complementare-fondo pensione:

- 1) l'adesione è su base volontaria, mentre i contributi di primo pilastro sono obbligatori;
- 2) i versamenti effettuati sono fiscalmente deducibili (quota annua massima di euro 5.164,57), consentendo di abbattere la base imponibile ai fini Irpef;
- 3) la tassazione è vantaggiosa rispetto ad un investimento finanziario in Sicav/Fondi;
- 4) totale libertà nella scelta delle modalità di investimento dei versamenti, in base alle proprie esigenze, alle proprie prospettive future, alla propria propensione al rischio;
- 5) tutela di controllo da parte di COVIP che è l'Autorità amministrativa indipendente che ha il compito di vigilare sul buon funzionamento del sistema dei fondi pensione a tutela degli aderenti e dei loro risparmi destinati alla previdenza complementare;
- 6) possibilità di trasferire la posizione accumulata da una compagnia di assicurazione ad un'altra, nell'ottica di razionalizzazione dei costi di gestione del fondo pensione;
- 7) possibilità di richiedere anticipazioni finalizzate a scopi specifici stabiliti dal legislatore.

Ma il prossimo futuro ci riserverà ulteriori novità in materia di strumenti indispensabili per arrotondare l'Inps: ne è un esempio i PEPPS, i nuovi piani pensionistici paneuropei. I Pepps sono ancora allo studio di Parlamento e Consiglio UE, sono pensati per rispondere principalmente alle esigenze di un lavoratore più mobile+, che potrà portare con sé gli investimenti fatti nel Paese di origine; sono rivolti a lavoratori dipendenti o autonomi, ma anche agli studenti, che vorranno assicurarsi una pensione di scorta, caratterizzata da standard unificati e valida su tutto il territorio europeo.

Fare un'attenta pianificazione previdenziale oggi deve essere visto come un dovere verso noi stessi, soprattutto per le nuove generazioni, per dare più tutela e serenità al nostro futuro in pensione.

English in pills

TYPE OF BUSINESS LETTER

The business letter (e mail, internet, other socials, ecc) is the principal means used by a firm and in this case by sale agent, to keep in touch with its customers and sometimes it is the only one. Business does not call for "over-refined" language, but it does require us to write simply and clearly. Business transaction are of different types and in most cases there are various stages to follow and control, the first of which is generally an enquiry sent by a sale agent to a customer or prospective customer.

ESEMPIO DI LETTERA COMMERCIALE

La lettera commerciale (e mail, internet, altri social, ecc) è il mezzo principale che un'azienda ed in questo caso agente di commercio, può usare per tenersi in contatto con i clienti, sovente questo è l'unico mezzo di comunicazione. Il mondo degli affari non richiede un linguaggio raffinato, ma un linguaggio semplice e chiaro. Le transazioni commerciali sono di diverso tipo e nella maggior parte dei casi vi sono svariati stadi da seguire e controllare, il primo è generalmente una richiesta/presentazione inviata dall'agente di commercio al cliente o potenziale tale.

Keep in touch = tenersi in contatto
 Call for = richiedere
 Suited = adatto
 Estimate = preventivo
 Dealer = commerciante
 Pattern = campione
 By separate post = in plico separato
 Receipt = ricevuta
 Invoice = fattura



Silvana Meante



SEDE VERONA ZAI
 Via Angelo Messedaglia, 3 VERONA (VR) - TEL. 045.8202467
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

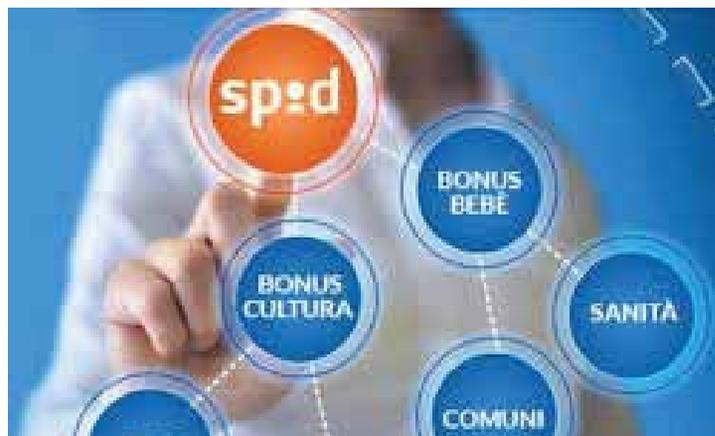
Tutto il fisco a portata di Spid

L'universo Spid

Il Sistema pubblico di identità digitale (Spid) rappresenta il documento di identificazione online del cittadino. Attraverso un unico nome utente e un'unica password i cittadini possono utilizzare in modo semplice, veloce e sicuro i servizi erogati online da oltre 4mila Pubbliche Amministrazioni, connettendosi da computer. Un unico identificativo, quindi, per iscrivere i figli a scuola, prenotare una visita in ospedale, richiedere il Bonus Mamma, registrare un contratto di locazione, presentare la dichiarazione precompilata. E molto altro. Il sistema non consente la profilazione garantendo la protezione dei dati personali. Spid, nato nel marzo 2016, è stato scelto già da 2,3 milioni di persone, di cui il 61% donne e il 39% uomini.

