

Anno 28, n. 4 - Dicembre 2024
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 ARCI MAGAZINE

PERIODICO D'INFORMAZIONE
DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI
DI COMMERCIO

PRIMO PIANO

Umberto Mirizzi
è il nuovo
presidente

6

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Cambiamento
digitale, sfide
e opportunità

16

AUTO ELETTRICHE

Il no degli agenti
Ecco perché
non convince

28



NUOVA ALFA ROMEO JUNIOR LEARN TO LOVE AGAIN



JOIN THE TRIBE

Consumo di energia Alfa Romeo Junior Elettrica (kWh/100km): 15,0 - 15,5; emissioni CO₂ (g/km): 0. Autonomia elettrica (km): 410-398. Valori ottenuti in base a test ufficiali previsti dal procedimento di omologazione e misurati in base al metodo di misurazione/correlazione nel ciclo misto WLTP, aggiornati al 21/06/2024 indicati a fini comparativi. Il consumo effettivo di energia e l'autonomia elettrica possono essere diversi, e variare a seconda delle condizioni di utilizzo e di vari fattori quali: optional, temperatura, stile di guida, velocità, peso del veicolo, utilizzo di determinati equipaggiamenti (aria condizionata, impianto di riscaldamento, radio, navigazione, luci, ecc.), pneumatici, condizioni stradali, meteo, ecc. Immagini a puro scopo illustrativo.

CECCATO
AUTOMOBILI

ceccatoautomobili.it

THIENE (VI) - PADOVA (PD) - VERONA (VR)
BASSANO DEL GRAPPA (VI) - TRENTO (TN)





Mara Bisinella
Direttore responsabile

Editoriale firmato **A.I.**

Per scrivere questo nuovo editoriale, ho deciso di fare un esperimento: chiedere a ChatGPT di elaborare un testo sul ruolo dell'agente di commercio nell'era dell'intelligenza artificiale.

Il risultato? Avrei potuto firmarlo tranquillamente: il numero di battute era perfetto, l'analisi equilibrata, le argomentazioni condivisibili, le riflessioni complete, senza alcun errore. Tutto questo ottenuto con un semplice click!

Devo ammettere che, di fronte alle numerose discussioni sull'importanza insostituibile del contributo umano, il risultato ottenuto mi ha lasciato perplessa. Ha messo in discussione non solo il mio ruolo di direttore responsabile di questa testata, ma anche, più in generale, il mio lavoro giornalistico.

La tentazione del "copia e incolla" è stata forte, lo confesso. Ma alla fine (almeno per ora!) hanno prevalso la mia onestà professionale e la volontà di offrire ai lettori, agenti di commercio, uno spunto di riflessione. Questa tecnologia, che lo si voglia o meno, sarà una realtà con cui fare i conti.

Vi lascio con una considerazione di ChatGPT, che avrebbe dovuto concludere l'articolo:

"In sintesi, sebbene l'intelligenza artificiale possa automatizzare alcune funzioni, gli agenti di commercio saranno sempre necessari per la loro capacità di costruire relazioni, interpretare dati e fornire un tocco umano, elementi chiave nel successo delle vendite."

Siamo ancora d'accordo?

SOMMARIO

PRIMO PIANO	
Mirizzi alla guida di Enarsaco	6
PRIMO PIANO	
Il mondo del commercio in evoluzione	8
IL CONTRATTO	
Conciliazione sindacale	10
DECRETO SALVA CASA	
I nuovi parametri	12
GIURISPRUDENZA	
Le regole della concorrenza	14
EVOLUZIONE AI	
Innovazione tecnologica	16
ATTUALITÀ	
Influencer e agenti sono uguali?	18
ECONOMIA	
Banche con utili stellari grazie ai buyback	20
ECONOMIA	
La crisi degli agenti di commercio	22
L'ESPERTO RISPONDE	
Diritti all'indennità, responsabilità del procacciatore e provvigioni	24
ENASARCO	
Gestione separata del FIRR	26
MONDO MOTORI	
Perplessità sull'auto elettrica per agenti di commercio	28
AUTO	
Il nuovo codice della strada	30

IN EVIDENZA



PRIMO PIANO

Settori emergenti
e strategie per crescita
commerciale

Nuove opportunità commerciali
nei settori innovativi
e sostenibili per una
crescita strategica

8

DECRETO SALVA CASA

Sanatorie edilizie e
miniappartamenti:
novità chiave

Metrazioni ridotte, altezza solai
minore e sanatoria con doppia
conformità semplificata

12

ECONOMIA

Banche italiane, utili record e buyback

Crescita degli utili e riacquisto azioni rafforzano dividendi e benefici per gli azionisti

20



ECONOMIA

Crisi agenti di commercio e soluzioni urgenti

Ricambio generazionale e riforme: sfide per rilanciare una professione essenziale

22

USARCI **MAGAZINE**

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

Anno 28, n. 4 – DICEMBRE 2024

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: **COVAG**.it

Stampa: **Pixartprinting SpA**

Comitato di Redazione

Patrizia Bertin

Domenico Marsella

Hanno collaborato a questo numero:

Massimo Azzolini

Mara Bisinella

Giuseppe de Concini

Giovanni Di Pietro

Marco Ganesini

Antonello Marzolla

Mauro Ristè

Franco Roccon

Per contattare la redazione

info@usarcivicenza.it

Chiuso in redazione il 30/11/2024

La nuova presidenza di Enasarco rappresenta un importante traguardo per la tutela e lo sviluppo degli agenti di commercio

Umberto Mirizzi

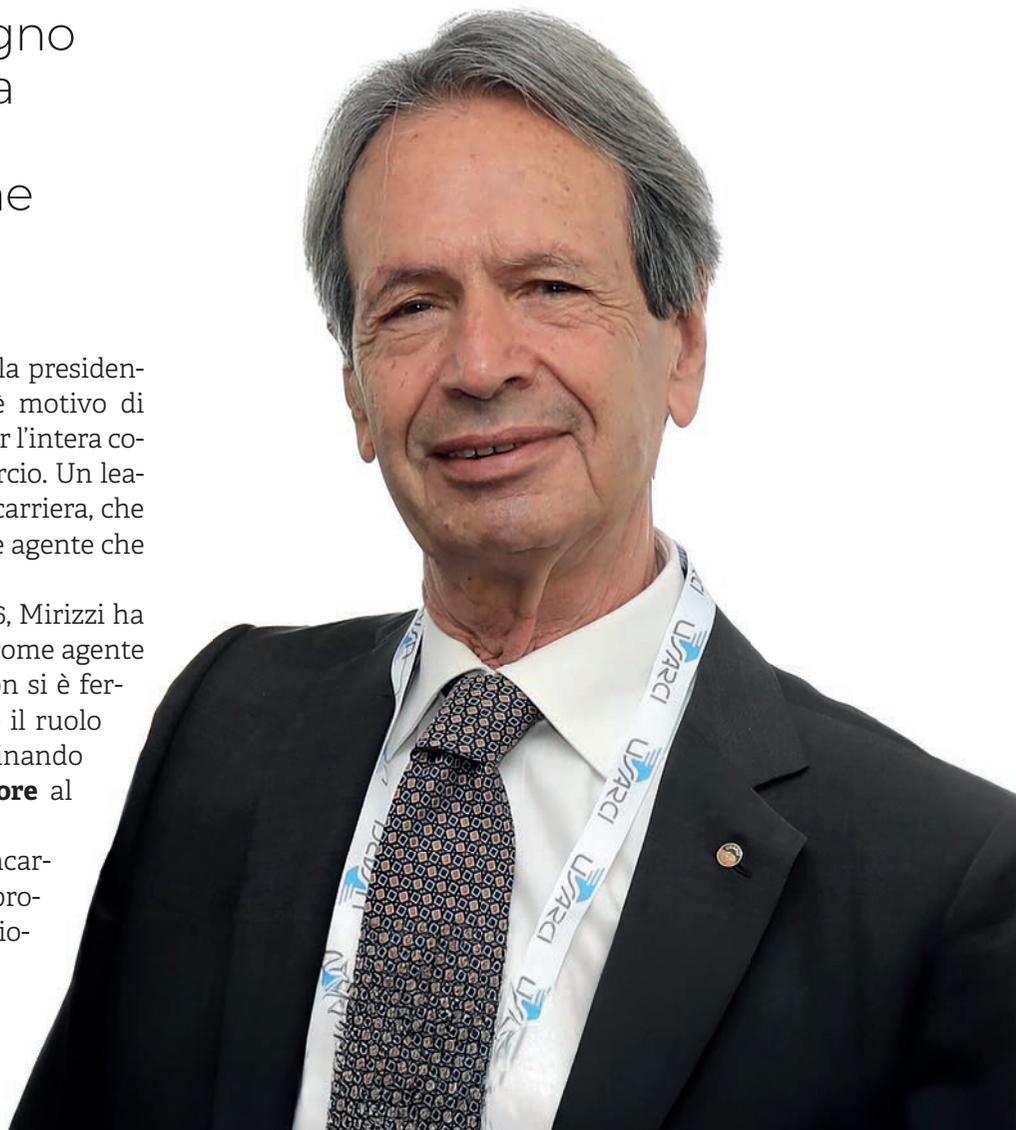
un leader per la categoria alla guida di **Enasarco**

Una lunga carriera di impegno e leadership fa di Mirizzi una figura centrale per il futuro e la crescita della professione

L'elezione di Umberto Mirizzi alla presidenza di **Fondazione Enasarco** è motivo di grande orgoglio per Usarci e per l'intera comunità degli agenti di commercio. Un leader stimato, dalla lunga e significativa carriera, che ha lasciato un segno indelebile sia come agente che come rappresentante della categoria.

Associato a Usarci dal lontano 1976, Mirizzi ha dedicato oltre 45 anni al settore tessile come agente di commercio. Il suo impegno, però, non si è fermato qui: dal 2007 al 2022 ha ricoperto il ruolo di presidente nazionale di Usarci, culminando con l'onorificenza di **Presidente d'Onore** al termine del suo mandato.

Nel corso degli anni, Mirizzi ha incarnato i valori fondamentali della nostra professione: impegno, trasparenza e dedizione.





Il suo operato è stato sempre orientato alla tutela dei diritti degli agenti di commercio, sostenendo con forza le iniziative a loro favore e contribuendo allo sviluppo della categoria. La sua capacità di instaurare un dialogo costruttivo con le istituzioni e con il mondo delle imprese ha rafforzato la sua figura di guida autorevole e di riferimento per colleghi e professionisti.

