

Anno 27, n. 2 - Dicembre 2023  
prezzo copia **euro 3,50**

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



# NOTIZIE **USARCI** MAGAZINE

PERIODICO D'INFORMAZIONE  
DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI  
DI COMMERCIO



**Partecipazione  
attiva come  
antidoto per  
superare la crisi**

## **ENASARCO**

Subito una riforma  
strutturale e una  
contribuzione  
più equa

## **CONTRATTO D'AGENZIA**

Come difendersi  
dalle richieste  
delle mandanti

## **BANCHE**

Rendite altissime  
ma sempre  
più avare con il  
denaro dei clienti

10

12

20



90  
NISSAN  
90th ANNIVERSARY

ANCHE A DICEMBRE

# MINITASSO

## TAN 0,90% TAEG 1,69%

BLACK FRIDAY NISSAN



GAMMA

# NISSAN QASHQAI

CON FINANZIAMENTO BLACK FRIDAY\*

**TAN 0,90% TAEG 1,69% | ANTICIPO € 3.054 | 36 RATE DA € 269 | RATA FINALE € 18.942 | SU PRONTA CONSEGNA**

Valori ciclo combinato WLTP Nissan Qashqai: consumi da 7 a 5,2 l/100 km; emissioni CO<sub>2</sub> da 158 a 117 g/km.

\*Nissan Qashqai Acenta Mild Hybrid 140CV MY2 € 29.870 prezzo chiavi in mano (IPT e contributo Pneumatici Fuori Uso esclusi). Listino € 31.570 (IPT escl.) meno € 1.700 IVA incl. su unità in pronta consegna, grazie al contributo Nissan e delle Concessionarie Nissan che partecipano all'iniziativa. ESEMPIO DI FINANZIAMENTO: anticipo € 3.054, importo totale del credito € 27.974,68 (include finanziamento veicolo € 26.816 e, in caso di adesione, Finanziamento Protetto a €1.158,46); Spese istruttoria pratica € 350 + imposta di bollo € 69,94 (addebitata sulla prima rata), interessi € 651,32, Valore Futuro Garantito € 18.942 (Rata Finale) per un chilometraggio complessivo massimo di 30.000 km (costo chilometri eccedenti € 0,10/km in caso di restituzione del veicolo). Importo totale dovuto dal consumatore € 28.626 in 36 rate da € 269 oltre la rata finale. TAN 0,9% (tasso fisso), TAEG 1,69%, spese di incasso mensili € 3, spese per invio rendiconto periodico (una volta l'anno) € 1,20 (on line gratuito) oltre imposta di bollo pari a € 2. Importo massimo finanziabile: € 27.000. Salvo approvazione Nissan Financial Services. Documentazione precontrattuale ed assicurativa disponibile presso i punti vendita della rete Nissan e sul sito [www.nissan-fs.it/trasparenza](http://www.nissan-fs.it/trasparenza). Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Offerta valida presso la Rete aderente fino al 31/12/2023.

PROMESSA **NISSAN**

MILLE ATTENZIONI, ZERO PENSIERI.

Info e condizioni su [nissan.it](http://nissan.it)



AUTO DI CORTESIA  
GRATUITA, ANCHE  
PER IL TAGLIANDO  
E FUORI GARANZIA



ASSISTENZA STRADALE  
24H GRATUITA,  
ANCHE FUORI  
GARANZIA



CHECK-UP COMPLETO  
E GRATUITO  
PRIMA DI OGNI  
INTERVENTO



MIGLIOR  
RAPPORTO  
QUALITÀ PREZZO  
IN ASSISTENZA

# CECCATO AUTOMOBILI

MASERÀ DI PADOVA (PD) - Via Bolzani, 152  
Tel. 049.8861201  
ALTAVILLA VICENTINA (VI) - Via Olmo, 35  
Tel. 0444.520758

[ceccatoautomobili.it](http://ceccatoautomobili.it)



**Mara Bisinella**  
Direttore responsabile

## Vendere... **se stessi**

**U**n agente di commercio che vende se stesso e le sue competenze più che gli articoli di un catalogo. È questa la sintesi del nuovo profilo dell'agente, sempre più un consulente strategico e punto di riferimento per il cliente verso l'azienda.

È quanto emerge dall'attività quotidiana dei professionisti della categoria che, se è vero che è diminuita in termini di numeri, probabilmente sta acquisendo maggiore identità e consapevolezza.

Nonostante il dilagare del commercio elettronico, una rete vendita ben consolidata permette all'azienda di fare la differenza sul mercato.

Molte infatti sono le realtà produttive che richiedono agenti di commercio che si occupino dell'assistenza continuativa al cliente, soprattutto per prodotti che vengono venduti al dettaglio e non in grandi ordini.

A differenza di alcune catastrofiche previsioni, l'e-commerce non ha sostituito l'agente di commercio e le aziende continuano ad aver bisogno di questa figura professionale per svilupparsi.

All'agente il compito di essere all'altezza e di trovarsi preparato, consapevole delle dinamiche complesse dei rapporti commerciali, dello scenario economico nazionale ed internazionale, delle transizioni (digitali e ambientali, fra tutte) in atto.

Con questo magazine, il nostro piccolo contributo di associazione a tutela e promozione di questa preziosa figura per l'economia nazionale.

# SOMMARIO

## PRIMO PIANO

Il monito del presidente Di Pietro  
Tornare alla partecipazione attiva ..... 6

## PRIMO PIANO

Una vita per dare dignità agli agenti  
Il congedo di Umberto Mirizzi ..... 8

## ENASARCO

Ma quanto mi costi? ..... 10

## IL CONTRATTO D'AGENZIA

In crisi il rapporto con le aziende  
Come superare il dopo pandemia ..... 12

## FISCO

I vantaggi dei nuovi regimi forfettari ..... 14

## GIURISPRUDENZA

L'onere della prova non solleva il  
venditore dal conservare i documenti ... 16

## FORMAZIONE

E se Enasarco finanziasse  
la formazione continua? ..... 18

## ECONOMIA

Banche, sempre più ingorde ..... 20

## ECONOMIA

Verso una riglobalizzazione selettiva ..... 22

## MOBILITÀ

A chi conviene il noleggio ..... 24  
Sondaggio: auto elettrica o termica? ..... 25

## SINDACATO

Interrogativi in cerca di risposte ..... 26

## PREVIDENZA

Welfare Usarci ..... 28  
Trattamenti pensionistici ..... 29

## TERRITORIO

La nuova sede di Vicenza ..... 30

# IN EVIDENZA



## CONTRATTO D'AGENZIA

Un istituto che oggi  
presenta molte criticità

Accordo tombale, conciliazione,  
chiusura improvvisa del contratto di  
agenzia. È sempre più in crisi  
il rapporto con le aziende.  
Come risollevarsi dalle richieste  
sconcertanti delle mandanti?