La chiave unica di accesso alla PA da oggi apre anche il cassetto fiscale

La chiave unica di accesso alla PA da oggi apre anche il cassetto fiscale. Registrare un contratto di locazione, consultare i dati catastali, visualizzare la propria posizione nel cassetto fiscale da oggi è ancora più semplice grazie al Sistema pubblico di identità digitale. Tutti i servizi web del Fisco entrano a far parte del mondo **Spid**, la chiave unica di accesso alla Pubblica amministrazione. L'accesso tramite le credenziali Spid si affianca alle attuali modalità di autenticazione previste per i 7,3 milioni utenti dei servizi telematici dell'Agenzia (di questi 6,7 milioni sono utenti Fisconline).



Come ottenere le credenziali di accesso alla PA web

Per ottenere Spid basta aver compiuto 18 anni ed avere un documento di riconoscimento, la tessera sanitaria con codice fiscale, un indirizzo e-mail valido e un numero di telefono. Bisogna registrarsi a scelta, sul sito di uno degli 8 gestori di identità digitale (Aruba, Infocert, Poste, Sielte, Tim, Register.it, Namirial, Intesa) e seguire i vari step per l'identificazione. Tutte le modalità di registrazione e tutte le possibilità per poter ottenere Spid sono disponibili su <https://www.spid.gov.it/richiedi-spid>. Il livello di sicurezza adottato (Spid Livello 2) corrisponde ad un'autenticazione forte a due fattori (password e PIN "dinamico", ossia che cambia sempre ad ogni accesso), ed è lo stesso già implementato in fase di autenticazione ai servizi "Dichiarazione precompilata" e "Fatture e Corrispettivi".

Fonte: Il GIORNALE delle PMI

**Convenzione assicurativa
riservata agli iscritti USARCI
Agenti e Rappresentanti di Commercio**

**ACCORDO
FONDO PENSIONE**

UnipolSai
ASSICURAZIONI

Gentili associati,

L'Agenzia Generale Verona Castelvecchio, presente da oltre tre anni tra i vostri iscritti "offerta assicurativa esclusiva", 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

Connettere la casa per renderla più sicura

Una ricerca targata D-Link fa luce sui motivi che spingono i cittadini europei a comprare prodotti smart per la propria casa, dalle telecamere alle smart plug.

Rendere la casa intelligente per sentirsi più sicuri. Per i cittadini europei sembra essere questo il motivo principale per avvicinarsi a prodotti come sensori, telecamere e prese elettriche in versione smart, cioè connessi a internet e quindi controllabili da remoto. Il requisito? Che siano rispettosi della privacy e facili da utilizzare. Il prezzo? Il 53 per cento degli europei sono disposti a spendere fino a 300 euro. A raccontarlo è un'indagine realizzata da D-Link, storico marchio specializzato in infrastrutture di rete e dispositivi per la sicurezza domestica.



I dati

La ricerca è stata presentata da D-Link in occasione del trentesimo compleanno dell'azienda, nata nel 1986 e attiva in Italia da ormai 18 anni. Con 8.500 interviste realizzate in 20 paesi europei, l'indagine fotografa le aspettative, i timori e le priorità dei cittadini europei quando si tratta di smart home. Un primo dato riguarda il numero di persone che hanno familiarità con il concetto di «casa intelligente»: in Europa rispondono sì otto persone su dieci, in Italia sei. La fonte principale di informazione in merito è il web, seguito da giornali, tv e radio. Solo il 9 per cento degli intervistati ha ricevuto indicazioni riguardo a tecnologie smart per la propria casa dai rivenditori. Non a caso, un europeo su due acquista questo genere di prodotti online.

Sicurezza, ma anche privacy

Di fronte all'ipotesi di comprare una soluzione smart - dalle telecamere ai sensori di movimento - la prima preoccupazione dei consumatori del vecchio continente è la privacy, ma gli stanno molto a cuore anche la facilità d'uso e la possibilità di gestire tutti i dispositivi attraverso un'unica interfaccia. Il desiderio numero uno di chi prende in considerazione un prodotto domestico connesso a internet è la sicurezza: piace l'idea di poter controllare a distanza la propria abitazione, ricevendo delle notifiche sullo smartphone quando i sensori rilevano un movimento o una perdita d'acqua, ma anche quella di poter fare un check della situazione in pochi clic prima di andare a letto, ad esempio controllando che la porta di casa sia chiusa. L'attenzione per la sicurezza è chiara anche guardando alla lista degli acquisti futuri: il 25 per cento degli intervistati si è detto interessato a comprare una smart-plug, il 23 per cento alle videocamere di sorveglianza e il 14 per cento ai sensori di movimento.

Utilità prima di tutto

A commentare i dati è Luigi Salmoiraghi, Sales & Marketing Director di D-Link per l'Europa meridionale: «Ad avere successo sono i prodotti che si rivelano utili, che semplificano la vita delle persone in casa o nell'ambiente di lavoro». Anche il vice presidente di D-Link Europa, Stefano Nordio, insiste sulla praticità: «Siamo pragmatici e ci piace esserlo: vogliamo portare nelle case dei prodotti e delle soluzioni semplici da usare, ma soprattutto utili».

Manutenzione dell'auto nella bella stagione

L'inverno e il freddo stanno finalmente per finire ed è arrivato il momento di prepararsi per la bella stagione. Ecco alcuni consigli di manutenzione per far vivere alla tua auto nuove emozionanti avventure primaverili!

L'umidità dell'inverno, così come il sale utilizzato per le strade ghiacciate possono causare danni esteriori alla tua auto. Con l'arrivo della primavera **approfondisci** la pulizia del veicolo, eliminando la sporcizia accumulata che danneggia la vernice e causa ruggine. Un lavaggio fatto a mano servirà a raggiungere crepe e fessure che potrebbero sfuggire a un autolavaggio automatico.