Impegno previdenziale e assistenziale

Il contributo di Mirizzi si è esteso anche in ambito previdenziale e assistenziale. Durante i suoi dieci anni all'interno del consiglio di amministrazione di **Fondazione Enasarco**, ha promosso riforme per migliorare i servizi e l'efficienza della Fondazione, con particolare attenzione alla trasparenza e all'innovazione. La sua profonda conoscenza del sistema previdenziale lo ha reso un interlocutore essenziale nelle politiche di previdenza integrativa per gli agenti di commercio, garantendo un futuro più sicuro per la categoria.

La sua nomina alla presidenza di Enasarco è avvenuta con un consenso unanime, segnale di

stima da parte di tutti i consiglieri aventi diritto al voto. Questo importante riconoscimento sottolinea non solo la fiducia riposta in Mirizzi, ma anche il sostegno che Usarci continua a dimostrare per la tutela e lo sviluppo della professione dell'agente di commercio.

Giovanni Di Pietro, presidente nazionale di Usarci, ha espresso, a nome di tutto il sindacato, le sue più sentite congratulazioni, sottolineando come questa nomina rappresenti una grande opportunità per dare continuità e slancio alle attività della Fondazione Enasarco. È un riconoscimento significativo per l'intera comunità degli agenti di commercio, che da sempre trova in USARCI un alleato prezioso nella difesa dei propri diritti.

Sfide future e aspettative

L'augurio, per Umberto Mirizzi e per il nuovo Consiglio di Amministrazione, è di proseguire con lo stesso entusiasmo e determinazione per affrontare le sfide future, con l'obiettivo di garantire un solido futuro previdenziale e professionale a tutti gli iscritti.

(la Redazione)



Mauro Ristè
Vice Presidente Vicario
Federazione Nazionale
Usarci

Il mondo del commercio è in continua evoluzione ed è cruciale per un agente individuare i settori di crescita

Settori **emergenti** e strategie per crescere nel **commercio** in continua **evoluzione**

Il mondo del commercio è in continua evoluzione e individuare i settori in crescita è fondamentale per un agente. Di seguito alcune indicazioni sui nuovi ambiti in via di sviluppo, dove è consigliato concentrare investimenti e progetti.

Settori trainati nell'ambito dell'innovazione e della sostenibilità

Energia rinnovabile: con l'aumento della consapevolezza ambientale e le politiche governative a sostegno, il settore dell'energia rinnovabile (solare, eolico, idroelettrico) è in forte espansione.

Tecnologia: il settore tecnologico è un perenne motore di crescita, con particolare attenzione a intelligenza artificiale, IoT, cybersecurity e soluzioni cloud.

E-commerce: nonostante la concorrenza, l'e-commerce continua a crescere a ritmi sostenuti, offrendo opportunità sia per la vendita diretta che per la fornitura di servizi correlati (logistica, marketing digitale).

Salute e benessere: l'attenzione alla salute e al benessere fisico e mentale è sempre maggiore, creando opportunità nei settori della nutrizione, del fitness, dei prodotti naturali e dei servizi sanitari.

Settori trainati nell'ambito del PNRR e delle nuove tendenze:

Economia circolare: l'economia circolare, che promuove il riutilizzo e il riciclo delle risorse, è un settore emergente con grandi potenzialità.

Mobilità sostenibile: la crescente domanda (auto elettriche, micromobilità) apre nuove opportunità nel settore dei trasporti.

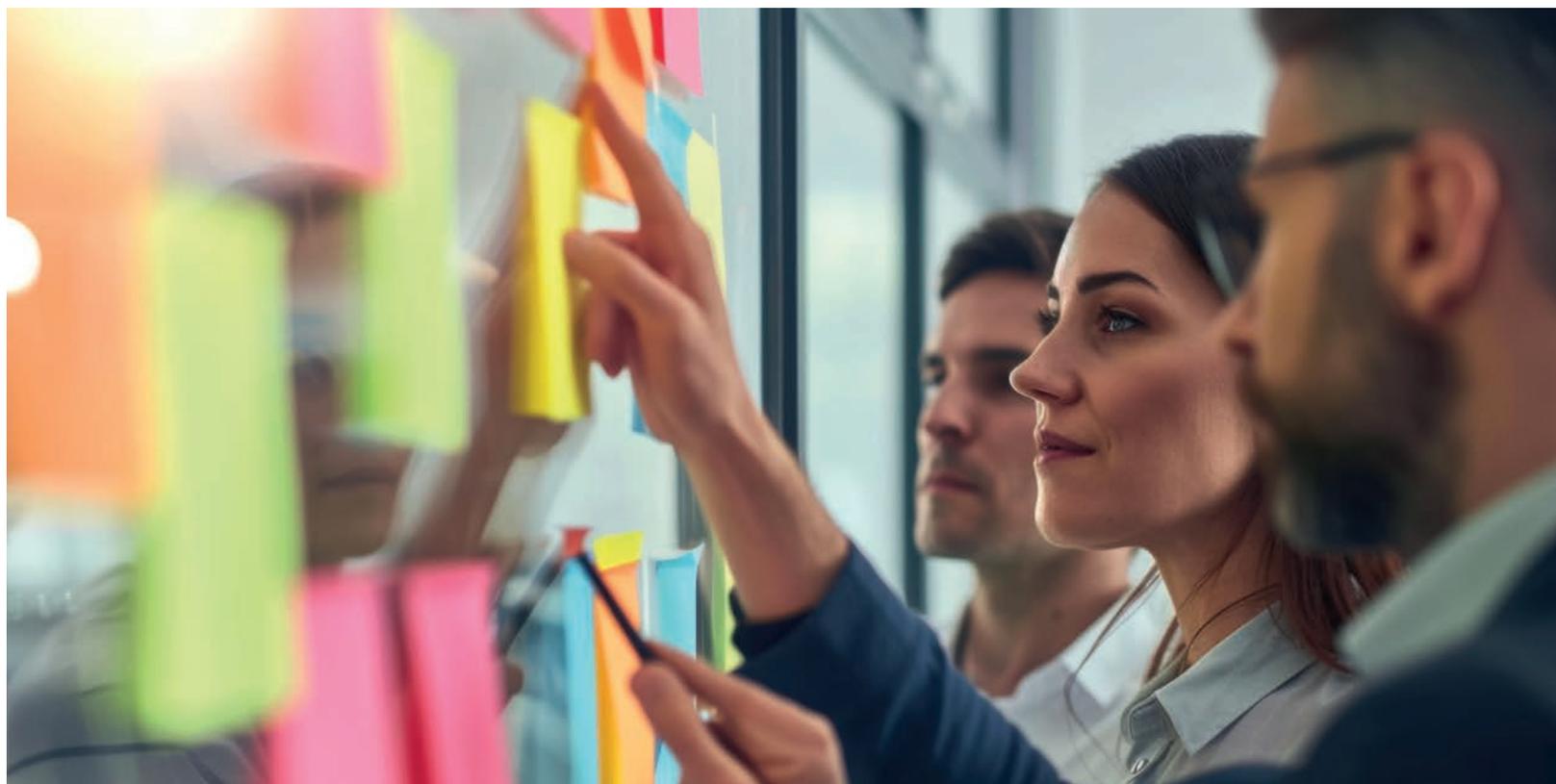
Food & Beverage: il settore alimentare è in continua evoluzione, con una crescente domanda di prodotti biologici, locali e di qualità.

Turismo sostenibile: il turismo sostenibile è una tendenza in crescita, con una domanda sempre maggiore di esperienze autentiche e rispettose dell'ambiente.

Servizi per le imprese: la digitalizzazione e l'automazione stanno trasformando il modo in cui le imprese lavorano, creando una domanda crescente di servizi specializzati (consulenza, formazione, software).

Benessere animale: l'attenzione al benessere animale è in aumento, creando opportunità nel settore dei prodotti e servizi per animali domestici.

Gaming e esports: l'industria dei videogiochi e degli esports è in rapida crescita, con un pubblico sempre più ampio e interessato.



Consigli:

Specializzazione: invece di cercare di vendere di tutto, specializzati in un'area specifica per diventare un esperto e acquisire una clientela fidelizzata.

Formazione continua: tieni sempre aggiornate le tue conoscenze e competenze, partecipando a corsi e seminari.

Networking: costruisci una rete di contatti nel

tuo settore, partecipando a eventi e fiere.

Strumenti digitali: sfrutta al massimo gli strumenti digitali per la ricerca di clienti, la gestione delle relazioni e la promozione dei tuoi prodotti o servizi.

Aggiornamento: il mercato è dinamico e le opportunità possono cambiare rapidamente. È importante rimanere aggiornato sulle ultime tendenze e adattarsi di conseguenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

COMMERCIALE
TES



Commerciale T.E.S. di Mauro Munaretto & C. s.n.c.
Strada Ca' Balbi, 230 | Vicenza | T 0444 912331
Mail: info@commercialetes.it