## GIURISPRUDENZA

Il diritto di... provare  
Meglio conservare tutto

L'agente deve conservare tutta la  
documentazione di un rapporto di  
agenzia, anche oltre i 10 anni.  
Solo in rari casi il giudice dispone  
l'esibizione alla mandante

## **ECONOMIA**

Banche. Sempre più ingorde con i nostri soldi

Istituti finanziari sempre più avari nei confronti dei clienti, con rendite derivate da una posizione dominante sul mercato

# 20



## **ECONOMIA GLOBALE**

Verso una riglobalizzazione selettiva

L'economista Carlo Pelanda analizza gli scenari geopolitici dei prossimi anni alla luce dei nuovi equilibri strategici ed economici ridisegnati dai conflitti tra le grandi potenze

# 22

# **USARCI** **MAGAZINE**

**PERIODICO D'INFORMAZIONE  
DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI  
DI COMMERCIO ITALIANI**

**Anno 27, n. 2 – DICEMBRE 2023**

**Prezzo per copia** euro 3,50

**Prezzo abbonamento annuo  
di 4 numeri** euro 12,00

**Editore USARCI VICENZA**

Viale Giosuè Carducci n. 23  
36100 VICENZA

Tel. **0444.228889 - 337.1049448**

e-mail: **info@usarcivicenza.it**

Direttore Responsabile: **Mara Bisinella**

Impaginazione e grafica: **COV/AG .it**

Tipografia: **Pixartprinting SpA**

**Comitato di Redazione**

Alberto Ferracin  
Domenico Marsella

**Hanno collaborato a questo numero:**

Massimo Azzolini  
Mara Bisinella  
Giuseppe de Concini  
Giovanni Di Pietro  
Marco Giancesini  
Umberto Mirizzi  
Carlo Pelanda  
Franco Roccon  
Guido Romanelli  
Fabrizio Tagliabracci

Per contattare la redazione

**info@usarcinotizie.it**

**Chiuso in redazione il 7/12/2023**

Il monito del presidente Usarci, Gianni Di Pietro:  
«La vocazione primaria del sindacato?  
Formazione, dialogo, solidarietà»



**Gianni Di Pietro**  
Presidente nazionale Usarci

## «**Agenti**, ritornate a **partecipare** attivamente»

Da troppo tempo oramai i partiti politici, ma anche i sindacati, difettano di programmi a lungo termine: si ragiona, si legifera, si approntano programmi solo per il contingente, il futuro lo si vive alla giornata, non si progetta, non si pianifica per le generazioni future, l'usa e getta è entrato anche nell'uso delle norme.

**A**nche qui, le associazioni vivono solo di quotidiano, si sostiene solo tutto ciò che è populista, ovvero tocca la pancia di ognuno di noi; poco interessa il futuro, non importa mediare sui valori di solidarietà fra i lavoratori, il concetto di equità viene confuso con quello di eguaglianza, si guarda esclusivamente al proprio interesse puntando sulla demagogia. Non si appartiene più ad un gruppo dove si condividono ideali, scelte, progetti.

Tutto ciò provoca un rigetto verso le varie associazioni, una diffidenza verso chi è chiamato a rappresentarci. Se non invertiamo questo percorso insensato di sfiducia e di acredine verso i sindacati, si rischia di provocare uno sfaldamento che va a vantaggio solo ed esclusivamente delle nostre controparti.

Certo, anche i sindacati devono fare la loro parte. È necessario riconquistare fiducia ma nello stesso tempo è importante dare fiducia, è indispensabile avvicinarsi di più agli agenti, non sono sufficienti social radio o webinar, anzi, spesso sono controproducenti. In molti casi manca un moderatore che possa regolare lo scambio di idee oppure il moderatore censura le voci di dissenso, o si danno false informazioni ad hoc, le cosiddette Fake news. In tutti i casi è il dialogo che viene a mancare, la dialettica è indispensabile per la crescita socioculturale e la comprensione delle vere necessità.

I campioni presenti sui social, seppure nutriti, non rappresentano tutto il mondo dell'agenzia ma solo una parte infinitesimale, mentre occorrerebbe dar voce, confrontarsi con la massa assente. Occorre tornare alla partecipazione attiva, solo così si potrà



«Al momento ci interessa solo il pensiero di chi è deputato a tutelare i lavoratori, siano essi dipendenti, autonomi e, nel nostro caso, gli agenti di commercio»

avere il riconoscimento delle rappresentanze e queste potranno ricondurre il sindacato ad una nuova e più moderna concertazione.

Occorrerebbe porre l'accento sull'economia, sulla distribuzione, sulle nuove esigenze sociali, sulla funzione dell'agente in questo nuovo assetto socioeconomico dove la crescita dell'e-commerce è galoppante, ma in tutto questo dovrebbero essere di supporto i sindacati datoriali (Confindustria, Confcommercio, Confesercenti, Confartigianato, Confapi) i quali dovrebbero offrire ai loro aderenti nuovi indirizzi di marketing, nuovi sistemi commerciali. Solo così si potrà porre un freno alla crescita delle vendite internet.

L'ex presidente nazionale ripercorre gli anni alla guida di Usarci, fra battaglie, difficoltà e vittorie umane



**Umberto Mirizzi**  
Past president nazionale Usarci

# «Oggi come allora la **missione** è quella di dare **dignità** alla professione di **agente**»

**C**i sono epoche della nostra vita nelle quali la strada fatta è molta, tante cose successe, esperienze felici, momenti difficili e talvolta tristi e tragici formano pensieri su ciò che è stato, sul come noi stessi siamo stati in quei momenti.

Sono stato un giovane agente di commercio, figlio d'arte, anche mio padre lo era. Un uomo duro ma onesto e giusto che, senza insegnare, con il suo "fare", mi ha dato l'esempio che ho seguito e che mi ha poi permesso di fare ciò che ho fatto e diventare ciò che sono oggi.

Ora sono nonno di quattro bellissimi nipoti, regalatimi dai miei due figli.

Ma nonostante la meritata pensione, i figli ed i nipoti il mio cuore batte sempre dentro quell'Usarci alla quale mi iscrissi nel lontano 1970.

È difficile scrollarsi di dosso un ideale, un pensiero che ha sempre cercato "il come" dare dignità, valore e sicurezza al lavoro che mio padre ed io abbiamo fatto per una vita. Un mestiere, quello di vendere, che consisteva nel curare i clienti, molto spesso poi diventati amici, e nel fare al meglio gli interessi di aziende mandanti che per decenni ci hanno dato fiducia.

Dignità e sicurezza, due termini che ho ritrovato negli ideali delle persone che ho conosciuto, prima da semplice associato, poi da consigliere dell'Usarci di Bari, città dove abito e vivo.

Proprio da consigliere Usarci di Bari ho potuto toccare con mano la fragilità nella quale troppi colleghi lavoravano, la loro precarietà, le troppe angherie alle quali erano assoggettati, le molte difficoltà che si incontravano nel nostro lavoro.

Ho scoperto che troppi colleghi si iscrivevano quando erano già in situazioni disastrose e che se lo avessero fatto prima l'Usarci li avrebbe sicuramente consigliati in maniera opportuna. Ho dovuto prendere atto che per molti colleghi il sindacato era visto come un nemico e che i pregiudizi ingiustificati e la scarsissima conoscenza delle regole contrattuali e delle leggi trascinarono molti in situazioni difficili.

Fare l'agente di commercio non voleva dire, oggi come allora, prendere un catalogo, una copia commissioni ed andare a vendere. Per fare il nostro lavoro si deve essere imprenditori a 360 gradi, altrimenti si rischia grosso, creando problemi per le famiglie e la vita quotidiana.

Ho iniziato a fare proselitismo, a consigliare di iscriversi, a spiegare che se una grande industriale si associava alla Confindustria, tanto più un agente di commercio doveva sentire l'esigenza di associarsi alla sua associazione, per essere sempre informato, per avere risposte giuste e tempestive, per avere una vera difesa nel caso servisse.

Ho capito, spiegato e ribadito che l'Usarci serve e che non c'erano alternative a questa organizzazione.



## «Buon vento, a tutti i colleghi»

Nel 2007 il Congresso Nazionale dell'Usarci di Montegrotto mi ha voluto eleggere presidente nazionale; proprio io, che mai e poi mai avrei immaginato di poterlo diventare.

Da presidente Usarci ho imparato e conosciuto.

Nei miei anni di presidenza ci sono state tante persone, presidenti e consiglieri provinciali, autorità, parlamentari, ministri, dirigenti delle nostre controparti sindacali e delle nostre consorelle, ma a colpirmi, a darmi carica ed entusiasmo sono sempre stati i colleghi che in me, nell'Usarci, credevano, vedendo la loro dignità di persona che lavora con onestà e chiede rispetto.