Sostituire il filtro abitacolo è molto importante per intrappolare le particelle nocive sospese nell'aria come il polline e gli allergeni. Assicurarsi che i filtri siano in buone condizioni soprattutto in primavera, può prevenire fastidiose allergie stagionali.

Assicurati di proteggere la tua auto dai raggi UV **applicando cera o prodotti protettivi sul cruscotto**. Anche i vetri hanno bisogno di particolare attenzione: utilizza solo prodotti di alta qualità e assicurati di pulire il parabrezza dall'interno con un prodotto contenente agenti anti-appannamento.

Il clima invernale mette alla prova componenti fondamentali come batteria e freni, che devono lavorare più duramente per reagire al freddo. Adottare misure protettive ti eviterà spiacevoli guasti improvvisi.

Se ci vuole qualche secondo per mettere in moto la tua auto, o se la **batteria** ha più di tre anni, assicurati di farla controllare ed eventualmente sostituiscila.

Infine, prima di iniziare un lungo viaggio, fai controllare tutte le **componenti dell'impianto frenante** e assicurati che esse non siano usurate e che funzionino correttamente.

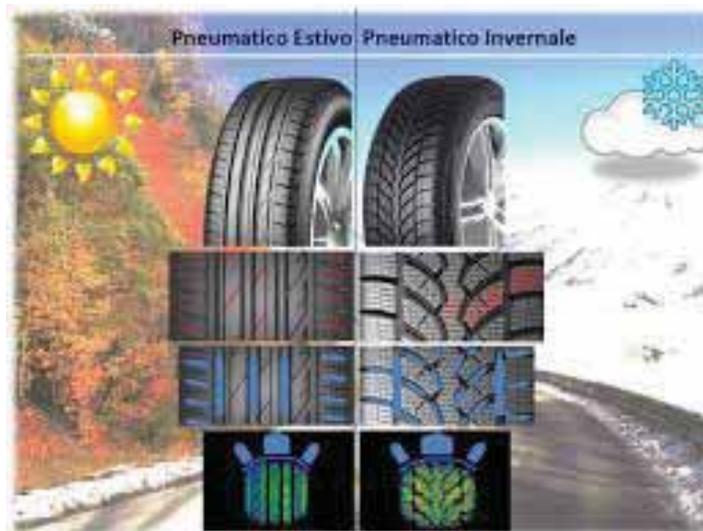
Pneumatici estivi o 4 stagioni?

Aprile presenta una **scadenza importante** per gli automobilisti che scelgono i pneumatici stagionali: il 15 infatti è scattato l'obbligo di **sostituire le gomme invernali** con quelle estive, per poter affrontare nelle migliori condizioni possibili il periodo più caldo dell'anno.

Chi monta pneumatici invernali, dunque, deve provvedere alla sostituzione e installare sulla propria vettura le **gomme estive**, poiché in caso contrario si rischiano delle sanzioni amministrative in seguito a controlli e si mette a repentaglio la propria **sicurezza** al volante, in quanto le coperture invernali sono inadatte nei mesi estivi.

La loro mescola è molto morbida e con le elevate temperature si va incontro ad un consumo eccessivo del battistrada, riducendo di conseguenza l'aderenza del pneumatico. Negli ultimi anni internet è diventato il sistema più economico per acquistare pneumatici: gomme-auto.it è il sito di riferimento per gli automobilisti che qui possono trovare un ampio catalogo di **pneumatici estivi** per sostituire le gomme delle loro auto in vista dell'estate; accanto ai prodotti premium delle aziende più blasonate sono presenti gomme dall'ottimo rapporto qualità/prezzo realizzate da aziende emergenti, che puntano su qualità e costi contenuti per mettersi in luce nel mercato dei pneumatici.

Per ogni gomma il sito mette a disposizione **schede dettagliate** con tutte le informazioni utili - compreso il DOT,



ovvero la data di produzione del pneumatico che indica l'anno di fabbricazione - recensioni e commenti degli utenti che hanno acquistato in precedenza, così da fornire all'automobilista tutti gli strumenti per scegliere le gomme più adatte a seconda delle esigenze. Grazie a **promozioni, sconti ed offerte** è possibile risparmiare su gomme-auto. [it](http://gomme-auto.it), che offre inoltre la **spedizione gratuita** entro 24-48 ore dall'ordine.

Ibrida o Diesel?

Dieci buone ragioni per scegliere l'auto giusta da comprare

Diesel e ibrido non sono alternativi

Il Diesel non è morto e l'ibrido si affaccia sempre più anche sul mercato italiano. Il punto però è che queste due propulsioni hanno intorno a loro tanti miti da sfatare. Il primo è che non sono alternative tra loro. Sono completamente diverse, dedicate a usi e vetture differenti. Una non può sostituire l'altra. L'esempio classico è la percorrenza chilometrica: se il gasolio conviene a chi macina chilometri in autostrada, l'ibrido permette un reale risparmio solo in città. Se il primo poi è dedicato ai mezzi più grandi, dalle berline ai Suv, il secondo è compagno ideale delle citycar. Insomma, visto che non c'è molta confusione, vediamo cinque motivi per comprare una vettura a gasolio e cinque invece per rivolgersi all'ibrido.

Chi consuma meno

Partiamo dal fiore all'occhiello della propulsione a gasolio. Per loro natura i motori Diesel sono più efficienti dei benzina e hanno un rendimento più alto. Insomma, consumano meno ed emettono meno CO₂.