**GLI SPECIALISTI
DEL MIGLIORAMENTO
SISMICO
DI PREFABBRICATI
INDUSTRIALI**





Giovanni Di Pietro
Presidente nazionale Usarci

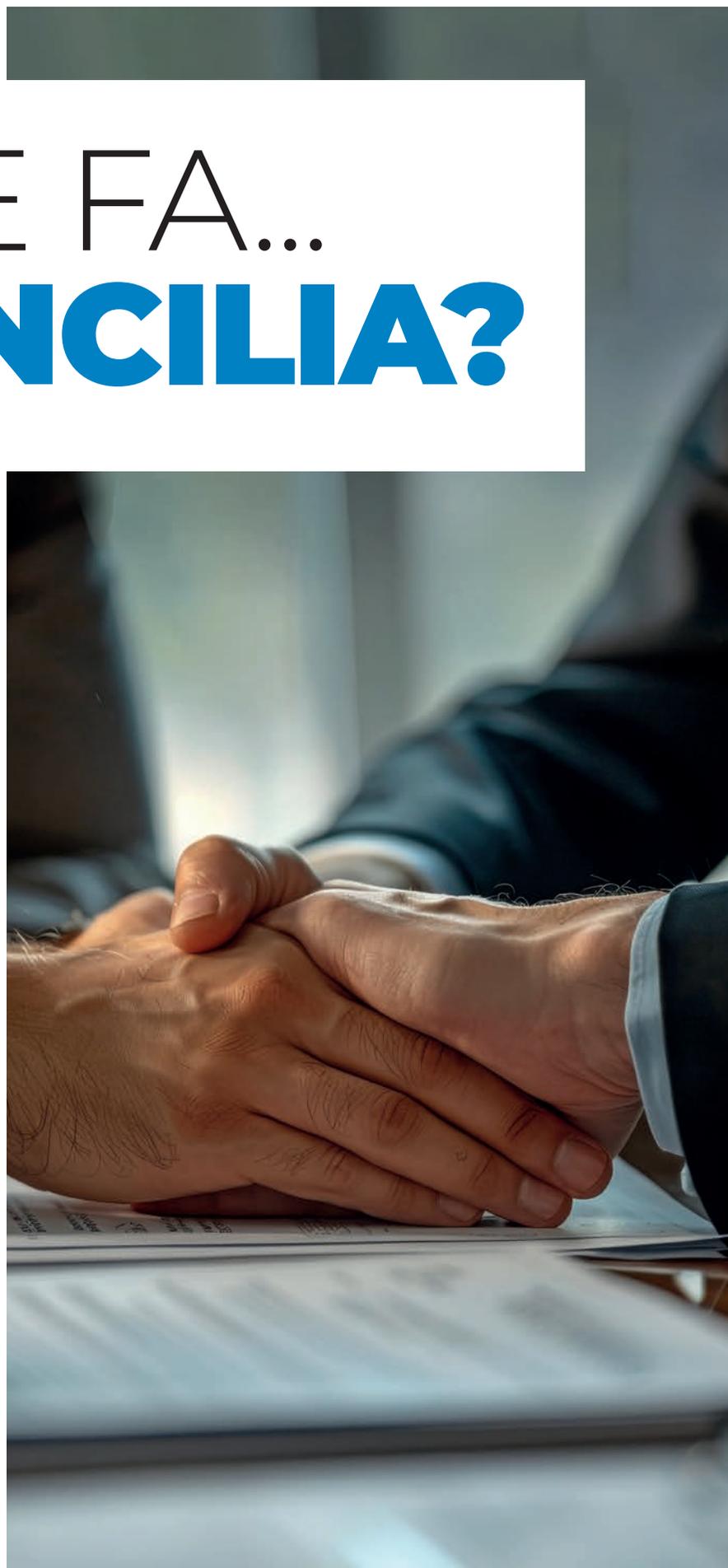
CHE FA... **CONCILIA?**

Contratto d'agenzia
Non tutti i Sindacati possono
procedere alla stipula
delle conciliazioni sindacali
Ed è importante la condizione
di maggiore rappresentatività

La conciliazione in sede sindacale, ai sensi dell'art. 411, comma 3, C.p.c., non può essere validamente conclusa presso la sede aziendale, non potendo quest'ultima essere annoverata tra le sedi protette, avente il carattere di neutralità indispensabile a garantire, unitamente alla assistenza prestata dal rappresentante sindacale, la libera determinazione della volontà del lavoratore. – Pertanto la conciliazione in sede aziendale è nulla.

Un altro elemento fondante ai fini della tenuta dell'accordo conciliativo è rappresentato dalla maggiore rappresentatività dell'organizzazione sindacale incaricata dell'assistenza dal lavoratore.

Con la nota del 17.05.2018, n. 163, l'INL ha chiarito che il possesso di elementi di specifica rappresentatività deve esser letto alla luce del novellato art. 412 cpc-ter: la conciliazione in sede sindacale è svolta presso le sedi e con le modalità previste dai contratti collettivi sottoscritti dalle associazioni sindacali maggiormente rappresentative.



Cos'è la conciliazione sindacale?

La Conciliazione è rappresentata da un atto con il quale due soggetti come datore di Lavoro e lavoratore mettono fine ad un contenzioso economico concedendosi reciproche rinunce addivenendo ad un accordo transattivo, artt 409 e segg. c.p.c.

La Conciliazione può essere di due tipi:

1) **Conciliazione Giudiziale:**

il tentativo di Conciliazione in Tribunale

La conciliazione Giudiziale, è quella che avviene in tribunale davanti al magistrato. Una volta iniziata la causa, il magistrato ha l'obbligo di invitare le parti a cercare un accordo prima dell'inizio delle varie udienze, ma può avvenire in qualsiasi momento della causa. Se si raggiunge l'accordo si stipula davanti al magistrato stesso un apposito verbale di "conciliazione Giudiziale" che mette fine ad ogni lite o si informa il magistrato dell'avvenuto accordo.

2) **Conciliazione Amministrativa:**

■ **Conciliazione presso la Direzione Territoriale del Lavoro**

La conciliazione Amministrativa è quella che avviene presso la DTL Direzione Territoriale del Lavoro, oppure in sede Sindacale. Il lavoratore ed il datore di lavoro al fine di evitare l'alea di una sentenza, sono disponibili ad addivenire ad un accordo transattivo. In questo caso chiedono di effettuare la conciliazione o alla DTL oppure in maniera più sbrigativa ed altrettanto valida, decidono di farla in sede sindacale.

■ **Conciliazione in sede Sindacale**

La conciliazione in sede Sindacale è preferibile in quanto è l'agente che sceglie il sindacato al quale affidare la tutela dei propri diritti. È importante che il sindacato sia firmatario dell'AEC al quale il contratto fa riferimento e che sia specializzato in materia di agenzia.

Il Verbale di conciliazione sindacale, sottoscritto da tutte le parti intervenute, può essere depositato presso il DTL divenendo così titolo esecutivo.

La conciliazione in sede sindacale è idonea a superare la presunzione di condizionamento del consenso del lavoratore, garantendo la genuinità della scelta dello stesso e la consapevolezza dei diritti dismessi. I ripensamenti, in definitiva, non sono possibili.

La legge 183/2010 ha eliminato l'obbligo di esperire un tentativo conciliativo in sede amministrativa prima di avviare la causa innanzi al giudice del lavoro. Infatti, mentre in passato chi avesse voluto promuovere una causa di lavoro per qualunque motivo, aveva l'obbligo di esperire preventivamente il tentativo obbligatorio di conciliazione avanti all'apposita commissione della Direzione provinciale del lavoro, oggi questo obbligo non esiste più, se non nell'ipotesi in cui si intenda impugnare un contratto certificato.

Generalmente alla fine del rapporto, ma può avvenire anche durante, possono sorgere delle contestazioni di carattere economico, provvigioni non liquidate, indennità non riconosciute, indennità di fine rapporto, in questo caso il Lavoratore, il Datore di Lavoro e i Rappresentanti Sindacali si incontrano per cercare e trovare un accordo per le rinunzie da parte dell'agente in cambio di una contropartita economica che l'azienda riconosce per mettere fine alla lite.

Una volta raggiunto l'accordo, verrà redatto il Verbale di Conciliazione dal Rappresentante Sindacale del sindacato dove l'agente è iscritto o al quale ha conferito mandato. Il Rappresentante Sindacale è tenuto a prestare effettiva assistenza al Lavoratore, ovvero deve informarlo di tutti i diritti di cui gode, e delle rinunzie che andrà a fare, deve inoltre avvertire il lavoratore circa l'irreversibilità della sottoscrizione.

L'inoppugnabilità della conciliazione prevista nei verbali di conciliazione si ha a condizione che l'assistenza prestata dai rappresentanti sindacali sia certa, mentre non ha valore equipollente la eventuale assistenza fornita da un legale.

Guida alla sanatoria per le piccole irregolarità

DECRETO **Salva Casa**

Tra le novità del decreto, troviamo anche una maggiore tolleranza costruttiva per i miniappartamenti e la sanatoria delle variazioni essenziali. Per i miniappartamenti, è stata introdotta una tolleranza costruttiva del 6%, insieme a nuove modifiche ai criteri di abitabilità. L'altezza minima dei solai è stata ridotta da 2,70 a 2,40 metri, la metratura minima dei monolocali scende da 28 a 20 mq, e quella dei bilocali da 38 a 28 mq.

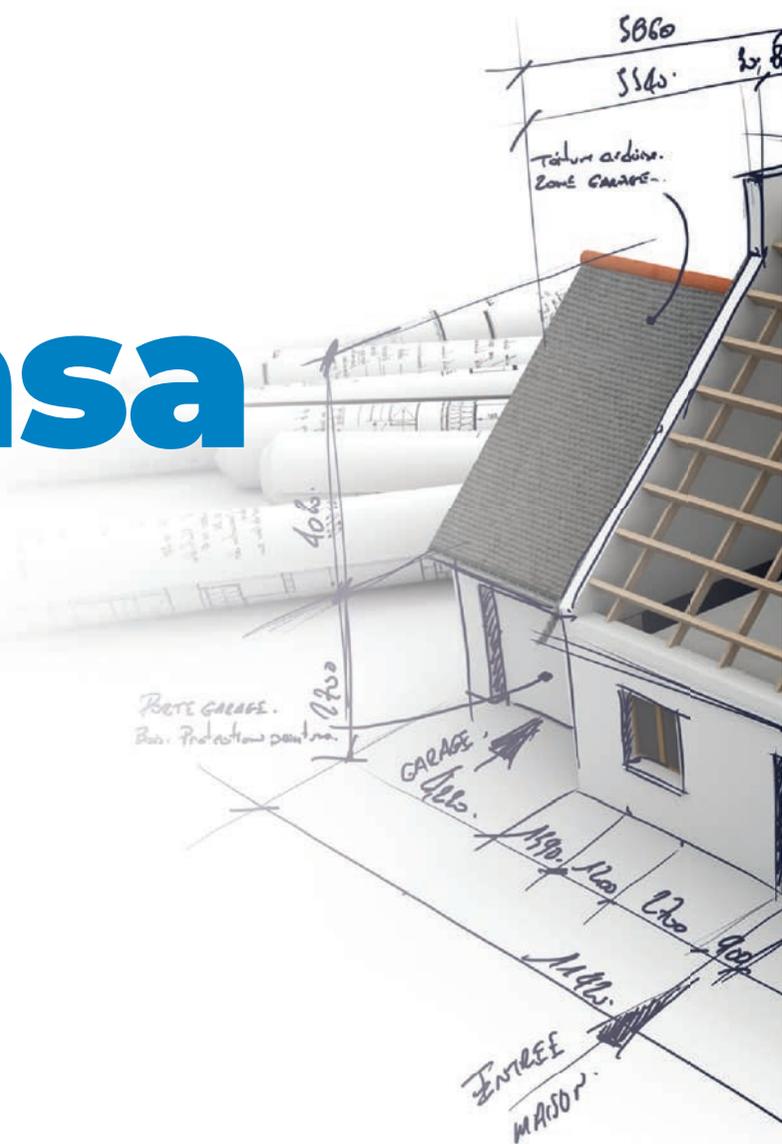
Ciò anche se la vivibilità è subordinata alla presentazione di un progetto che garantisca il miglioramento della salubrità.