Ogni collega che ho convinto ad associarsi è stato per me una vittoria. Una vittoria che ripagava gli sforzi ed il tempo rubato alla famiglia ed al lavoro, perché in Usarci, tutte le cariche sono esclusivamente onorifiche, nessuno è pagato e l'unico pagamento è l'orgoglio di avere al fianco un collega in più.

I miei anni di presidenza in Usarci sono stati costellati da successi, sconfitte, grandi problemi. Si pensi solamente alla pandemia, a quanto abbiamo fatto per la categoria in modo silenzioso ma presente.

Con il Congresso nazionale del 2022 ho chiesto di non essere più candidato: l'Usarci non è un regno con un imperatore e dopo 15 anni, tanti, era il momento di lasciare, per non rischiare di diventare un'abitudine.

A succedermi è stato un amico, un uomo che è sempre stato al mio fianco, che dell'Usarci è stato ed è una bandiera; parlo del mio, allora, vice presidente vicario, ora presidente nazionale Gianni Di Pietro.

Gianni è un uomo di grande carattere, una persona giusta che ha vissuto la sua vita facendo il mestiere più bello del mondo, il nostro, l'agente di commercio. In bocca al lupo Gianni... e buon vento a tutti i colleghi!



**Giovanni Di Pietro**  
Presidente nazionale Usarci

Il calo del numero di agenti e redditi sempre più bassi invocano una riforma strutturale e una più equa contribuzione

**Enasarco**

quanto mi costi!

**L** Enasarco rappresenta, da oltre 70 anni, l'ente previdenziale integrativo degli agenti di commercio ed è l'ente che identifica l'intera categoria nella società e nel mondo delle istituzioni. In quanto "istituzione" subisce da parte degli agenti di commercio la stessa scarsa considerazione che viene riservata a tutte le strutture impositive di un pagamento obbligatorio; esso il più delle volte viene giudicato distaccato dalla categoria, incapace di interpretare le reali esigenze della stessa, erogatore di prestazioni a basso valore aggiunto e talvolta inutile.

Non dobbiamo guardare all'Enasarco come un ulteriore ente che ci sprema denaro. Non esiste infatti nel mondo un Ente come il nostro che eroghi la doppia pensione, con un contributo pensionistico del 50% pagato dalle mandanti.

L'Italia, grazie proprio ai sindacati di categoria, si è data una normativa tra le più avanzate al mondo. Ciò non vuol dire che tutti i problemi siano risolti, anzi! Il nostro paese, rispetto al resto del mondo, presenta diverse anomalie in materia di agenzia. Siamo il paese europeo con più agenti (210 mila circa contro i 40 mila della Germania, 25 mila della Francia, solo la Spagna ci segue a ruota con 165 mila agenti, tutte gli altri Paesi sono ben al di sotto dei 25 mila), ma il reddito pro capite degli agenti italiani è posizionato all'ultimo posto con 41.976 euro in media contro 265 mila della Germania, 311 mila della Norvegia, 226 mila della Svezia, 83 mila della Spagna, 85 mila della Francia. A livello di provvigioni, di reddito, siamo il fanalino di coda di tutta Europa.

L'Enasarco, e con esso la categoria degli agenti, poggia su presupposti organizzativi e lavorativi ormai superati. L'evoluzione digitale ha stravolto la distribuzione commerciale e con essa anche il mondo

degli agenti è cambiato. Il compito dell'agente non è più quello di vendere, ma di offrire al cliente servizi, consulenza, soluzioni. Nonostante questo, veniamo pagati solo per quello che riusciamo a vendere, senza riconoscimento da parte delle mandanti di questo plusvalore.

Anche la forma giuridica dell'agenzia sta mutando profondamente: da agenti ditte individuali, abbiamo visto prima nascere le società di persona e poi le società di capitali, senza riconoscimento per gli agenti di pensioni e assistenza. Nell'ultimo decennio l'Enasarco per la categoria ha censito un calo numerico costante, mentre sono aumentate a dismisura altre figure professionali come i procuratori d'affari, che si stima abbiano raggiunto la cifra considerevole di oltre 80mila. Questo ha provocato una sempre più crescente evasione contributiva ed una tutela inesistente sia previdenziale che commerciale dei nuovi agenti. È necessario ricondurre tutte quelle nuove figure professionali "incaricate di





promuovere la conclusione delle vendite” nel naturale solco del rapporto di agenzia. È necessario ripensare ad un nuovo welfare per gli agenti di commercio come lo si sta facendo per tutti i lavoratori integrando ed aggiornando quello esistente, rivedendo la parte assistenziale gestita dall’Enasarco, non più in linea con le reali esigenze. L’attuale metodo di contribuzione Enasarco risulta essere inadeguato in particolare per tutti gli agenti monomandatari, in quanto l’imponibile previdenziale conseguenza di un massimale inadeguato li costringe ad una aspettativa pensionistica completamente scollegata al reale reddito.

Il meccanismo attuale degli investimenti Enasarco è composto prevalentemente da asset immobiliari, ciò non consente alla Fondazione di svolgere quel ruolo di “cerniera” utile ed indispensabile alla categoria. Proprio per questi motivi, il calo degli agenti ed il bassissimo reddito, si rende necessario una riforma strutturale del nostro ente pensionistico.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Informatizzazione, welfare adeguato, investimenti produttivi, certezze contributive

## **Il nuovo Enasarco? Meno prestazioni e più realtà**

Il nuovo Enasarco deve porsi come obiettivo quello di tornare ad essere un ente che sia veramente degli agenti di commercio, come lo è stato negli anni della sua fondazione, un orgoglio della categoria, un plusvalore invidiabile di chi svolge un’attività tra le più difficili ed in perenne evoluzione.

Deve riprogrammare le proprie prestazioni, limitandone il numero ma migliorandone i contenuti adeguandoli alle attuali aspettative della categoria e ciò coinvolgendo gli attori che insieme ad esso rappresentano la categoria, ovvero le forze sociali.

Deve avvicinarsi alla categoria, entrando nel merito dei bisogni e delle aspettative, deve essere quel “catalizzatore” di interessi specifici che riguardano il mondo dei propri contribuenti rivedendo il sistema della contribuzione per renderlo più equo e aderente alla realtà, ad esempio prevedendo la contribuzione anche per gli amministratori delle società di capitali, in linea con quanto fatto dall’Inps.

Deve promuovere un welfare adeguato, concentrando le risorse disponibili e aprendo tavoli di confronto con le forze sociali su argomenti strategici quali il welfare stesso e la formazione.

Deve informatizzare i propri processi, in modo che vi sia un rapporto diretto con i propri assistiti, occorre rivedere il ruolo e la distribuzione dei propri uffici periferici per essere sempre più accanto agli assistiti ed alle aziende mandanti.

Deve rivoluzionare il proprio metodo degli investimenti: occorre impiegare le risorse a vantaggio del Paese e del mondo delle imprese senza le quali non esisterebbero gli agenti di commercio.

Deve essere coerente con le politiche economiche del Paese, ma chi governa ed ha necessità dell’Enasarco, deve rendere facile il lavoro di chi ha come obiettivo quello di far crescere le aziende ed il Paese.

Deve garantire ai propri iscritti, gli agenti, la certezza dei versamenti contributivi creando, se necessario, un apposito fondo. Non è pensabile che la mandante si appropri dei versamenti ed in caso di fallimento o concordato l’agente perda tutto, soldi e pensione.

Deve garantire una pensione che sia in linea con i contributi versati: occorre ridurre drasticamente il contributo di solidarietà, istituito dalla legge Fornero che ha portato da 30 a 50 anni la sostenibilità degli enti previdenziali. Per fare tutto ciò occorrerebbe una forte coesione tra i vari sindacati degli agenti, tralasciando i personalismi, i dualismi, gli interessi di bottega e combattendo senza se e senza ma chi vorrebbe gestire il nostro ente solo per proprio tornaconto, i cosiddetti gruppi di interesse e di camarille.