Non sparirà

Proclami politici a parte, secondo gli esperti il diesel non sparirà nei prossimi dieci o quindici anni. Anche il bando da città e centri storici è insensato: le regolamentazioni e le normative locali finora considerano il divieto per tutti i Diesel esclusi gli Euro 6. Difficile bloccarli visto che inquinano molto poco, emettono meno CO₂ dei motori a benzina e hanno filtri molto efficienti nel trattenere il particolato.

Il più robusto

Il motore a gasolio è molto più robusto e affidabile dei motori benzina. Costa di più ma garantisce chilometraggi più alti arrivando a percorrere anche 300mila chilometri.

Per chi percorre tanti chilometri

Le vetture a gasolio sono il mezzo d'elezione per chi percorre tanti chilometri. Il prezzo più alto rispetto ai benzina è ammortizzato solo se si viaggia molto in autostrada, magari a velocità sostenuta.

I vantaggi dell'ibrido

L'ibrido non è un'alternativa al Diesel, è un'altra cosa. La miscela benzina-elettrico è pensata per mezzi e tipi d'utilizzo completamente differenti rispetto al gasolio. La prima regola è che l'ibrido è conveniente solo per chi fa tanti chilometri in città. Solo lì il motore elettrico potrà funzionare abbattendo consumi ed emissioni. In autostrada, a velocità sostenuta, il vantaggio è relativo. A lavorare sarà solo il propulsore termico ed è come avere una normale vettura a benzina.



Il dilemma manutenzione

Mito da sfatare: nonostante il doppio sistema, le ibride non hanno bisogno di maggior manutenzione di Diesel e benzina. La parte termica infatti è tale e quale a quella delle vetture tradizionali mentre la parte elettrica ha bisogno di una manutenzione minima.

Il più affidabile

L'affidabilità dell'ibrido è uguale a quella dei propulsori termici. Dopotutto, se l'elettrico smette di funzionare ci si ritrova con una normale auto a benzina.

Micro, Mild e Full Hybrid

Micro, Mild e Full (Micro, medio e pieno) sono i tre aggettivi che contraddistinguono le taglie del sistema di trazione elettrico. Il Micro Hybrid non consente di andare in solo elettrico, il Mild Hybrid permette solo pochi chilometri solo a elettroni mentre il Full Hybrid garantisce una buona percorrenza in solo elettrico fino a 80 km/h. Va da sé che, per chi percorre molti chilometri in città, la reale convenienza dell'ibrido si ha solo nei Full Hybrid.

Fonte: Corriere della Sera

Invenzioni, tecnologie, scoperte

Un'auto senza conducente

Per la prima volta nella storia un'auto a guida autonoma ha circolato per le strade di una città senza che ci fosse un umano seduto sul sedile dell'autista pronto a riprendere il controllo nel caso in cui qualcosa andasse storto: ad annunciarlo è Waymo, società del gruppo Alphabet ed ex progetto Google driverless car. Per ora si tratta solo di test di guida autonoma in situazioni reali, ma nei prossimi mesi i minivan Fiat Chrysler Pacifica adatti con il sistema di autoguida dell'azienda inizieranno anche le prove con passeggeri a bordo in alcune zone di Phoenix, in Arizona, dove non vi sono restrizioni in materia di guida autonoma ma soprattutto il clima è secco e il meteo è molto prevedibile: gli sviluppatori del software che controlla la guida autonoma, infatti, avrebbero ancora qualche problema con situazioni in cui si verificano nevicate o forti piogge.

Un nuovo tipo di cemento

Si aggiunge una nuova applicazione nell'universo del riciclo della plastica: una volta irradiata, la plastica può rafforzare il calcestruzzo rendendolo più forte ed ecologico. Il calcestruzzo, come sappiamo, è un materiale ad alta densità di carbonio ma qualcuno ha scoperto un sistema per trasformarlo e rafforzarlo. Un gruppo di studenti universitari del MIT hanno sviluppato un particolare processo cercando tra i rifiuti, usando le bottiglie di plastica usate. Questa nuova tecnica per rendere il cemento industriale più forte ed amico dell'ambiente ha un ingrediente segreto reperibile in gran quantità: scarti di bottiglie in plastica trattate con radiazioni gamma.

Bonifici istantanei

Finalmente gli instant payments, che consentono ai correntisti di effettuare disposizioni in denaro attraverso canali digitali nel giro di pochissimi secondi (con un'operatività di 24 ore, sette giorni su sette) sono arrivati!. Le prime banche italiane che offriranno questo servizio sono: Banca Sella, Intesa Sanpaolo e Unicredit. Ma la rivoluzione coinvolgerà anche altre 36 banche europee.

La padella intelligente

Pantelligent è una padella "intelligente" che integra all'interno del manico un sensore per la misurazione della temperatura, in grado di comunicare con smartphone e tablet (tramite modulo Bluetooth) in modo da fornire alcune informazioni all'utente mediante un sistema di notifiche. Tra queste, appunto, la temperatura raggiunta, indicando quando è il momento giusto per capovolgere ciò che si trova al suo interno e ottenere così una cottura uniforme, priva di bruciature. Inoltre, con la funzione Autopilota, è possibile impostare le preferenze di tempi e cottura in modo da poter lasciar lavorare da sola la pentola e avere il tempo per preparare altri piatti o intrattenere gli ospiti.

Il telefono più piccolo al mondo

Mentre il mercato degli smartphone sforna dispositivi sempre più grandi, un'azienda ha deciso di andare controtendenza: si chiama Zanco, ed è pronta a portare sugli scaffali quello che definisce il telefonino più piccolo del mondo. Si chiama tiny t1, il cellulare alto 4,67 centimetri e largo 2,1 cm, ha uno spessore di 1,2 cm e un peso di appena 13 grammi. La batteria da 200 mah consente un'autonomia di 3 giorni in standby e di 3 ore di conservazione. Riesce a tenere in memoria 300 numeri telefonici, 50 sms e la lista delle ultime 50 chiamate.