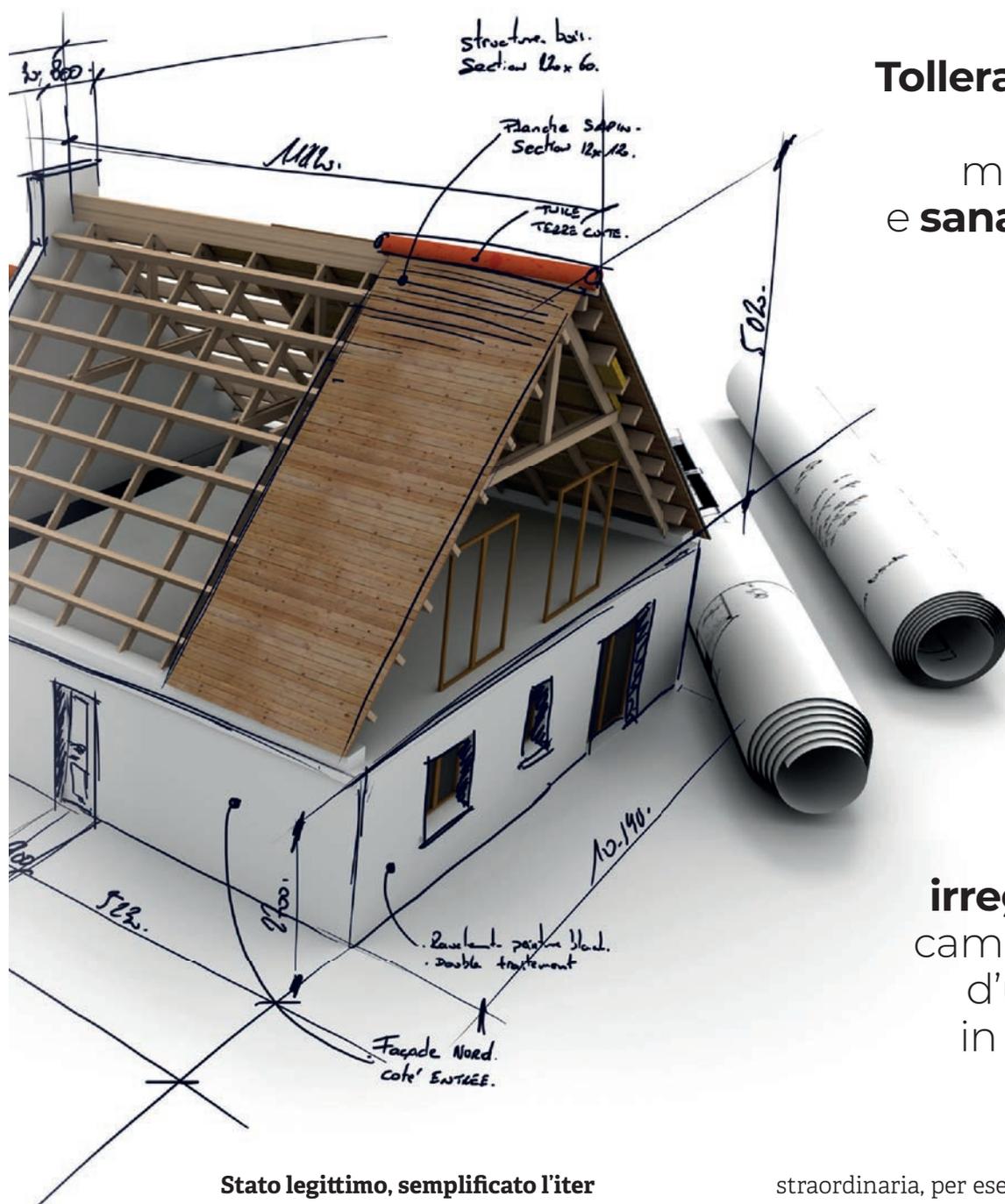
Il decreto «Salva Casa» permette inoltre di sanare le variazioni essenziali tramite una doppia conformità semplificata. In questo caso, è necessario dimostrare il rispetto delle norme edilizie in vigore al momento della realizzazione dell'opera e la conformità alle norme urbanistiche attuali. Tra le opere sanabili rientrano le cosiddette tolleranze esecutive per interventi realizzati prima del 24 maggio 2024.

Prima di quella data, il decreto ammette alcune difformità come dimensioni ridotte rispetto al progetto, mancata realizzazione di elementi architettonici non strutturali e irregolarità nell'esecuzione di muri esterni e interni. La sanatoria copre anche la diversa ubicazione delle aperture interne, la difforme esecuzione di opere di manutenzione ordinaria, gli errori progettuali corretti in cantiere e gli errori materiali nella rappresentazione progettuale delle opere.

Rientrano le opere di edilizia libera, ovvero quelle che non necessitano di autorizzazioni. Tra queste le opere di protezione dal sole e dagli agenti atmosferici, come tende da sole, tende a pergola, comprese quelle bioclimatiche con telo retrattile o elementi di protezione solare mobili.

Le Vepa, cioè le vetrate panoramiche amovibili e trasparenti, installate su logge interne all'edificio o su porticati sono considerate edilizia libera, a patto che i porticati non siano soggetti a diritti di uso pubblico e non si trovino sui fronti esterni dell'edificio prospicienti aree pubbliche.





Tolleranza costruttiva
aumentata per
miniappartamenti
e **sanatorie variazioni**
essenziali

Sanabili alcune
irregolarità edilizie,
cambio destinazione
d'uso semplificato
in **specifiche aree**

Stato legittimo, semplificato l'iter

Stato legittimo, la procedura è stata resa più rapida e semplice: non è più necessario ricostruire l'intera storia dei titoli edilizi, ma basta fare riferimento all'ultimo titolo valido. Inoltre, se in passato il Comune non ha sollevato obiezioni sulle irregolarità, non potrà farlo successivamente.

Abusi edilizi non sanabili

Quali abusi non possono essere sanati? Non possono essere sanati gli interventi eseguiti in totale difformità dal permesso di costruire o di Scia

straordinaria, per esempio non potranno essere sanati i pilastri e le solette inseriti o il balcone allargato senza un permesso edilizio.

Cambio di destinazione d'uso

Il cambio di destinazione d'uso è semplificato. Nella stessa categoria funzionale il cambio è sempre possibile, il passaggio tra categorie diverse si può solo per categorie residenziale, turistico-ricettiva produttiva-direzionale, commerciale, e solo in alcune aree: centri storici, aree residenziali.



Marco Giancesini
Avvocato

Durante e dopo la cessazione
del contratto di agenzia

Le regole della concorrenza

Il termine concorrenza sta a indicare la competizione tra persone o enti in un determinato settore (definito “mercato”) finalizzata all’acquisizione e alla conservazione della clientela.

La concorrenza è libera, ma è sottoposta ad alcune regole:

- a) deve svolgersi in modo da non ledere gli interessi dell’economia nazionale e nei limiti stabiliti dalla legge” (art. 2596 codice civile)
- b) non sono ammessi accordi che portino al “monopolio” che è la negazione della concorrenza perché i consumatori, trovandosi di fronte ad un unico prodotto o servizio, perdono la libertà di scelta e si trovano di fronte ad un prezzo unico.
- c) un eventuale patto che limiti la concorrenza deve essere provato per iscritto; è valido se circoscritto ad una determinata zona o ad una determinata attività, e non può eccedere la durata di cinque anni (art. 2596 Codice Civile);
- d) è vietato al lavoratore dipendente fare concorrenza al proprio datore di lavoro: “Il prestatore di lavoro non deve trattare affari, per conto proprio o di terzi, in concorrenza con l’imprenditore, né divulgare notizie attinenti all’organizzazione e ai metodi di produzione dell’impresa, o farne uso in modo da poter recare ad essa pregiudizio” (Obbligo di fedeltà - art. 2105)

Soffermiamoci sull’ultimo punto per chiederci: una volta finito il rapporto di lavoro possono datore di lavoro e lavoratore subordinato accordarsi per prolungare il divieto di concorrenza?

L’articolo 2125 c.c. ci consente di dare una risposta positiva ma ad alcune condizioni:

- 1) il patto deve essere scritto
- 2) il patto non può avere durata superiore a 5 anni per i dirigenti e 3 anni per gli altri casi
- 3) il divieto di concorrenza deve essere contenuto entro i limiti di oggetto e di luogo.
- 4) il lavoratore deve ricevere un compenso

Anche il preponente e l’agente di commercio possono accordarsi per prolungare il divieto di concorrenza anche una volta che sia finito il rapporto di agenzia?

L’art. 1751bis c.c. (in vigore solo dal 1° giugno 2001) ci consente di dare una risposta positiva, ma anche in questo caso, ad alcune condizioni:

- 1) il patto deve essere scritto;
- 2) il patto non può avere durata superiore a 2 anni;
- 3) deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia;
- 4) all’agente, in occasione della cessazione del rapporto, deve essere versata una (i) indennità di natura non provvigionale (ii) il cui ammontare è affidato alla contrattazione tra agente e preponente, (iii) tenuto conto degli accordi economici nazionali di categoria (iv) in difetto di accordo l’indennità è determinata dal giudice in via equitativa anche con riferimento ad alcuni parametri indicati nell’articolo 1751 bis.

Entriamo nel dettaglio di questi ultimi punti.