**Non è certamente facile attuare un programma così complesso, ma occorre iniziare, e noi dell’Usarci siamo già impegnati su questo fronte.**

Accordo tombale, conciliazione, chiusura improvvisa del contratto di agenzia.  
È sempre più in crisi il rapporto con le aziende



**Franco Roccon**  
Segretario Usarci Veneto

## Post-Pandemia

# Come risollevarsi dalle sconcertanti richieste delle mandanti

**A**ccordo tombale, conciliazione, chiusura improvvisa del contratto di agenzia. I tempi difficili successivi alla pandemia hanno lasciato sul campo questi nodi tra mandante ed agente. Sempre più spesso le mandanti rivedono velocemente le proprie strutture di vendita e riorganizzano l'area commerciale e la rete vendite, piccola o grande che sia.

Due sono gli elementi di riflessione che il sindacato Usarci sta affrontando.

Il primo è che, sempre più spesso, agenti con mandati consolidati da tempo hanno dovuto affrontare negli ultimi due anni una richiesta pressante di revisione delle proprie zone o di budget sempre più alti, elementi necessari per coprire i tre difficili anni che ci siamo lasciati alle spalle. Il Covid è stato una grande mazzata per gli agenti, non solo per le mandanti.

Molti agenti si sono trovati decurtate le zone, anche del 10-15% all'anno, da parte della mandante, in barba a quanto viene stabilito dal Codice Civile e dagli Accordi Economici Collettivi, con l'obiettivo di inserire nuovi agenti, applicando nuovi contratti capestro e clienti sempre più direzionali, nella con-



vinzione che questo portasse ad una rete vendita eccellente e concorrenziale.

Il secondo elemento di riflessione è che assistiamo a sempre maggiori interruzioni di contratti d'agenzia di parte mandante, in teoria a causa di "crisi aziendali" e ristrutturazioni commerciali, nella realtà una strategia di comodo per rivedere il peso economico di un soggetto, l'agente, operante in autonomia e legato a provvigioni e fissi.



L'autonomia non piace a taluni dirigenti che, applicando specifiche direttive della proprietà volte alla riduzione dei costi, vedono l'agente come un costo e non come una risorsa. Le strategie aziendali indicano che un agente assunto con una buona paga può costare meno di un agente con partita Iva ed Enasarco, come se questi fossero i veri costi. Non si tiene conto della motivazione che spinge un agente ad intraprendere e mantenere questa professione, alla voglia di conoscere ed implementare i propri guadagni, di confrontarsi e crescere professional-

mente ed individualmente. Gli agenti assunti spesso non sono motivati e non sono inclini a fare più ore del dovuto. Diventano insomma organici all'azienda che in loro trova certezze nei costi e nell'operatività, assimilandoli ad uno qualsiasi dei dipendenti in aree produttive.

Nonostante le sconcertanti proposte delle mandanti, molti agenti riescono comunque ad affrontare un futuro di cambiamenti anche grazie alla vicinanza e all'unità di un sindacato che, con professionalità, offre garanzie e rimane comunque un punto di riferimento.

La Legge di bilancio 2023 ha introdotto rilevanti novità che riguardano anche gli agenti di commercio



**Fabrizio Tagliabracci**  
Centro Tributario Usarci

# **Regime** forfettario, **flat tax** incrementale, soglia **contanti** e beni **immobili**



## Tutti i vantaggi (e non) per la categoria Vediamoli insieme

La Legge di bilancio 2023 ha introdotto alcune rilevanti novità che riguardano anche la categoria degli agenti di commercio

### Regime forfettario (o flat tax!)

Viene impropriamente definita *flat tax* ma in realtà si tratta di un regime forfettario che nel nostro ordinamento fiscale è sempre esistito; la tipicità dell'attuale forfettizzazione però consiste nel fatto che, mentre nel passato riguardava attività marginali con volume d'affari abbastanza limitato (30/35 mila euro) oggi, dopo un periodo in cui ha riguardato soggetti con volume d'affari fino a € 65.000 è stato elevato addirittura a € 85.000.

Per gli agenti la tassazione è del 15% (5% per le nuove attività) sul 62% delle provvigioni fatturate nel corso dell'anno.

Nel calcolo di convenienza relativo alla scelta se passare o meno a questo regime va tenuto conto che:

- il regime non prevede l'IVA e di conseguenza diventa indetraibile tutta l'IVA sugli acquisti;
- dall'imposta dovuta non si possono effettuare né detrazioni né deduzioni fiscali, tranne i contributi INPS; potrebbe quindi essere penalizzante in presenza di rilevanti detrazioni fiscali (es.: bonus edilizi, spese mediche, assicurazioni, ecc.);
- in presenza di spese rilevanti il regime potrebbe risultare non conveniente.

Per accedere dal 2023 bisogna aver realizzato un volume di provvigioni, nel 2022, non superiore a € 85.000; se però nel corso del 2023 le provvigioni dovessero superare i 100.000 euro la fuoriuscita sarebbe automatica già a decorrere dal 2023.

### Flattax incrementale

Si tratta di un'interessante innovazione: tutti sappiamo che una delle peggiori situazioni che pos-

sono accadere, a livello fiscale, è quella di sensibili sbalzi di reddito da un anno all'altro. Infatti, se in un anno si consegue un reddito molto superiore a quello dell'anno precedente, si viene assoggettati ad una pesante tassazione dovuta al fatto che gli acconti (versati sulla base del reddito dell'anno precedente) saranno insufficienti a coprire tutta l'imposta dell'anno e il saldo sarà molto salato; in più saranno dovuti gli acconti relativi all'anno seguente, commisurati all'anno in cui il reddito è esploso.

Tutto questo dovrebbe essere molto attenuato dalla nuova "flattax incrementale" che consiste in una tassazione del solo 15% sulla quota di reddito maturata in eccedenza in un anno rispetto all'anno precedente.

La base imponibile non può superare i 40.000 euro e va decurtata una franchigia del 5% del maggiore dei redditi del triennio.

### Soglia utilizzo contante

È una delle fattispecie legislative più tormentate degli ultimi 20 anni, essendo cambiata, nell'ultimo ventennio, almeno una decina di volte.

Dal 2023 il nuovo limite è di € 5.000, e quindi si potranno effettuare in contanti pagamenti fino a € 4.999,99.

### Estromissione beni immobili ditte individuali

Viene riaperta, per chi ancora non vi avesse provveduto, la possibilità di estromettere dall'attività i beni immobili usufruendo di un'agevolazione fiscale che consiste in una tassazione all'8% della plusvalenza.

Come è noto, per una ditta individuale il possesso di un bene immobile iscritto tra i beni ammortizzabili è sicuramente vantaggioso durante lo svolgimento dell'attività, visto che consente la detrazione di consistenti quote di ammortamento, ma diventa molto penalizzante al momento della cessazione dell'attività, in quanto va estromesso, con conseguente pagamento dell'Irpef sulla plusvalenza che inevitabilmente si realizza.

Chi ancora avesse immobili a libro beni ammortizzabili è sicuramente un'ennesima occasione da non perdere.

L'agente deve conservare tutta la documentazione di un rapporto di agenzia, anche oltre i 10 anni. Solo in rari casi il giudice dispone l'esibizione alla mandante



**Marco Giancesini**  
Avvocato

## Il **diritto** di... **provare** (ma è meglio non buttare via nulla)

Può accadere che le pretese avanzate dall'agente non siano supportate dalla necessaria documentazione. Cosa fare se l'agente non ha tutta la documentazione contabile per sostenere le proprie pretese

**P**uò l'agente chiedere al giudice di ordinare alla mandante di esibire i documenti che l'agente non ha? Fino a che punto è giustificabile l'agente che è privo di documentazione?