Lampada stampante in 3d

Nasce a Torino da uno spin-off del Politecnico e sarà venduta sotto la Mole e a Milano. Si chiama Q3d ed è la prima stampante 3D pensata per il grande pubblico e, di conseguenza, caratterizzata da un prezzo accessibile di soli 100 euro. E' stata realizzata da Politrónica, un'azienda nata nel 2009 da uno spin-off del Politecnico, ed in grado di stampare oggetti di piccole dimensioni e "riciclarsi" come lampada da tavolo. Sarà venduta nei negozi della catena Tiger di Torino e Milano, insieme alle cartucce necessarie per la stampa 3D e ai progetti con gli oggetti da stampare.

Benefici e politiche per l'attività fisica

Inattività fisica quarto fattore mondiale di rischio per la mortalità

L'inattività fisica è il quarto più importante fattore di rischio di mortalità nel mondo. Circa 3,2 milioni di persone muoiono ogni anno a causa dell'inattività fisica. L'inattività fisica è un fattore di rischio fondamentale per le malattie non trasmissibili, quali le patologie cardiovascolari, i tumori e il diabete. L'attività fisica al contrario apporta benefici significativi alla salute e contribuisce a prevenire le malattie non trasmissibili. Nel mondo, un adulto su tre non è sufficientemente attivo. Nel 56% degli Stati membri dell'Oms sono in atto politiche per contrastare l'inattività fisica.

Sono questi alcuni dati che emergono dall'informativa Oms sull'attività fisica che il ministero della Salute ha pubblicato sul suo sito. Con l'annotazione che gli Stati membri dell'Oms hanno concordato di ridurre del 10% l'inattività fisica entro il 2025.

Benefici dell'attività fisica

Un'attività fisica regolare di intensità moderata - ad esempio camminare, andare in bicicletta o praticare sport - apporta benefici significativi alla salute. Livelli di attività fisica regolari e adeguati:

- aumentano il benessere muscolare e cardiorespiratorio;
- migliorano la salute ossea e funzionale;
- riducono il rischio di ipertensione, malattie cardiache coronariche, ictus, diabete, tumore della mammella e del colon e depressione;
- riducono il rischio di cadute e di fratture dell'anca o delle vertebre;
- sono fondamentali per l'equilibrio energetico e il controllo del peso.

Rischi legati all'inattività fisica

L'inattività fisica è il quarto più importante fattore di rischio di

mortalità a livello mondiale e causa il 6% di tutti i decessi. E' superato soltanto dall'ipertensione sanguigna (13%) e dal consumo di tabacco (9%) e si attesta allo stesso livello di rischio dell'iperglicemia (6%). Circa 3,2 milioni di persone muoiono ogni anno perché non sono abbastanza attive. L'inattività fisica è la causa principale di circa:

- il 21-25% dei tumori della mammella e del colon
- il 27% dei casi di diabete
- il 30% delle malattie cardiache ischemiche.



Come aumentare il livello di attività fisica?

Le politiche per aumentare il livello di attività fisica mirano a garantire che:

- camminare, andare in bicicletta e altre forme di trasporto attivo siano accessibili e sicure per tutti;
- le politiche relative al lavoro e al posto di lavoro incoraggino l'attività fisica;
- le scuole abbiano spazi e strutture sicuri per permettere agli studenti di occupare il tempo libero in maniera attiva;

- un'educazione fisica di qualità aiuti i bambini a sviluppare modelli di comportamento che permettano loro di rimanere attivi in tutto il corso dell'esistenza;

- impianti sportivi e ricreativi forniscano a tutti l'opportunità di praticare sport.

La risposta dell'Oms

Le "Raccomandazioni mondiali sull'attività fisica per la salute", pubblicate dall'OMS nel 2010, sono incentrate sulla prevenzione primaria delle malattie non trasmissibili attraverso l'attività fisica.

Per il raggiungimento dei livelli consigliati di attività fisica nel mondo sono proposte diverse opzioni di policy, tra cui:

- l'elaborazione e attuazione di linee guida nazionali per l'attività fisica mirata al miglioramento della salute;
- l'integrazione dell'attività fisica nelle politiche di altri settori correlati, allo scopo di garantire che le politiche e i piani d'azione siano coerenti e complementari;
- il ricorso ai mass media per aumentare la consapevolezza sui benefici dell'attività fisica;
- la sorveglianza e il monitoraggio degli interventi per la promozione dell'attività fisica.

Per misurare i livelli di attività fisica, l'Oms ha elaborato il Questionario mondiale sull'attività fisica. Questo questionario aiuta i paesi a monitorare l'inattività fisica in quanto fattore di rischio tra i più importanti per le malattie non trasmissibili.

Il "Piano d'azione mondiale per la prevenzione e il controllo delle malattie non trasmissibili 2013-2020" fornisce indicazioni agli Stati membri, all'Oms e alle altre agenzie delle Nazioni Unite sulla maniera di raggiungere efficacemente questi obiettivi.

70° Anniversario di Usarci Venezia

6 marzo 1948 – 6 marzo 2018

Usarci Venezia è stata fondata a Venezia al termine della seconda guerra mondiale, da un gruppo di Agenti guidati da Ernesto Borella e Vittorio Todesco. L'associazione operò per due anni senza norme statutarie e il Sindacato fu formalmente costituito, con atto notarile, il 6 marzo 1948.