 - i) Dalla natura non provvigionale della indennità discendono alcune conseguenze:
 - a) non dovrà essere emessa una fattura, ma una ricevuta soggetta a ritenuta del 20%;
 - b) non sarà dovuta alcuna contribuzione Enasarco;
 - c) non si applicherà l’IVA (l’Agenzia delle Entrate,



con nota del 17 dicembre 2001, n. 2001/179539, ha precisato che le somme spettanti all'agente in dipendenza dell'accettazione del patto di non concorrenza dopo lo scioglimento del contratto di agenzia, non rappresentano, in virtù della natura non provvigionale, il corrispettivo per una prestazione di servizi, pertanto l'Agenzia delle Entrate ritiene che la sua corresponsione rimanga esclusa dall'ambito di applicazione dell'IVA per mancanza del presupposto oggettivo);

- d) l'indennità non potrà essere corrisposta durante il mandato, insieme alle normali provvigioni, ma solo al momento della cessazione del rapporto, come d'altronde la norma prevede espressamente;
- e) nel caso di agente persona fisica, impresa individuale o società di persone, si applicherà la tassazione separata di cui all'art. 17, comma 1 lett. d) del TUIR, al pari delle altre indennità erogate in occasione della cessazione del rapporto di agenzia.
- f) nel caso di società di capitali, invece, tale indennità concorrerà a formare il reddito di impresa e quindi dovrà essere classificata tra i ricavi di cui all'art. 85 comma 1, lett. a) del TUIR e assoggettata a imposta sul reddito delle società.
- g) Le parti potrebbero quindi anche pattuire (e la clausola che esclude ogni indennità dovrà essere specificamente approvata per iscritto dall'agente ai sensi degli artt. 1341 e 1342 del Codice Civile) che non sia previsto alcun compenso per il patto di non concorrenza (Cass. n. 12127/2015)
- h) Le modalità di calcolo dell'indennità sono contenute nell'articolo 14 dell'AEC Industria e nell'art. 7 dell'AEC Commercio.

Per liberarsi dal patto di non concorrenza occorre l'accordo di entrambe le parti.

Eppure, la preponente, dopo aver inserito e fatto firmare il patto di non concorrenza post contrattuale spesso pretende di poter liberare l'agente dall'obbligo di non concorrenza senza il consenso di quest'ultimo (se c'è un accordo tra preponente e agente ovviamente il problema non si pone) mandandogli una comunicazione del tipo "ti libero dal patto di non concorrenza". Talvolta tale facoltà è prevista nel contratto ma anche in questo caso si tratta di una iniziativa illecita.

Il preponente non può unilateralmente decidere di non versare alcuna indennità liberando l'agente dal patto: il diritto all'indennità è sorto al momento della sottoscrizione del patto ed è rimasto in essere per tutta la durata del rapporto limitando la libertà dell'agente che, per tutta la durata del rapporto, era consapevole che, alla fine del mandato, non avrebbe potuto lavorare per altre mandanti in concorrenza.

È evidente che il preponente alla fine del rapporto, non può dire: «ho cambiato idea non ti pago l'indennità e adesso sei libero».

Della libertà "postuma" l'agente non sa che farsene: senza il patto di non concorrenza magari avrebbe potuto smettere di lavorare per quella mandante e accettare delle altre offerte di lavoro da aziende concorrenti, ma non lo ha potuto fare proprio per l'esistenza di quel patto. Quindi l'indennità deve essergli corrisposta.

Gli agenti di commercio scoprono come l'intelligenza artificiale stia rivoluzionando il settore, offrendo nuove opportunità

Una **rivoluzione** in corso: l'**AI** sta trasformando il commercio e le **vendite** degli **agenti** esperti

Un nuovo orizzonte si è delineato per gli agenti di commercio che hanno partecipato all'evento organizzato da Usarci Venezia il giugno scorso.

Con la guida del coach Roberto Cajano, fondatore di Sica, l'incontro ha suscitato entusiasmo e alimentato una nuova consapevolezza tra gli agenti: non si tratta solo di adattarsi, ma di cavalcare con passione il cambiamento.

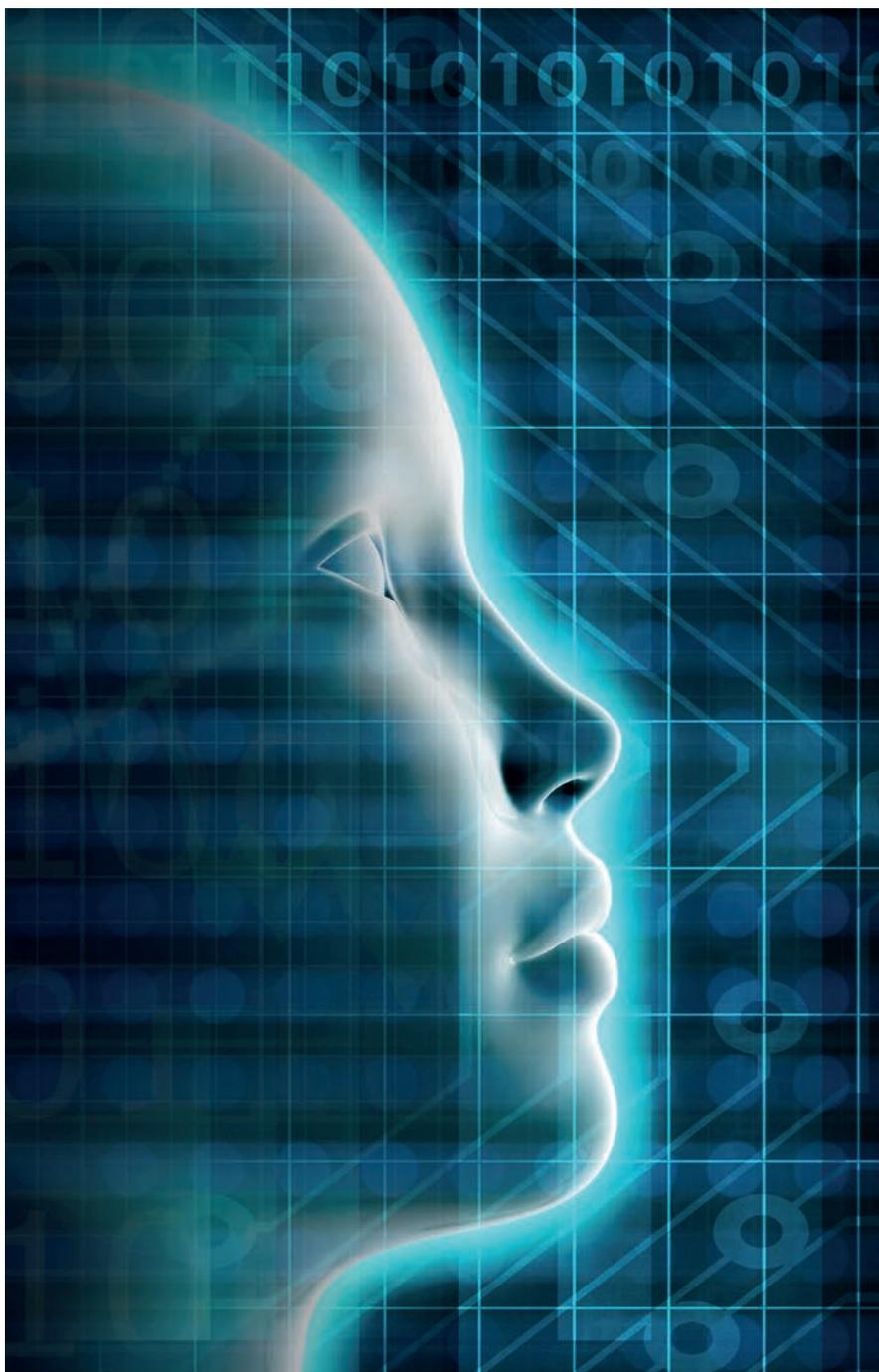
Negli ultimi anni, la **digitalizzazione** ha profondamente trasformato il modo in cui le aziende operano e interagiscono con i clienti. Per molti agenti, questo ha introdotto nuove sfide, come la concorrenza online sempre più agguerrita e la gestione della crescente quantità di dati.

Come è emerso durante l'evento, queste difficoltà non devono essere viste come ostacoli insormontabili, ma come trampolini per nuove opportunità. Migliorare la propria presenza online e utilizzare strumenti tecnologici come i CRM e le piattaforme di analisi dei dati non è più un'opzione, ma una necessità.

I partecipanti si sono immersi con entusiasmo nelle case history create in diretta, toccando con mano come, grazie a strategie mirate, sia possibile

trasformare queste sfide in opportunità, acquisendo nuova fiducia nel proprio futuro professionale.

L'evento ha presentato una panoramica completa delle strategie per integrare l'intelligenza artificiale nel processo di vendita. **L'AI non è solo un trend tecnologico, ma una rivoluzione in corso.** L'AI sta già trasformando il processo di acquisto,



L'intelligenza artificiale ridefinisce il commercio, offrendo strumenti tecnologici per migliorare l'efficienza e aprire nuove strade



rendendolo più rapido, efficiente e personalizzato. Vedere in azione sistemi di analisi di mercato automatizzati ha cambiato in meglio la visione dei partecipanti, mostrando loro il potenziale futuro di queste tecnologie.

L'entusiasmo era palpabile. Gli agenti si sono resi conto di quanto sia cruciale sviluppare competenze tecniche e analitiche per **sfruttare efficacemente queste**

tecnologie. L'AI rappresenta una leva straordinaria per chi è disposto a investire tempo ed energie nella propria crescita. Le **tendenze future** indicano che tutti gli attori del mercato, inclusi i consumatori, saranno sempre più inclini ad affidarsi all'AI per prendere decisioni d'acquisto. Gli agenti di commercio devono essere pronti a integrarsi in questo nuovo ecosistema, dove l'analisi predittiva e l'automazione diventeranno la norma.

Essere tra i primi a implementare queste tecnologie significa assicurarsi una posizione di vantaggio in un mercato sempre più tecnologico. L'intelligenza artificiale, con tutto il suo potenziale, rappresenta il futuro del commercio. Chi padroneggia per primo queste tecnologie otterrà i **massimi risultati**. La tecnologia può essere la nostra migliore alleata, se sappiamo come usarla.

Una recente sentenza equipara le attività e ora le due figure hanno lo stesso ente di previdenza
Ma gli agenti di commercio rifiutano i loro soldi

Influencer e agenti sono uguali?

Pecunia non olet? C'è chi dice No. C'è chi non vuole denaro "contaminato". Ed è una scelta paradossale poiché, sino allo scorso anno, la categoria che lo produce era osannata, invidiata, concupita. *Sic transit gloria mundi* e, soprattutto, la gloria degli influencer. Perché ora, tra gli agenti di commercio, serpeggia l'insoddisfazione per una **sentenza che ha equiparato l'attività degli influencer** (non in tutti i casi) a quella degli agenti. Con l'effetto di riempire di nuove entrate le casse di Enasarco, l'ente previdenziale della categoria.

«Noi non vogliamo quei soldi perché non possiamo confonderci con gente che fa l'influencer», hanno protestato alcuni. E non pochi. Altri, al contrario, hanno badato al sodo e hanno ritenuto che tanto, nell'immaginario collettivo, le due attività restano totalmente separate mentre la cassa diventa unica. Dunque va benissimo così.