Prima di proseguire occorre subito chiarire cosa si intende per "onere della prova".

Quando l'agente sostiene di aver diritto a provvigioni o ad indennità non potrà limitarsi a indicare la ragione per la quale ritiene di aver diritto a quelle provvigioni o a quella indennità, ma dovrà anche fornire le prove sulle quali si fonda quel diritto.

La regola generale (contenuta nell'art. 2697 del codice civile) è la seguente: se qualcuno avanza una pretesa contro qualcuno, deve dare la prova (in questo consiste l'onere) del fondamento della sua richiesta, mentre la controparte si difenderà contestando quelle prove.

Questa regola generale ha solo una eccezione. *In tema di contratto di agenzia, la ripartizione dell'o-*

*nere della prova tra agente e preponente deve tenere conto (...) anche del principio - riconducibile all'art. 24 Cost. e al divieto di interpretare la legge in modo da rendere impossibile o troppo difficile l'esercizio dell'azione in giudizio - della riferibilità o vicinanza o disponibilità dei mezzi di prova. (Cass. Sez. lavoro, 486/2016).*

Questo principio è riconducibile "all'art. 24 Cost., e al divieto di interpretare la legge in modo da rendere impossibile o troppo difficile l'esercizio dell'azione in giudizio - della riferibilità o vicinanza o disponibilità dei mezzi di prova" (Cass. 486/2016).

Dato che fatture, ordini ecc. sono sicuramente più facilmente reperibili dal mandante (usualmente una azienda), si potrebbe pensare che allora sia sempre possibile chiedere questi documenti al mandante. In realtà non è così perché solo se risulta "impossibile o troppo difficile" per l'agente fornire la documentazione a supporto delle proprie pretese, il giudice può ordinare al mandante di produrre in



giudizio la documentazione che l'agente non trova.

A pensarci bene è un principio del tutto logico. È compito di ognuno conservare la documentazione necessaria per far valere un suo diritto. Così come il consumatore, ai fini della garanzia per i vizi del bene acquistato, ha l'onere di conservare lo scontrino e non può pretendere che sia il venditore a conservarlo, così l'agente *“ai fini del riconoscimento del diritto deve indicare e provare, con elementi sufficienti a consentirne l'identificazione, i contratti che l'agente assume siano stati conclusi per suo tramite”* (Cass. 10821/2011).

Può certamente capitare che sia impossibile o troppo difficile recuperare documenti o dati e che sia necessaria la collaborazione del preponente. In questo caso è possibile chiedere al giudice che ordini al preponente l'esibizione in giudizio di quei documenti (art. 210 del codice di procedura civile). Tuttavia, *“l'ordine di esibizione può essere utilizzato solo se la prova del fatto non è acquisibile “aliunde” (altrove) e se l'iniziativa non ha finalità meramente esplorative”* (Cass. Lavoro 30063/2019).

Il concetto di finalità esplorative si ritrova

nell'articolo 94 delle disposizioni di attuazione del cod. proc. Civile: *“L'istanza di esibizione di un documento o di una cosa in possesso di una parte o di un terzo deve contenere la specifica indicazione del documento o della cosa e, quando è necessario, l'offerta della prova che la parte o il terzo li possiede”*.

Resta il fatto che non è sempre facile convincere il giudice che si tratta di documenti (che vanno comunque sempre indicati con una certa precisione) che è impossibile, o troppo difficile, per l'agente recuperare; quindi, il consiglio è quello di non buttare nulla e conservare tutta la documentazione fino alla cessazione del rapporto di agenzia. Bisogna sfatare la credenza in base alla quale la documentazione relativa al rapporto deve essere conservata solo per 10 anni. Ad esempio, per poter effettuare il conteggio dell'indennità suppletiva di clientela è necessario avere tutte le fatture a partire dall'inizio del rapporto di agenzia e un rapporto può avere certamente più di 10 anni. Quindi finché il rapporto di agenzia è vivo sarà bene conservare tutta la documentazione e non solo quella relativa agli ultimi 10 anni.



**Guido Romanelli**  
Consigliere nazionale Usarci

Necessaria una nuova legge che regoli l'accesso all'esercizio dell'attività, più equa ed efficiente

# Diventare agente

## Perché non una **formazione** continua finanziata da Enasarco?

L'accesso all'esercizio della attività di agente di commercio è disciplinato dalla legge n. 204 del 1985 integrata a seguito della direttiva europea 2006/123/CE che sostanzialmente sopprime il vecchio "Ruolo" (una sorta di Albo) presso le Camere di commercio sostituito con il REA (repertorio notizie economiche ed amministrative) e l'apposita sezione speciale del REA per gli agenti inattivi. Questa legge ormai quarantennale prevede per poter esercitare l'attività la partecipazione con esame finale ad un corso abilitante organizzato da enti di formazione, emanazione o riconosciuti, dalle Camere di commercio o dalle Regioni, che prevedono un percorso di formazione trattante temi di diritto commerciale, fiscale, di tecniche di vendita e marketing e norme previdenziali. La legge prevede che possono essere esentati dal frequentare i corsi con relativo esame i diplomati anche in scuole professionali di secondo grado con un indirizzo amministrativo ed i laureati in discipline economiche e giuridiche.

Oggi osserviamo diversi casi in cui la possibilità di accedere a questi corsi obbligatori è resa difficoltosa per molti soggetti che vogliono fare gli agenti. I tempi lunghi di organizzazione del corso, l'obbligo



di presenza fisica di un minimo di ore ai corsi (precludendone la frequentazione solo nella modalità on-line), la solita frammentazione regionale, per cui alcune camere di commercio ostacolano candidati agenti che hanno frequentato (e pagato) i corsi in altre province, perché nella propria i corsi si svolgono,



**«Oggi si scoraggiano  
le nuove adesioni  
e si finisce per  
ingrossare le fila dei  
procacciatori d'affari»**

magari in una unica sessione annuale etc.

Le organizzazioni attente agli agenti come, prima fra tutte, l'Usarci si stanno interrogando sulla aderenza alle attuali dinamiche del lavoro di una legge come la 204 che, così pensata, sta di fatto in molti casi impedendo a nuovi agenti a poter esercitare l'attività, costringendoli e confi-

«Osserviamo diversi casi in cui la possibilità di accedere ai corsi obbligatori è resa difficoltosa per molti soggetti che vogliono fare gli agenti»

nandoli nell'incerto mondo dei procacciatori d'affari.

I dubbi e le questioni sono molteplici. L'accesso all'attività è precluso senza l'abilitazione a prescindere dalla tipologia di prodotti venduti. Per esempio un ingegnere non può vendere macchinari industriali senza aver fatto il corso, mentre un diplomato all'Istituto tecnico turistico può vendere qualunque cosa senza dover ottenere l'abilitazione. Si può obiettare, correttamente, che il corso prepara alla conoscenza delle norme disciplinanti le imprese commerciali nei loro vari aspetti, e che chi frequenta scuole superiori o anche università di indirizzo economico o giuridico, non ha conoscenze degli aspetti previdenziali degli agenti in ordine all'Enasarco e non ha neanche cognizione degli accordi economici collettivi che, magari trattati in maniera insufficiente, sono presenti nei corsi.

Resta il problema che a fronte di una diminuzione costante di agenti in attività, permangono ostacoli all'accesso all'impresa con ricadute potenziali, per esempio sulla sostenibilità futura dell'Enasarco. Il tema della preparazione e delle conoscenze professionali e normative degli agenti di commercio è centrale in una attività sempre più complessa a causa delle mutazioni rapide del mercato, e quindi delle imprese, delle norme ed in generale della maggiore difficoltà anche in termini economici e di costi ad iniziare il pur gratificante lavoro di agente di commercio. Gli accordi economici prevedono già (in teoria) che vi siano, con il sostegno della Fondazione Enasarco, progetti per la formazione continua degli agenti. Un tema di discussione potrebbe essere l'incrocio tra la revisione della legislazione, una formazione continua obbligatoria, con il co-finanziamento dei fondi Enasarco ed il coinvolgimento delle parti sociali, oltre che ridurre le sperequazioni tra gli indirizzi dei percorsi di studio, uniformandoli ad un livello più alto per tutti gli ambiti.