Il 2 maggio 1949, assieme al sindacato di Bari, Venezia fondò l'usarci Federazione Nazionale.

degli agenti di commercio nel difficile compito di ricostruzione e di sviluppo dell'economia italiana nel dopo guerra. In seguito, nel maggio del 1949, l'associazione di Venezia, assieme a quella di Bari, costituì la Federazione Nazionale usarci.

La competizione economica in ciascun settore industriale e commerciale ha fatto divenire l'agente di commercio un partner fedele e collaborativo, raggiungendo insieme alle stesse aziende rappresentate, obiettivi e successi economici riconosciuti a livello nazionale e internazionale.

Durante il lungo periodo di attività sindacale l'usarci Venezia è sempre stata vicina allo svolgimento della professionalità dell'agente di commercio, supportandolo, attraverso la propria sede radicata nel territorio della Provincia di Venezia, e aiutandolo a sviluppare la conoscenza fiscale e contrattuale.

La nostra associazione provinciale ha anche sempre fornito alla Federazione Nazionale un contributo importante nella stesura e nei successivi rinnovi degli Accordi Economici Collettivi Nazionali.

Nell'attuale scenario economico complesso che caratterizza un'epoca di profonde trasformazioni e confidando in una ripresa produttiva e distributiva, la conoscenza del territorio vicino agli Agenti di Commercio, rappresenta il presupposto fondamentale per ripartire. usarci Venezia si contraddistingue fra le associazioni di categoria per professionalità e competenza e attraverso l'implementazione continua di servizi di assistenza a livello di formazione, fiscale e legale.

Con il sostegno e l'attività degli associati stessi, è sempre stata e lo sarà sicuramente anche in futuro, al fianco di ogni agente di commercio.

Siamo orgogliosi di compiere 70 anni di attività, e di tutta l'attività svolta in questi anni per la categoria.

Pietro Lunardi
Presidente Usarci Venezia



Da allora, Usarci Venezia è l'associazione di categoria leader in provincia, grazie al lavoro svolto dagli agenti veneziani e dai presidenti che si sono susseguiti nel corso degli anni: Ernesto Borella, Antonio Bobbo, Carmelo Vidal, Guido Cini, Alfredo Borsato, Federico Rossetto e Pietro Lunardi.

Usarci Venezia festeggia 70 anni di attività associativa e sindacale vicino agli agenti di commercio. L'aver raggiunto questo importante traguardo ci riempie di soddisfazione. Siamo altresì consapevoli che sebbene molto sia stato fatto, il più è ancora da fare. E' questa la sfida più stimolante! La nostra realtà associativa è stata fra le prime in Italia a costituirsi, il 6 Marzo 1948, in un'organizzazione sindacale di agenti di commercio, grazie alla lungimiranza e volontà di gruppo di soci fondatori, agenti, con in testa Ernesto Borella e Vittorio Todesco. Si erano prefissi di accompagnare e condividere gli obiettivi dell'attività



Usarci... per esserci!

Riesce difficile pensare che l'economia veneta non sia la prima a sfruttare la ripresa in atto ormai da quasi un anno. La dinamicità e le solide radici, nonostante una delinquenza bancaria che ha lasciato un pesante segno, sono i principali elementi che hanno contribuito a costruire i dati positivi che fotografano la reale portata delle imprese venete. Il mondo produttivo e dei servizi sono stati i primi, nei fatti, a cogliere quella che è stata una **vocazione alla sfida** da parte del territorio per tutelare il lavoro, il risparmio familiare e quello delle imprese, andando verso **l'innovazione e la qualificazione** delle proprie maestranze e della produzione.

Nei numeri il **Veneto**, più di altri, ha saputo cogliere il trend dei consumi interni che segnano un +1,5%, con l'indice del rialzo degli **investimenti** che sale di un 3,7%. Il valore aggiunto del 2,2%, ben superiore a quello nazionale, affianca quella che è una netta crescita dei servizi +1,7% e del comparto dell'edilizia che segna un +2,1%. Il dato più strabiliante è quel 5,8% di tasso di disoccupazione, quasi fisiologico, che è la metà di quello italiano con gli indicatori positivi del primo trimestre che segnalano una netta **prosecuzione della crescita anche nel 2018**.

Un efficace riscontro si ha anche parlando con i nostri colleghi **agenti**: ci sono comparti che ristagnano e comparti che si sono riqualificati come l'agroalimentare, il turismo e il manifatturiero che hanno guardato fortemente all'estero diventando la **seconda Regione per esportazione** portando con sé le credenziali di un territorio e di un tessuto sostanzialmente sano e molto produttivo.

Da parte nostra, stante le reali necessità richieste da un mercato in continua evoluzione, abbiamo voluto creare **Usarci Veneto** proprio a fronte di questa

locomotiva produttiva che trascina un'Italia stanca e rassegnata. Le sfide tecnologiche, la tutela dei propri diritti contrattuali e di Accordo Economico Collettivo affiancati dai nuovi adempimenti burocratici, attendono anche i nostri colleghi e richiedono, da parte del loro **sindacato di riferimento**, un attento affiancamento anche per le incombenze delle nuove disposizioni sulla **privacy**, per l'avvicinarsi delle scadenze per la **fatturazione elettronica** e per l'azzeramento dell'utilizzo della **scheda carburanti**. Operazioni che non possono essere lasciate al pressapochismo o alle iniziative solitarie, pena fortissime multe da parte degli organi di controllo.