Ma al di là della sensibilità della categoria, è interessante notare il **profondo cambiamento nella percezione degli influencer** dopo il caso Balocco e dopo le vicende dei Ferragnex non più Ferragnez.

Finite le copertine servili con personaggi esaltati quali nuove divinità; gli studi su ogni loro mossa; i corsi universitari per diventare influencer; i corsi truffa di chi si rivolgeva a sfigati cronici promettendo di trasformarli in vip; la svendita di ogni dignità giornalistica per inseguire simili personaggi.



La figura dell'influencer ha visto un cambiamento radicale di percezione dopo il caso Ferragni. Si pone la questione se supererà la crisi, contribuendo a risanare le finanze di Enasarco

Sembra ieri che gli ancora Ferragnez venivano considerati come **guru per la politica corretta e per la cancel culture**. Ed era proprio ieri. Ed oggi, da Ferragnex, vengono sbeffeggiati senza freni e si lanciano frecciate di dubbio gusto per avere ancora un briciolo di visibilità.

Il problema però non è dei Ferragnex, del bullo che si crede Napoleone (in concorrenza con Macron) e della "fata sfiorita" (secondo la dotta citazione del bullo), bensì di tutti gli illusi che li hanno seguiti,



che li hanno imitati con la speranza di conquistare milioni di seguaci e milioni di euro.

Cosa resterà di tutto questo mondo? **Supererà la crisi**, riempiendo le casse di Enasarco, o finirà in una **bol-la di sapone e di rimpianti**? La compagnia di giro del mondo inutile creerà un nuovo personaggio così potente o punterà su tanti piccoli influencer specializzati nei vari ambiti? L'unica cosa che si può escludere è il ritorno ad un briciolo di serietà. Sarebbe la fine non solo degli influencer ma di un vasto mondo che comprende L'Isola dei

famosi, il Grande Fratello, Temptation Island, Uomini e donne. Ma che si estende anche a tutti quei programmi di finta informazione, soprattutto politica, dove chi non sa nulla spiega qualcosa che non ha capito ad altri che non stanno ad ascoltare. E vale anche per le riviste che, su questo mondo inutile, hanno costruito la propria esistenza. Passando dagli influencer alle analisi socioculturali con la medesima preparazione e competenza.

(da *Electomagazine.it*)



Giuseppe De Concini
Esperto di economia

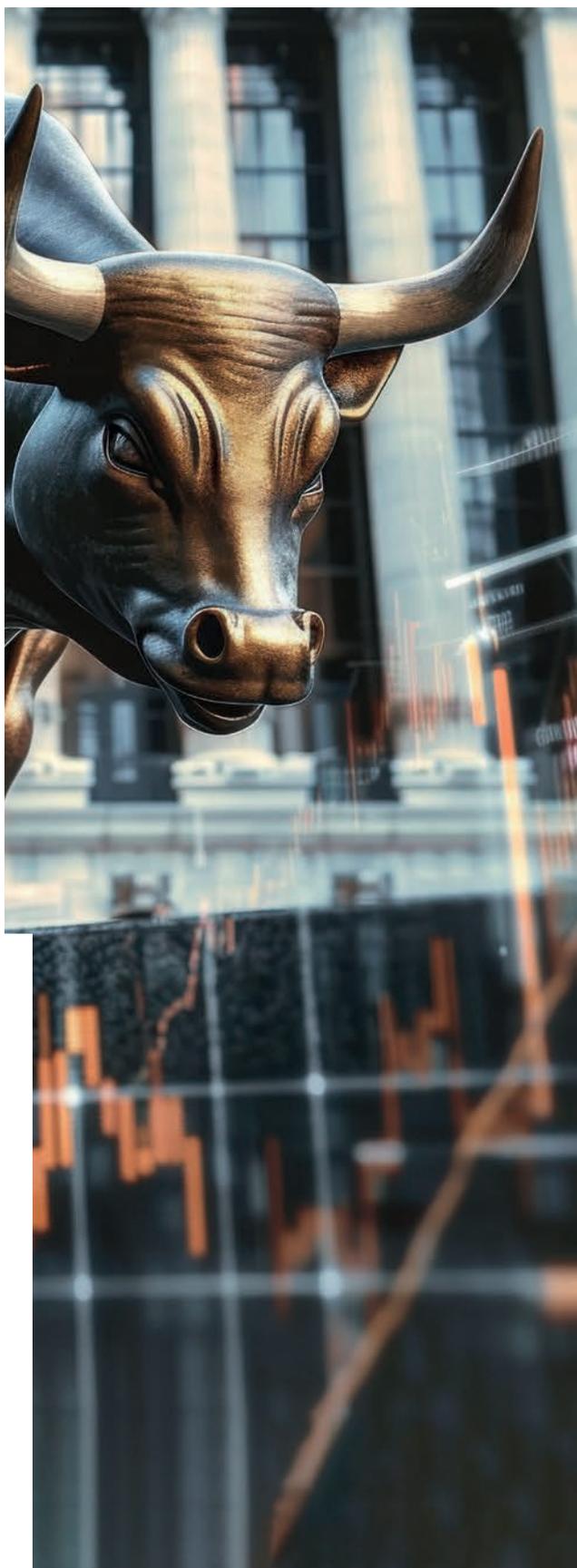
Le performance azionarie degli istituti di credito sono frutto di azioni parassitarie che creano un travaso di ricchezza dall'Europa verso gli Stati Uniti



BANCHE

Utili stellari grazie al **buyback**

La finanza è stata posta come stella polare della propria azione finendo per privilegiare i grandi azionisti o i fondi di investimento di oltreoceano, piuttosto che iniettare ricchezza a vantaggio dell'economia produttiva italiana ed europea



Le banche italiane sono in piena forma e le previsioni degli esperti ci dicono come le performance record ottenute nel 2023 siano suscettibili di ulteriore crescita nei prossimi due/tre anni.

UniCredit ha registrato utili netti per 8,6 miliardi di euro che saranno interamente riversati sugli azionisti in forma di dividendi; Intesa San Paolo ha registrato utili netti per 7,7 miliardi di euro dei quali 5,4 saranno distribuiti come dividendi agli azionisti.

In entrambi i casi gli azionisti beneficeranno, in più, dell'effetto positivo determinato dalle concomitanti operazioni di **buyback**.

Il buyback è il meccanismo attraverso il quale – a determinate condizioni previste per legge (artt. 2357-2358 Cod. Civ.) – una società riacquista sul mercato azioni proprie. Le finalità del buyback possono essere molteplici: inviare al mercato un segnale di fiducia; sostenere/aumentare in borsa il valore delle azioni; reperire sul mercato azioni destinate alle stock options assegnate ai manager; garantire gli assetti societari o i loro equilibri; avviare una riduzione del capitale sociale.

Resta il fatto che il buyback ha l'effetto di far salire il valore delle azioni.

Dunque agli effetti positivi dell'andamento 2023 si aggiungerà, per gli azionisti bancari, il vantaggio ulteriore della crescita del valore dei titoli detenuti.

C'è chi ritiene, ad esempio, che l'effetto del buyback di UniCredit porterà i benefici per gli azionisti della banca ad ascendere complessivamente a 10 miliardi di euro.

Questa situazione induce tre osservazioni sapide:

- 1) i dati record delle banche dipendono in massima parte dal **rialzo dei tassi operato dalla BCE** e quindi derivano essenzialmente da una rendita di posizione o parassitaria;
- 2) gli ottimi risultati delle banche si contrappongono, al netto dell'inflazione, ad un **andamento stagnante dell'economia non finanziaria**;
- 3) a beneficiare di questa ricchezza saranno **esclusivamente gli azionisti** (privati o grandi fondi internazionali con redditi già cospicui).

I più importanti gestori dei risparmi europei sono **BlackRock** e **Vanguard** ai quali si aggiungono JP Morgan e Fidelity per un complesso di risparmio gestito in Europa che supera i mille miliardi di euro. Questi quattro fondi, *ça va sans dire*, sono statunitensi. Il che comporta, in più, una sorta di travaso di ricchezza dall'Europa agli Stati Uniti spesso non immediatamente percepibile ai più.

Dunque i grandi risultati delle banche premiano i ricchi investitori. Ogni tentativo di intervenire in senso redistributivo non ha avuto grande fortuna.

E le banche sono passate in pochi anni (si veda il caso di Credit Agricole e Amundi) a mettere la finanza come stella polare della propria azione il che va di pari passo con una diminuita (ma venduta come migliorata) presenza delle banche nel settore del credito.

Un effetto altamente distorsivo che contribuisce non solo a generare disuguaglianze, ma a **mantenerle ed aumentarle** nel tempo.



Franco Roccon
Presidente Usarci Belluno
e Segretario Usarci Veneto

Ricambio generazionale possibile
solo con incentivi e riforme strutturali

Diminuisce il numero degli **agenti**

L'approfondimento sulla situazione degli agenti di commercio in Italia rivela un quadro preoccupante, supportato da dati significativi e da una distribuzione settoriale che accentua le sfide per questa categoria professionale.

Alcuni dati numerici sul declino nel numero degli agenti di commercio impegnati.

Negli ultimi anni, il numero di agenti di commercio attivi è diminuito di circa 4.000 unità all'anno. Attualmente, si assesta al di sotto dei 210.000 agenti in Italia, dei quali oltre 18.000 sono prossimi alla pensione, con una pressione crescente sul bisogno di nuovo personale. Questo calo è accompagnato da un aumento dell'età media, che ora si attesta sui 52 anni, un chiaro segnale della mancanza di ricambio generazionale e di una scarsa propensione dei giovani a seguire questo autonomo lavoro fatto spesso di sacrifici ma anche di soddisfazioni.

Per dare un dato significativo della situazione e della distribuzione settoriale degli Agenti di Commercio, è bene richiamare alcuni **settori merceologici trainanti** e le aree che mostrano una maggiore concentrazione, senza tralasciare gli evidenti problemi nell'esercitare la professione:

- **beni di consumo:** questo settore comprende il maggior numero di agenti, in particolare per prodotti alimentari, bevande e beni di largo consumo. La concorrenza internazionale e l'espansione delle vendite online stanno riducendo la domanda di agenti fisici in questo



settore. Se a questo si aggiunge anche che la Grande Distribuzione Organizzata opta molto spesso ad inserire agenti assunti in pianta stabile e rientranti nell'organico commerciale e non nella libera professione, la crisi della presenza dell'agente che esercita in forma autonoma il proprio lavoro diventa sempre più evidente.