**Giuseppe de Concini**  
Esperto di economia

Istituti finanziari sempre più avari nei confronti dei clienti, con rendite derivate da una posizione dominante sul mercato

# BANCHE

## ingorde con i nostri soldi

«In tutte le dottrine economiche l'utile è sempre in rapporto con l'attività imprenditoriale ed è la giusta ricompensa di una buona gestione. L'utile prodotto sfruttando rendite di posizione in una congiuntura così difficile è parassitismo»





Quindici anni fa (2008) il tasso principale di rifinanziamento della BCE era il 4,25% e i tassi applicati dalle banche a favore dei depositi in conto corrente erano all'1,87%.

Oggi, con il tasso principale di rifinanziamento della BCE al 4,25% (uguale a quello del 2008) i tassi applicati ai depositi sono invece allo 0,38 %.

Le banche – quelle italiane su tutte – appaiono oggi decisamente più avare verso i loro clienti di quanto non fossero quindici anni fa.

Il risultato è il seguente: gli oltre 1.320,697 miliardi di euro (cifra al luglio 2023) di depositi, al tasso attuale dello 0,38% produrranno interessi per 5,019 miliardi così suddivisi: 1,305 all'erario (tassazione al 26%) e 3,714 alla clientela (interessi netti); qualora si applicassero i tassi di remunerazione del 2008 tale cifra cambierebbe notevolmente: si produrrebbero interessi per 19,678 miliardi di euro così suddivisi: 5,116 all'erario tassazione 26%) e 14,562 alla clientela (interessi netti).

Dunque l'Erario e i correntisti nel loro complesso godrebbero di 14,659 miliardi in più che, ora, restano a beneficio delle banche.

Prosegue, anche nel primo semestre del 2023, il trend nettamente positivo avuto nel 2022 e gli utili dei principali gruppi bancari sono cresciuti (rispetto al primo semestre 2022) in modo esponenziale (UniCredit +91,5%; Intesa San Paolo +80%; Banco BPM +77,9%).

Poiché tali performance derivano non già da sforzi di miglioramento dell'efficienza, ma in massima parte da una semplice rendita di posizione che amplia a dismisura i profitti di alcuni in un momento congiunturale di estrema difficoltà per altri, sarebbe auspicabile che una parte di quei profitti inattesi fossero redistribuiti, secondo il principio di solidarietà stabilito anche dall'Art. 2 della Costituzione.

Perfino Christine Lagarde ha più volte invitato le banche a remunerare di più i risparmi dei cittadini, ma la risposta non c'è stata. Se l'accanimento fiscale contro chiunque è deprecabile e l'introduzione di norme una tantum cozza contro il principio di stabilità e certezza del quadro normativo, è necessario ammettere che – come in questo caso – il DL 104/2023 del Governo ha inteso stabilire questo principio: chi beneficia di un aumento esponenziale dei profitti a causa di una situazione straordinaria, deve mettere in conto che gli possa essere applicata una misura fiscale straordinaria.

L'utile, si insegna, è il premio che spetta a chi abbia promosso innovazioni assicurandosi un vantaggio sulla concorrenza (Schumpeter); è il compenso che spetta a chi abbia meglio organizzato i fattori produttivi (teoria classica); oppure è la quota destinata a ripagare il rischio corso nell'attività aziendale. In tutte e tre queste teorie il rapporto utile-attività dell'imprenditore è fondamentale.

Poi c'è l'utile quale risultato dell'acquisizione di posizioni dominanti, ovvero un utile senza attività, che potremmo definire parassitario. Di questo tipo di utile le banche sono oggi somme vestali.

(Da "Il Vicenza")



**Carlo Pelanda**  
Economista

Il percorso va costruito fra le nazioni democratiche e si può realizzare partendo dal G7

# Verso una **riglobalizzazione** selettiva

**N**el decennale del programma di scenaristica strategica dedicato alla geopolitica economica (macro) «deglobalizzazione conflittuale e riglobalizzazione selettiva» (2013) il gruppo di ricerca che lo ha condotto (Stratematica con svariati think tank) ha valutato molto predittivo il primo termine, ma meno (pur essendoci la tendenza di compattazione del mondo democratico) il secondo. Pertanto è stata rilanciata la ricerca di un'ingegneria istituzionale che aumenti la convergenza entro il G7 e ne aumenti la capacità di cooptazione o partenariato con altre nazioni compatibili, in particolare del Sud globale.





L'obiettivo è triplice:

- a) creare una zona sicura di mercato internazionale per gli attori industriali e finanziari residenti nelle democrazie ed alleati di questa, espandendola;
- b) ridurre il rischio di confronto bellico diretto ed indiretto tra G7 + e sinosfera via deterrenza superiore del primo;
- c) contenere l'incertezza finanziaria creando un safeasset geopolitico precursore di uno monetario.

Al primo obiettivo (zona sicura di mercato internazionale) manca un trattato bilaterale economico tra Stati Uniti ed Ue. Questo completerebbe la matrice di accordi bilaterali di libero scambio già esistenti tra le nazioni del G7 favorendone un'armonizzazione sistemica verso uno standard unico. Inoltre, permetterebbe una re-inclusione del Regno Unito nel mercato europeo, l'inclusione di Australia, Nuova Zelanda e Corea del Sud nel G7 +. Fondamentale poi l'inclusione dell'India, passo dopo passo, precorsa da trattati selettivi (già esistenti). Ed altri del Sud globale con metodo pragmatico-funzionalista.

In tale traiettoria sarà di rilevanza critica trovare un modo per includere l'Arabia ed altre nazioni arabo-sunnite e (punto chiave, ma ora sabotato dall'offensiva iraniana) di Israele. Fino a dopo le elezioni presidenziali e parziali del Congresso del novembre 2024 tale linguaggio non potrà essere tentato esplicitamente dalla politica statunitense. Ma potrà essere ben preparato prima nelle sedi dove già ora è oggetto di convergenza la compattazione del G7, in particolare il forum di consultazione euroamericano.

Per tale motivo la presidenza italiana del G7 nel 2024 dovrebbe caricare la sigla con un «+». Il secondo obiettivo implica un aumento della spesa militare e per la sicurezza integrata di Ue e Giappone (in atto) perché l'America non è più grande a sufficienza per un presidio globale, pur restando superpotenza. Poiché la superiorità strategica implica il dominio extraterrestre, l'ipotesi di uno sforzo congiunto degli alleati nel settore appare un tema prioritario.

L'obiettivo più ambizioso nella mente di chi scrive è creare le condizioni (geo)politiche per un precursore di integrazione monetaria: il credit, inteso come metamoneta basata sull'oscillazione di cambio controllato tra dollaro, euro, yen e sterlina, per cominciare. I centri compatibili di ricerca sono invitati a partecipare perché una varietà delle analisi in concorrenza è necessaria per trovare soluzioni fattibili.

Agevolazioni fiscali e benefici su manutenzione e assicurazione, oltre ad un veicolo sempre nuovo

# AUTO

## Il noleggio a lungo termine Quali **vantaggi**?

Il noleggio a lungo termine prevede la possibilità di usufruire di alcune interessanti agevolazioni, prima di tutto fiscali. Un agente di commercio può detrarre il 100% dell'IVA e dedurre l'80% dei costi di locazione e di noleggio purché non vadano oltre i 3.615,20 euro annuali. Per quanto riguarda le prestazioni accessorie, ovvero ricambi, carburante, riparazioni, la detrazione dell'IVA è sempre del 100% e la deduzione dei costi è dell'80%.