Lo diciamo e lo sentiamo dire continuamente: bisogna **fare squadra!** Ed eccoci qui, a rappresentare con **Usarci Veneto** le migliaia d'iscritti e la dignità del nostro professionale lavoro, talvolta svolto in totale autonomia e solitudine, spesso tralasciando la copertura contrattuale e la tutela dei **propri sacrifici, degli aspetti previdenziali e pensionistici** o, peggio ancora, le ricadute d'imposizioni fiscali europee o statali che interessano l'intera categoria.

Il **70% del PIL** Veneto passa attraverso questo lavoro di autonomi professionisti. La tangibile crescita veneta è anche merito degli **agenti di commercio** e alle reti vendita fatte di rapporti consolidati. Sarà una sfida anche per l'**Usarci** che, nell'aggregare le singole rappresentanze provinciali del Veneto, in linea con il lavoro svolto in ambito nazionale, vuole appartenere a quella crescita numerica che aiuti a condividere territorialmente le problematiche ma anche le soluzioni per dare sempre un migliore servizio ai nostri colleghi.

Anche il nostro impegno di rappresentanza è dettato dalla passione visto che da sempre è svolto **gratuitamente**. Siamo ripagati con gli attestati di stima dei nostri colleghi e



USARCI VENETO

I rappresentanti di Usarci Veneto:

Massimo Azzolini (VR)
Domenico Marsella (VI)
Stefania Camarotto (TV)
Paolo Garcea (PD- RO)
Pietro Lunardi (VE)
Antonio Munerotto (VE)
Franco Roccon (BL)

con l'iscrizione al sindacato di nuovi colleghi che sono il carburante per fare massa critica, applicando la massima attenzione su provvedimenti che interessano l'intera categoria. Più siamo più contiamo, anche nelle decisioni che Regione Veneto e Stato centrale attueranno nelle trattative per una maggiore autonomia del Veneto, indicate nel voto referendario del 22 ottobre scorso.

Usarci quindi... per esserci!

Franco Roccon
Segretario Usarci Veneto

SEDI REGIONALI E PROVINCIALI

PIEMONTE

Alessandria
Pza Gabriele D'annunzio, 2
15100 Alessandria
t +39 0131 510286 f +39 0131 232444
e-mail: info@usarcialessandria.it
web: www.usarcialessandria.it

Asti
Strada Porta San Giuliano 6
14100 Asti

Torino
Corso Montevecchio 38 - 10128
t +39 011 591196 f +39 011 591493
e-mail: segreteria.aparc@usarci.it
web: www.aparcusarci.com

Vercelli
Via San Cristoforo, 2 - 13100
t / f +39 0161 259855
e-mail: aparc.usarci2@gmail.com
web: www.aparcusarci.com

LIGURIA

Genova
Piazza Brignole, 3 int. 7 - 16122
t +39 010 5954838 f +39 010 5848095
e-mail: segreteria@usarciliguria.it
web: www.usarciliguria.it

LOMBARDIA

Bergamo
"Centro Le Fontane"
via G.le C. Alberto dalla Chiesa, 10-49
24048 Treviolo (BG)
t +39 035 221440 usarcibergamo@legalmail.it
e-mail: info@usarcibergamo.it
web: www.usarcibergamo.it

Brescia
Via Orzinuovi, 28 - 25125
t +39 030 3745280 f +39 030 3745334
e-mail: info@usarcibrescia.it
web: www.usarcibrescia.it

Mantova
Via Vittorino da Feltre, 63/b - 46100
t +39 0376 365275 f +39 0376 221622
e-mail: segreteria@usarcimn.it
web: www.usarcimantova.it

Milano
Viale Suzzani, 18 - 20162
t +39 02 35946245 - cell. 3388244363
e-mail: usarci.milano@usarci.it - info@usarcimilano.it
web: www.usarcimilano.it

VENETO

Venezia - Marghera
Via F.lli Bandiera, 38
30175 Marghera
t +39 041 930178 f +39 041 937019
e-mail: segreteria@usarcivenezia.it
web: www.usarcivenezia.it

Padova e Rovigo
Galleria Roma, 9 int. 5
35020 Albignasego
t +39 049 710929 f +39 049 712705
e-mail: info@usarci-pd-ro.it
web: www.usarci-pd-ro.it

Vicenza
Largo Perlasca, 9
36061 Bassano del Grappa
t +39 0424 382329
e-mail: info@usarcivicenza.it
web: www.usarcivicenza.it
Via E. Fermi, 201 - 36100 VI (c/o Centro Congressi)
cell: +39 337 1049445
e-mail: segreteria@vicenza@usarcivicenza.it

Verona
Via Francia 3 - 37135 Verona
t +39 045 8006060 f +39 045 593318
e-mail: info@usarciverona.it
www.usarciverona.it

Belluno
Piazza San Giacomo, 12
32036 Bribano di Sedico
t +39 0437 852427 f +39 0437 852427
e-mail: info@usarcibelluno.it
web: www.usarcibelluno.it

Treviso
Calle Opitergium 4, 31046 Oderzo (TV)
t +39 0422 207407
e-mail: treviso@usarci.it
web: www.usarci-treviso.it

TRENTINO ALTO ADIGE

Trento e Bolzano
Via del Brennero 182 - 38121 Trento
t/f +39 0461 420653
e-mail: usarcitrento@libero.it; usarcitrento@gmail.com
web: www.usarcitaa.it

FRIULI VENEZIA GIULIA

Pordenone
Via Segaluzza, 32/A - 33170
t +39 0434 570569 f +39 0434 570569
e-mail: usarcipordenone@gmail.com