- **tecnologia e elettronica:** è un altro settore significativo. Tuttavia, la digitalizzazione e le vendite dirette tramite e-commerce stanno limitando le opportunità per i nuovi agenti.

- **moda e tessile:** il settore della moda rappresenta una parte importante del mercato per gli agenti di commercio, soprattutto in Italia, patria di numerosi brand di lusso. Nonostante ciò, anche questo settore sta vedendo una contrazione a causa della crescente centralizzazione delle vendite da parte delle case madri.

- **farmaceutico e cosmetico:** gli agenti di commercio in questo settore svolgono un ruolo cruciale nella promozione, nella consulenza e conoscenza dei prodotti farmaceutici e cosmetici posti in distribuzione, ma af-



frontano sfide legate alla regolamentazione e alla concorrenza di grandi distributori.

▪ **industriale e meccanico:** gli agenti che operano in questo settore trattano prodotti destinati all'industria pesante e leggera. Questo segmento, sebbene più stabile rispetto ad altri, richiede una conoscenza tecnica approfondita, che può scoraggiare i giovani. È anche un settore fortemente sindacalizzato che spesso è interessato da improvvisi scioperi con conseguente stop alla fornitura di materiali dedicati alla produzione.

▪ **servizi alle imprese:** un settore di nicchia che copre l'attività di vendita di servizi alle imprese, talvolta accompagnata da una elevata professionalità e conoscenza dei prodotti per adeguarsi alle normative imposte a carattere nazionale e comunitario. La vendita dei *servizi di Attestazione e di Certificazione* oltre alla nuova disposizione sulla *Patente a Punti* che interessa milioni di imprese in Italia, apre interessanti possibilità agli agenti di riconvertire la propria esperienza, soprattutto nel settore edile e delle altre attività a supporto dell'intero settore edile.

Al di là dei settori merceologici, ad ostacolare il ricambio generazionale nel settore degli agenti di commercio ci sono anche altri fattori:

▪ **carico fiscale:** il regime fiscale gravoso rende meno attraente la professione, in particolare per i giovani che devono sostenere costi iniziali elevati senza garanzie di guadagni immediati. La continua modifica del regime fiscale e delle aliquote legate al reddito oltre all'introduzione del regime forfettario, non rendono programmabile l'attività di agente.

▪ **costi di gestione:** gli elevati costi di gestione dell'attività, inclusi i costi per l'acquisto di beni strumentali come i veicoli, rendono difficile per i nuovi entranti sostenere l'attività.

▪ **condizioni contrattuali:** le condizioni contrattuali non sempre rispettano gli Accordi Economici Collettivi, rendendo l'attività meno sicura e attraente per le nuove generazioni.

Usarci, da sempre vicina alle necessità degli agenti di commercio, sta operando, assieme ad altre sigle sindacali, per proporre diverse soluzioni per incentivare il ricambio generazionale, tra cui:

▪ **ristrutturazione fiscale:** introduzione di agevolazioni fiscali specifiche per i nuovi agenti di commercio, non solo applicando una diversificazione contributiva per Enasacro ma anche per gli altri adempimenti che rendono il reddito netto dell'agente una misera ricompensa per un lavoro decisamente faticoso che si potrebbe anche definire usurante!

▪ **miglioramento delle condizioni contrattuali:** revisione degli Accordi Economici Collettivi, garantendo maggiori tutele agli agenti anche nel rapporto con le mandanti.

▪ **incentivi formativi:** offrire percorsi di formazione specifici per i giovani che vogliono intraprendere questa carriera, con un focus sulle competenze digitali e commerciali necessarie per competere nell'era moderna.

▪ **riconoscimento della professione:** far emergere, al pari di altre importanti professioni (periti, consulenti farmaceutici, geometri, amministratori condominiali, ecc) l'importanza di questo ruolo professionale nella società.

Questa breve sintesi dimostra quanto sia critica la situazione e quanto urgente sia la necessità di interventi mirati per garantire la continuità di un settore fondamentale dell'economia globale e per definire al meglio ed incentivare la crescita produttiva italiana chiamata PIL.



Massimo Azzolini
Vce presidente nazionale Usarci

Le indicazioni del nostro esperto su indennità di cessazione, responsabilità del procacciatore, trattamento contributivo per agenti e diritti sugli interessi delle provvigioni

Domande & risposte

Indennità di cessazione del rapporto

Sono un agente di commercio che ha creato, praticamente da zero, un consistente portafoglio clienti con un altrettanto considerevole fatturato. Ora ho l'intendimento di dare disdetta e desidero sapere se ho diritto ad un riconoscimento per i notevoli vantaggi apportati alla ditta proponente.

Ai sensi dell'art. 1751cc del codice civile l'indennità di cessazione del rapporto non spetta quando l'agente recede per sua mera volontà, a meno che non sia determinata da circostanze attribuibili al preponente oppure da età, infermità o malattia per le quali non gli può essere ragionevolmente chiesta la prosecuzione del rapporto.

Nel caso prospettato, dunque, non rileva al fine del concretizzarsi del diritto, l'eventuale acquisizione di nuovi clienti e/o l'incremento sensibile del fatturato con quelli già esistenti.

Procacciatore d'affari

Il procacciatore d'affari quali responsabilità assume e in base a quale legge, nei confronti del committente?

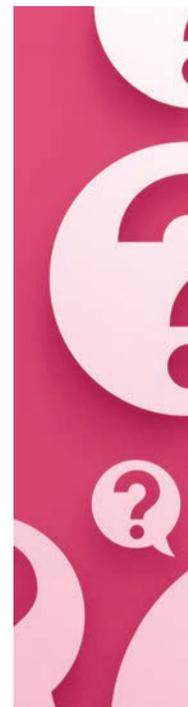
Indennità, procacciatori, monomandatari, provvigioni: diritti e normativa applicabile

Il contratto di procacciamento d'affari (e di questo deve effettivamente trattarsi e non invece di un contratto di agenzia) è atipico e, come tale, non disciplinato dal codice civile.

Pertanto valgono le norme generali in materia di obbligazioni. Il procacciatore è tenuto ad adempiere, con correttezza e diligenza, le obbligazioni assunte; in caso di mancata o non esatta esecuzione è tenuto al risarcimento del danno.

Agente mono e plurimandatario

Siamo una agenzia srl e abbiamo inserito un agente (o chiamato anche sub agente) che ha la possibilità di operare anche per altre ditte preponenti e quindi l'abbiamo iscritto come plurimandatario ma per sua scelta svolge l'attività solo per noi.





Come dobbiamo comportarci ai fini dell'applicazione dei massimali Enasarco? Deve essere considerato monomandatario ai fini contributivi?

L'agente monomandatario è colui che si obbliga contrattualmente ad operare per un solo preponente e non può pertanto assumere ulteriori incarichi neppure da ditte non concorrenti.

Nel caso prospettato l'agente non ha assunto alcun obbligo di operare con una sola ditta e pertanto non è monomandatario anche se opera per un solo preponente.

Provvigioni: ho diritto agli interessi?

Ho risolto il contratto di agenzia da alcuni mesi e non ho ancora ricevuto le provvigioni.

Vorrei sapere in base a quale disposizione di legge posso pretendere l'immediata corresponsione e se mi sono dovuti anche gli interessi.

A i sensi art 1749 c.c. l'agente ha diritto di percepire le provvigioni entro il mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate.

Gli Accordi Economici Collettivi hanno stabilito che in caso di ritardo superiore a 15 gg può applicarsi un interesse come previsto dal D.Lgs n 231/2002 poi modificato dal D.Lgs n 192 del 9 novembre 2012 cioè pari al tasso BCE maggiorato di 8 punti percentuali. © RIPRODUZIONE RISERVATA

 **USARCI VICENZA**

Usarci notizie magazine

Periodico di informazione degli agenti e rappresentanti di commercio

CERCA

**AGENTI DI COMMERCIO
ESPERTI NELLA VENDITA
DI SPAZI PUBBLICITARI**

per il più importante magazine degli agenti a diffusione nazionale con il cuore nel Nordest

Contattare Usarci Vicenza

 **0444.228889**

 **337.1049448**

info@usarcivicenza.it

NOTIZIE  **USARCI**
MAGAZINE



Giovanni Di Pietro
Presidente nazionale Usarci

La nuova normativa riconosce a tutti gli effetti che il Fondo Indennità di Risoluzione Rapporto è un credito che va garantito a chi ne ha diritto

FIRR e Previdenza

Finalmente la gestione **separata!**

La riforma fa parte di un percorso più ampio di modernizzazione, volto a rendere più chiaro e accessibile il sistema di welfare

Il FIRR, Fondo Indennità Risoluzione Rapporto rappresenta una delle indennità di fine rapporto che gli agenti di commercio avrebbero diritto di ricevere, alla cessazione del rapporto di agenzia con la mandante se vengono soddisfatte alcune condizioni.

È bene ricordare come la liquidazione del FIRR alla cessazione del rapporto, non rappresenta un obbligo di legge, ma è un diritto che può essere riconosciuto solo se sono previste contrattualmente determinate condizioni.

Il FIRR viene riconosciuto solo a quegli agenti commerciali che operano in contesti specifici, come quelli previsti da contratti collettivi o che facciano riferimento agli Accordi Economici Collettivi (AEC) o che collaborano con aziende che aderiscono a organizzazioni sindacali firmatarie (Confindustria, Confcommercio, Confapi, Confartigianato...). Il diritto è ovviamente esteso anche nei casi in cui le mandante versano volontariamente le indennità al fondo gestito dall'Enasarco.

È molto importante che gli agenti commerciali siano informati sulle specifiche clausole del loro contratto e sulle eventuali adesioni delle mandanti agli accordi di settore per accertarsi se, alla cessazione del rapporto hanno diritto o meno a tale indennità in modo da non avere amare sorprese alla chiusura del rapporto.

Dal 1° gennaio 2024 l'Enasarco, in accordo con le parti sociali, e su delibera dell'Assemblea dei Delegati, ha provveduto alla separazione della gestione Previdenziale da quella della gestione FIRR

L'importanza del FIRR gestito dall'Enasarco

In tutto ciò l'Enasarco, con la gestione del FIRR, (Fondo Indennità di Risoluzione del Rapporto) riveste un ruolo cruciale per la protezione, la garanzia, e il sostegno degli agenti di commercio e dei consulenti finanziari. Esploriamo più nel dettaglio l'importanza di questo fondo e i suoi principali benefici.