Vantaggi fiscali a parte, il noleggio a lungo termine riserva altri benefici: costi di manutenzione inclusi nel contratto, assicurazione, accessori, soccorso stradale, cambio gomme e possibilità di acquisto della vettura al termine del periodo di noleggio (oltre alla possibilità di rinnovo).

A conti fatti, il noleggio a lungo termine per gli agenti di commercio è una soluzione che presenta diversi e importanti vantaggi. Rispetto all'acquisto o al leasing, il noleggio a lungo termine permette di avere a disposizione un veicolo sempre nuovo a condizioni sostenibili.

Con questa formula, infatti, non bisogna preoccuparsi dei costi di acquisto, né della svalutazione commerciale dell'automobile, inoltre non è necessario pagare la maxi-rata finale per il riscatto e si possono trovare tante offerte di noleggio senza anticipo.

Al termine del contratto di noleggio sarà possibile restituire l'auto noleggiata, scegliendo liberamente se rinnovare il contratto con lo stesso veicolo, terminare ogni



Per un agente di commercio l'automobile rappresenta il principale strumento di lavoro.

Non è solo un mezzo di trasporto, ma un elemento irrinunciabile per raggiungere i clienti



rapporto oppure noleggiare un'auto nuova e aggiornata.

Per avere chiarimenti, potete rivolgervi a una società specializzata in noleggio e farvi calcolare il costo del canone mensile (che varia a seconda delle esigenze e dell'auto scelta).

Ricordiamo che per i soci Usarci esiste un filo diretto con Fenyci, portale informativo e interattivo dedicato a tutti gli agenti e rappresentanti di commercio, che mette a disposizione un team di esperti per la consulenza in questo settore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dal sondaggio su 1000 agenti emergono molte criticità, prima fra tutte quella fiscale

## Auto elettrica? Agenti perplessi su autonomia e costi

Agenti di commercio e auto elettrica: tra luci e ombre appare un rapporto in piena evoluzione. Se il 9,2% degli agenti già possiede un'auto elettrica, tra chi non la possiede quello che spaventa di più all'ipotesi di passaggio ad una auto elettrica è il fattore autonomia – per il 57,2% degli intervistati – il 19,5% indica come critica la mancanza di punti di ricarica, il 13% il prezzo, lo 0,7% le prestazioni. Comunque l'81,2% non la acquisterebbe, mentre il 18,8% vorrebbe acquistarne una.

Sono alcuni dei dati emersi da un sondaggio a risposta multipla, al quale hanno partecipato oltre 1.000 agenti e che ha dato voce direttamente alla categoria sul tema "auto elettrica", in considerazione del fatto che l'auto è, per la gran parte degli agenti, il vero ufficio; utilizzandola per lavoro, in media, per 50 mila chilometri l'anno.

Alla domanda su quale auto si usa per lavoro, il 58,6% degli agenti ha risposto di utilizzare un'auto nuova, il 19% un'auto usata e il 22,4% in leasing o a noleggio. Su quanti chilometri si percorrono in un anno il 50,9% ha risposto tra i 30 mila e i 50 mila chilometri, il 29,6% meno di 30 mila e il 19,5% oltre 50 mila chilometri.

Delle persone che possiedono un'auto elettrica il 78,8% si ritiene soddisfatto dell'acquisto, il 18,5% abbastanza soddisfatto ed il restante 2,7% non è rimasto soddisfatto dell'acquisto.

In linea generale prevale quindi una perplessità degli agenti di commercio sulle auto elettriche. A tal proposito occorre tenere in considerazione l'attuale inadeguatezza del regime fiscale riservato alla categoria: il tetto massimo di 25.823 euro, infatti, è insufficiente per affrontare la spesa di acquisto di un'auto elettrica, il cui costo medio è di circa 40 mila euro.

Al di là della convinzione di una transizione ecologica, il passaggio all'elettrico rischia di tradursi in una spesa insostenibile.





**Massimo Azzolini**

Vice presidente nazionale Usarci

La vita professionale di un agente di commercio è spesso un labirinto di norme e cavilli burocratici che richiedono il consiglio di un esperto per non incorrere in errori e spiacevoli conseguenze. Facciamo chiarezza sui vostri dubbi più frequenti.

# Domande & risposte

## Accordi Economici Collettivi

### Settore commercio o industria?

In un contratto di agenzia, sottoscritto da entrambe le parti, viene indicato come AEC di riferimento quello del settore Industria del 30.07.2014, quando invece sia dalla visura camerale sia nel contratto viene indicato chiaramente che la ditta mandante commercializza (e non produce) i prodotti affidati per la vendita all'agente. Considerato che vi è una vertenza in corso, è possibile chiedere, anche in via giudiziale, l'applicazione dell'AEC del settore commercio del 16.02.2009?

Gli accordi economici di diritto comune sono cogenti se entrambe le parti sono iscritte alle contrapposte associazioni di categoria oppure se, pur non essendolo o essendolo una sola di esse, viene fatta adesione esplicita o tacita agli stessi.

Nulla vieta che ad un contratto di agenzia stipulato, per esempio, con un'impresa industriale si faccia applicazione dell'Accordo del settore commercio.

## Variazioni di zona e preavviso

**Sono un agente plurimandatario e per motivi di riorganizzazione aziendale ho subito una riduzione della zona di circa il 30%, con effetto**

**immediato, relativa ad un contratto di agenzia che dura da una decina d'anni e che fa riferimento all'AEC Commercio. Ho diritto ad un periodo di preavviso?**

Quando viene effettuata una modifica sensibile, cioè oltre il 20%, l'agente ha diritto ad un preavviso pari a quello dovutogli in caso di risoluzione del rapporto che ha effetto solo al termine del preavviso stesso. Se, come in questo caso, la riduzione decorre da subito, l'agente, ai sensi art 3 AEC vigente del 16.02.2009 ha diritto ad una indennità sostitutiva del preavviso, calcolata prendendo a base le provvigioni dell'anno precedente riferite alla zona tolta.

## Agente di commercio vs. rappresentante di commercio

**Che differenza c'è fra l'agente ed il rappresentante di commercio?**

Comunemente ci si riferisce ad agenti e rappresentanti di commercio quali fossero due categorie distinte. In realtà il rappresentante altro non è che un agente che ha la rappresentanza del preponente.

L'art 1752 c.c. prevede, infatti, che le norme relative al contratto di agenzia "si applicano anche nell'ipotesi in cui all'agente è conferita dal preponente la rappresentanza per la conclusione dei contratti".



A differenza dell'agente che ha l'incarico di promuovere la conclusione dei contratti, cioè di raccogliere gli ordini o inoltrare le proposte di contratto, il rappresentante stipula direttamente i contratti in nome e per conto del preponente, il quale, pertanto, non può rifiutarli essendosi già impegnato a darvi esecuzione per effetto dell'obbligazione assunta da parte del proprio rappresentante.

### Impresa familiare, chi deve versare i contributi Enasarco?

**Sono agente strutturato in forma di impresa familiare. Devono essere versati i contributi Enasarco per il familiare coadiuvante?**

L'impresa familiare è un'impresa individuale e pertanto l'agente è solo il suo titolare. I familiari che vi partecipano sono collaboratori e non agiscono a titolo perso-

nale. I contributi Enasarco devono essere versati solo in capo al titolare.

### Impresa familiare. Irap sì o no?

**Sono un agente di commercio in forma di impresa familiare: devo pagare l'Irap?**

La legge di bilancio 2022 ha disposto l'esclusione, a partire dall'anno di imposta 2022, dal pagamento dell'Irap per gli imprenditori (quindi anche per gli agenti di commercio) che svolgono la loro attività in forma individuale. L'Agenzia delle entrate (circolare 18 febbraio 2022, n. 4/E) ha poi precisato che, sempre a partire dal 2022, anche per le imprese familiari non è dovuta l'Irap. Pertanto nel suo caso l'Irap dal 2022 non è più dovuta.