Udine
Via Puintat, 2 - 33100 UDINE
zona TERMINAL NORD di Udine
t/f 0432.520179
e-mail: udine@usarcifriuliveneziagiulia.it
web: www.usarcifriuliveneziagiulia.it

EMILIA ROMAGNA

Bologna
Via della Lame, 102 - 40122 (BO)
Via Pietro Lianori 16B (BO)
t +39 051 5288601 f +39 051 728906
T +39 051 252837 f +39 051 243456

Forlì
Piazzale della Vittoria, 1 - 47100
t +39 0543 29499 f +39 0543 25315
e-mail: usarci@aruba.it

Modena
Via Emilia Ovest, 775 - 41100
t +39 059 893111 f +39 059 828097
e-mail: daniela.bortoli@lapam.eu
Via F. Malavolti, 27 - 41122
t +39 059 418111 f +39 059 418199
e-mail: pmichelini@mo.cna.it

Reggio Emilia
Via Previdenza Sociale, 5
42124 Reggio Emilia (RE)
t +39 0522 273535 f +39 0522 273535
e-mail: info.reggio@lapam.eu

Rimini
Via Caduti di Marzabotto, 31 - 47922
t +39 0541 791778 f +39 0541 778315
e-mail: info@asarcorimini.com

Imola
Via Amendola, 56/D - 40026
t +39 0542 42112 f +39 0542 44370
e-mail: pmazzoni@confartigianatoimola.com

Ferrara
Via del Commercio, 48 - 44123
t 0532.465720 f 0532.469217
e-mail: info@afarc.it

LAZIO

Roma
Via delle Sette Chiese, 144 - 00145
t +39 06 51435215 f +39 06 51606147
e-mail: usarci.roma@usarci.it
web: www.usarciroma.it

UMBRIA

Terni
Zona Fiori, 116 - 05100 Terni
t +39 0744 420289 f +39 0744 436484
e-mail: info@usarcicentro.it
web: www.usarcicentro.it

ABRUZZO

Teramo
Via del Castello, 58 - 64100 Teramo
t 391.31.56.117
e-mail: info@usarciteramo.com
web: www.usarci-teramo.it

Pescara e Chieti
Via Del Circuito, 100
(Angolo via Monte Siella) - 65124
t +39 085 295294 f +39 085 8673845
e-mail: segreteria@usarcipescara.it
pec: consulenza@pec.usarcipescara.it
web: www.usarcipescara.it

SARDEGNA

Cagliari
Piazza Dettori, 5 - 09124
e-mail: cagliari@usarci.it

TOSCANA

Firenze
Via Guglielmo Pepe, 47 - 50133
t +39 055 677862 f +39 055 671392
e-mail: usarci.firenze@usarci.it web: www.usarcifirenze.it

Siena - Arezzo - Grosseto
Via Senese, 145 - 53046 Poggibonsi Siena
e-mail: info@sarcot.it, web: www.sarcot.it

MARCHE

Ancona
Via Sbrozzola, 17 - 60027 - Osimo (AN)
t 335.7595217
e-mail: info@usarcimarche.com
sito web: www.usarcimarche.com

Ascoli Piceno
Via Pasubio 36
63074 - San Benedetto del Tronto
(c/o Centro Studi e Formazione), t 0735757244
e-mail: info@usarcimarche.com
sito web: www.usarcimarche.com

Pesaro
Via della Campanara, 3, 61122 Pesaro
(presso EVO Solution Group), t 0721401175
e-mail: info@usarcimarche.com
sito web: www.usarcimarche.com

Macerata
Via L. Einaudi, 176
(c/o Centro Studi e Formazione)
62012 - Civitanova Marche, t 0733775508
e-mail: info@usarcimarche.com
sito web: www.usarcimarche.com

MOLISE

Isernia
c/o Autofox di Volpe Felice
S.S. 85 Km. 33,200 Monteroduni - 86070
e-mail: segreteria@usarcimolise.it
web: www.usarcimolise.it

CAMPANIA

Napoli
Piazza Garibaldi 49 - 80142 Napoli
t +39 081 7613541 f +39 081 7613373
e-mail: lanarcusarci@virgilio.it
web: www.usarcilianarc.it

Avellino
Via Francesco Tedesco, 244
83100 Avellino
t +39 0825 756220 f +39 081 7613673
e-mail: lanarcusarci@virgilio.it

PUGLIA

Bari
Via Salvatore Matarrese, 4 , 70124 Bari
t / f 080.5616976
e-mail: usarcibari@usarcibari.it
web: www.usarcibari.it

CALABRIA

Cosenza
Via Mario Mari, 16 - 87100 Consenza
tel. + 39 0984 23729
e-mail: usarci.cosenza@usarci.it
studiollio@gmail.com

Reggio Calabria
Usarci c/o Via Risorgimento,
41 Catona 89135 Reggio Calabria
t +39 0965 303037 f +39 0965 304063
cell 328 0441003

Settingiano (CZ)
Via Bambin Gesù, 3
88040 Martelletto di Settingiano (CZ)
tel. 338 6712841
e-mail: usarcicz@virgilio.it

SICILIA

Messina
Piazza E. Castronovo, 11/12 98121

Catania
Via Madonna dell' Aiuto, 17/C
95024 Acireale (CT)
t +39 095 7647583 f +39 095 7647583
e-mail: usarci.catania@usarci.it
www.usarcicatania.it

BASILICATA

Potenza
Via Malta, 18 - 85042 Lagonegro (PZ)
e-mail: potenza@usarci.it