Si fa infine presente che l'Irap rimane dovuta per gli agenti in forma societaria.

Mutua sanitaria Cesare Pozzo,  
un accordo a tutela della salute dei soci Usarci

# Welfare

## Usarci in prima linea con i professionisti

Le forme di assistenza sanitaria sono studiate in funzione dell'età, della professione e del nucleo familiare

**D**iventare socio di Usarci offre la possibilità di godere dei vantaggi previsti dall'accordo con la Società nazionale di mutuo soccorso Cesare Pozzo Ets, grazie alla quale ottenere una copertura sanitaria completa per sé e la propria famiglia ed assistenza in ambito professionale.

Con oltre 145 anni di storia e più di 350 mila assistiti, Cesare Pozzo è un ente non-profit che mette al centro delle sue attività il benessere del cittadino: ai soci sono erogati rimborsi a integrazione dei costi sostenuti per spese mediche e sussidi di natura socio-economica per le famiglie.

Le forme di assistenza sanitaria sono studiate in funzione dell'età, della professione e del nucleo familiare. Gli associati ottengono una copertura sanitaria, in alcuni casi per l'intero nucleo familiare, e ulteriori vantaggi fiscali in fase di dichiarazione dei redditi.

Per venire incontro alle esigenze degli associati Usarci, Cesare Pozzo ha realizzato tre forme di assistenza sanitaria ad hoc:

- **USARCI BASE:** € 150,00 per il solo lavoratore
- **USARCI FAMIGLIA:**  
€ 246.00 per il lavoratore e i familiari aventi diritto
- **USARCI SALUTE:** € 200,00 per il solo lavoratore  
€ 180.00 per il coniuge  
€ 150.00 per i figli (quota unica per tutti i figli).

Tutti i piani assistenziali sono realizzati per lasciare ampia libertà di scelta fra Servizio Sanitario Nazionale e strutture private. Inoltre, grazie agli accordi che Cesare-Pozzo ha stipulato con oltre 3.300 centri sanitari in tutta Italia, è possibile usufruire presso questi centri di servizi sia in forma diretta che indiretta.

Con oltre 90 sedi in Italia, per la gestione del proprio piano sanitario, è possibile recarsi in una delle strutture territoriali oppure attivarsi da casa tramite pc, smartphone e tablet tramite l'applicazione CesarePozzoXTE di recente rinnovata nelle sue funzioni.

Informazioni nelle sedi Usarci.





## Enasarco: perequazione delle pensioni Dal 1° gennaio sarà dell' 1,3%

Il Consiglio di Amministrazione della Fondazione Enasarco ha deliberato che la percentuale di variazione per il calcolo della perequazione delle pensioni per l'anno 2023 è determinata in misura pari al 1,6% dal 1° gennaio 2023 e 1,3% dal 1° gennaio 2024.

Occorre, ora, attendere l'approvazione da parte dei Ministeri competenti nell'esercizio del potere di vigilanza attribuito dalla legge sulle delibere in materia di contributi e prestazioni adottate dalle fondazioni.

Il Cda Enasarco ha stabilito tali percentuali in considerazione di due fattori principali: la salvaguardia delle pensioni degli iscritti e la sostenibilità della gestione, onde evitare l'emergere di impatti finanziari rilevanti sull'equilibrio di lungo periodo della Fondazione che, come evidenziato anche nel bilancio tecnico al 31 dicembre 2020, presenta elementi di criticità in ordine alla sostenibilità nel medio e lungo periodo.

## La rendita vitalizia? È reversibile

L'art. 39 del Regolamento delle Attività Istituzionali entrato in vigore il 1° gennaio 2004 (ex art. 41 del Regolamento 1998) ha confermato la possibilità di costituire una rendita vitalizia reversibile per quegli agenti oggetto di omissione contributiva da parte di una o più mandanti, agenti per i quali finora veniva preclusa la possibilità di acquisire i contributi omessi per intervenuta prescrizione degli stessi. La somma da versare al fine di costituire una rendita vitalizia, nella sostanza, si compone di:

- versamento omesso dalla mandante a titolo di contributo previdenziale, relativo ad uno o più trimestri;
- versamento della corrispondente riserva matematica, sulla base della quota di pensione (o della intera pensione) che sarebbe spettata all'agente nel caso in cui la situazione contributiva fosse stata regolare.

La domanda, che verrà trasmessa al Servizio Contribuzione della Fondazione Enasarco, a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno, e che potrà essere inoltrata sia dall'agente che dalla ditta mandante interessata, dovrà essere corredata da tutti i documenti comprovanti la sussistenza del rapporto di agenzia e l'effettiva maturazione delle provvigioni (fatture, copia commissioni, etc.) i cui relativi contributi risultano omessi da parte della preponente.

Al termine dell'istruttoria da parte della Fondazione, il Servizio Contribuzione provvederà ad elaborare la proposta di pagamento e ad inviarla all'agente interessato a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno. L'interessato, entro sessanta giorni dal ricevimento della stessa, confermerà per accettazione o rinuncia la decisione nel merito, provvedendo a versare entro il medesimo termine l'importo in un'unica soluzione o la prima rata prevista dal piano di ammortamento.

Inaugurata nel capoluogo la nuova sede di Usarci Vicenza, ospitata in casa CISL

## Vicenza si rinnova per crescere

**N**uova sede nel capoluogo per Usarci Vicenza. Di recente realizzazione e facilmente accessibile, è ospitata in casa FISASCAT CISL, con la condivisione di spazi comuni, per sale riunioni, corsi di aggiornamento e seminari. Un auspicio per l'implementazione dell'attività del sindacato degli agenti e rappresentanti di commercio, ma anche per l'avvio di un prossimo accordo di affiliazione a livello nazionale.

Alla cerimonia di inaugurazione, avvenuta in occasione delle assemblee ordinaria e straordinaria dell'associazione, hanno partecipato numerosi agenti e autorità, fra le quali il sindaco di Vicenza, Giacomo Possamai che nel suo intervento ha dato rilievo al valore dell'associazionismo in questo delicato momento sociale e individuale.

Oltre al segretario generale provinciale CISL, Raffaele Consiglio e al segretario organizzativo nazionale FISASCAT, Mirco Ceotto, nutrita la rappresentanza di Usarci con il presidente nazionale Giovanni Di Pietro, il segretario nazionale Antonello Marzolla, il vicepresidente nazionale Massimo Azzolini e numerosi presidenti delle sedi locali. La cerimonia, introdotta dal presidente di Usarci Vicenza Domenico Marsella, si è conclusa con il saluto e la benedizione di Mons. Beniamino Pizziol, vescovo emerito della città.

Insomma, un bellissimo momento di condivisione, ma anche di discussione su tematiche care agli agenti, sempre in evoluzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





# Benvenuti a casa

Progettazione e produzione  
arredi esclusivi su misura



## PRODUZIONE E VENDITA

Via Monte Grappa, 27 - Zanè (VI)  
Tel.: +39 0445 314046 - info@gruppo5.it

[www.gruppo5.it](http://www.gruppo5.it)

GRUPPO CINQUE 

GruppoCinque 

100% MADE IN ITALY

Esposizione interna rinnovata

Progettazione intern  
con rendering in 3D

disinfettanti  
& insetticidi



prodotti  
tecnici



prodotti  
cosmetici



# UN PRODOTTO PER OGNI ESIGENZA

BERGEN: da oltre 50 anni la qualità made in Italy al servizio del consumatore

**BERGEN**

Via Roma, 90, 37060 Castel D'Azzano, Verona, Italia | +39 045 512090 | info@bergen.it