Maggiore tutela

La cessazione di un contratto di agenzia può comportare per gli agenti una fase di transizione

difficile e incerta. La gestione del FIRR da parte dell'Enasarco offre una serie di maggiori garanzie all'agente. La certezza dell'incasso senza dover spesso fare ricorso al tribunale in caso di mancato pagamento da parte della mandante, certezza di incasso in caso di fallimento o concordato della mandante. Queste condizioni già da sole fanno sì che la gestione FIRR costituisca una certezza ed una garanzia di incasso alla cessazione del rapporto.

Perché è stata introdotta la separazione del FIRR

La separazione del FIRR è stata introdotta con l'obiettivo di garantire una gestione più efficiente e sicura delle risorse, proteggendo meglio i diritti degli agenti e consulenti finanziari. Inoltre, questo cambiamento fa parte di una serie di riforme che mirano a modernizzare l'ente e rendere più chiari e accessibili i benefici assistenziali e previdenziali offerti agli iscritti. Questo passaggio include anche l'introduzione di nuove modalità per la riscossione dell'anticipo del FIRR, con condizioni e scadenze specifiche per facilitare gli agenti nel ricevere anticipi in modo più tempestivo e organizzato.

Questa riforma è vista come un passo significativo verso un sistema di welfare più moderno e adeguato alle esigenze dei professionisti del settore, migliorando la sostenibilità e la trasparenza della gestione dei fondi previdenziali e assistenziali. Gli agenti di commercio e i consulenti finanziari possono guardare con ottimismo a queste novità, che promettono di rafforzare le tutele economiche e di migliorare la gestione delle risorse a loro disposizione. La separazione del FIRR è quindi un passo importante verso un futuro più sicuro e sostenibile per tutti i professionisti del settore.

Obiettivi della Separazione del FIRR

1. Gestione efficiente e sicura:

la separazione del FIRR mira a garantire una gestione più oculata e sicura delle risorse, riducendo il rischio di malversazioni o cattiva amministrazione. Questo è fondamentale per proteggere i diritti e le aspettative degli iscritti.

2. Modernizzazione del sistema:

la riforma fa parte di un percorso più ampio di

modernizzazione, volto a rendere il sistema di welfare più chiaro e accessibile. Questo include l'ottimizzazione delle procedure e l'introduzione di nuove modalità operative.

3. Accessibilità dei benefici:

con la separazione, si punta a semplificare l'accesso ai benefici assistenziali e previdenziali, rendendo più facile per gli agenti ottenere anticipi sul FIRR quando necessario, con condizioni e scadenze ben definite.

Implicazioni Positive per Agenti di Commercio e Consulenti Finanziari

1. Maggiore Fiducia nel Sistema:

una gestione più trasparente e sicura del FIRR aiuta a costruire fiducia nel sistema previdenziale e assistenziale. Gli agenti possono sentirsi più tranquilli riguardo alla sicurezza delle loro indennità di fine rapporto.

2. Accesso Facilitato alle Risorse:

le nuove modalità di riscossione permetteranno un accesso più rapido e semplice alle risorse in caso di necessità, un aspetto cruciale in un contesto economico incerto.

3. Sostenibilità a lungo termine:

la separazione del fondo e la sua gestione esterna contribuiscono a garantire la sostenibilità del sistema nel lungo periodo. Ciò assicura che le indennità di fine rapporto rimangano disponibili anche in futuro, indipendentemente dalle fluttuazioni economiche.

Conclusione

La separazione del FIRR è un passo importante verso un futuro più sicuro e sostenibile per gli agenti di commercio e i consulenti finanziari. È vista come una riforma che non solo migliora la gestione delle risorse, ma anche rafforza le tutele economiche e la fiducia degli operatori nel sistema di welfare, rendendolo più adeguato alle esigenze contemporanee del settore.

Per ora meglio il noleggio all inclusive di auto a benzina o diesel

ELETTRICA?

No grazie! Gli agenti di commercio la **bocciano**

Percorrono, ogni anno, 60 / 70mila km in auto
Gli agenti di commercio sono una delle categorie più autorevoli e con maggior esperienza diretta per esprimere una valutazione sulle vetture elettriche

Un tema che sta facendo discutere molti colleghi all'interno della categoria e non solo. Soprattutto alla luce delle **imposizioni dell'Unione europea per l'abbandono dei veicoli a combustione entro il 2035** in tutta Europa.

Le perplessità della categoria sono nettamente prevalenti rispetto alle opinioni positive. Perché l'**auto elettrica sembrerebbe, a prima vista un'ottima soluzione, ma non è così** perché in realtà spesso è solo uno specchietto per le allodole, legato alle tematiche green e alla possibilità di autosostentamento energetico, per non parlare delle questioni connesse alla guerra in Ucraina





e all'aumento delle materie prime di produzione e all'aumento dei costi della benzina.

Ma, soprattutto, emergono evidenti problemi. A partire da quelli relativi all'**autonomia**, che non è ancora adeguata in assoluto ed in particolar modo per chi, come gli agenti di commercio, deve affrontare lunghi e continui spostamenti. E poi, inevitabilmente, problemi legati all'approvvigionamento di elettricità, distribuita tramite le colonnine che non sono ancora sufficienti lungo il territorio nazionale e sono carenti soprattutto nelle lunghe tratte. Senza dimenticare i seri problemi provocati dal **deterioramento progressivo delle batterie** che generano automaticamente un calo dell'autonomia.

Per gli agenti di commercio, dunque, l'**auto elettrica non appare per il momento una soluzione efficace**: percorrono tantissimi chilometri e dovrebbero cambiare molto spesso la vettura, senza contare poi i costi di acquisto elevati, non certamente inferiori rispetto all'auto tradizionale.

Il **noleggìo dell'auto benzina o diesel** invece consente alla categoria di cambiare l'auto in tempi brevi, di avere formule all inclusive senza sobbarcarsi gli oneri legati all'acquisto del mezzo.

(da Electomagazine.it)

Sanzioni più dure per
alcol, droghe e altre
regole più severe



CODICE DELLA STRADA: COSA CAMBIA?

Guida in stato di ebrezza

- Chi viene fermato e trovato positivo all'alcoltest e ha già avuto un precedente per guida dopo aver assunto alcolici, non potrà più bere alcol prima di mettersi alla guida per 2 o 3 anni (in base al tasso alcolemico rilevato) e al rinnovo della patente dovrà sostenere una nuova visita medica. Inoltre sarà obbligato a installare a proprie spese il **dispositivo alcolock**, che impedisce al motore di avviarsi se il tasso è superiore a zero. In caso di nuova recidiva, le sanzioni saranno aumentate di un terzo oppure raddoppiate nel caso in cui venga manomesso il dispositivo.

Chi guida distraendosi al cellulare

- La riforma, per chi usa il cellulare in modo improprio al volante, prevede alla prima violazione una **multa aumentata a 250,00 euro** con una **sospensione della patente** compresa tra 15 giorni e due mesi e la perdita di cinque punti, mentre alla seconda violazione **la multa sarà di 350,00 euro** e i punti decurtati diventeranno 10, con ulteriore sospensione della patente da uno a tre mesi. L'uso del cellulare alla guida è inserito anche tra le violazioni che prevedono la mini sospensione automatica (ossia senza l'intervento del prefetto) della patente alla prima violazione per i conducenti con meno di venti punti sulla patente (vedere più avanti). Le due norme andranno necessariamente coordinate.

Per chi guida dopo aver assunto stupefacenti

- Il nuovo codice della strada alla semplice assunzione di stupefacenti, rilevata tramite un test salivare in fase di controllo delle Forze dell'Ordine, prevede il **ritiro della patente**.

In caso di esito positivo degli accertamenti preliminari, il Prefetto può sottoporre il guidatore a una visita medica: se viene attestata l'inidoneità alla guida, viene disposta la revoca della patente, che non potrà essere ripresa prima di 3 anni.

I monopattini

- Dovranno essere dotati di una **targa specifica, i conducenti dovranno essere assicurati per la responsabilità civile e il casco sarà ora obbligatorio per tutti**.

Inoltre non si potranno guidare i monopattini elettrici contromano (ora consentito nelle strade con doppio senso ciclabile) e la loro circolazione sarà consentita solo su strade urbane con limite di velocità non superiore a 50 km/h.

Per quanto riguarda i monopattini in sharing, il gestore del servizio dovrà installare sistemi automatici che ne impediscano il funzionamento al di fuori delle aree della città in cui ne è consentita la circolazione.

Per chi ha il foglio rosa

▪ Chi ha il foglio rosa potrà guidare con al fianco persone che dispongono dei requisiti necessari, ma prima devono aver svolto pratica di guida in autostrada, su strade extraurbane, di giorno e con il buio insieme a un istruttore abilitato e autorizzato di un'autoscuola. Il Ministero dei Trasporti stabilisce un **numero minimo di ore** relative la fase di esercitazione accanto all'istruttore, dopo le quali il futuro guidatore entrerà in possesso dell'apposita certificazione. Chi non avrà la certificazione rischia una **multa da 430,00 a 1.731,00 euro**, sanzione che si applicherà anche alla persona che funge da istruttore.

Per i neopatentati

▪ Per chi ha appena conseguito la patente B, per tre anni sarà sottoposto a limiti più alti: **75 kW/t** di potenza specifica massima (adesso sono 55 per le auto con motore termico e 65 per Bev e Phev) e **105 kW** di potenza massima (ora sono 70).

Sospensione della patente

▪ Potrà esserci una sospensione di pochi giorni (esempio: una settimana) per chi ha meno di 20 punti, oppure i giorni potrebbero essere di più (circa 15) per chi ha meno di 10 punti e commette alcune infrazioni, tipo l'uso del cellulare alla guida o la mancanza della cintura di sicurezza.

Dispositivi e controlli

▪ Il dispositivo (omologato e approvato) per il rilevamento automatico delle violazioni potrà accertarne contemporaneamente più di una. Sulle autostrade e sulle strade extraurbane principali, le forze di polizia potranno accertare alcune violazioni pericolose usando le normali telecamere e la relativa documentazione fotografica o filmata.

Le moto

▪ Su autostrade e strade extraurbane principali potranno circolare motocicli con motore termico di cilindrata non inferiore a 120 cc oppure con potenza non inferiore ai 6 kW in caso di propulsore elettrico. Il conducente alla guida dovrà essere maggiorenne.

Le ZTL

▪ Chi transiterà abusivamente in una **Zona a Traffico Limitato** non potrà ricevere più di una sanzione al giorno (e pagare in aggiunta la relativa tariffa d'ingresso). Ci sarà anche maggiore tolleranza sul tempo di permanenza, soprattutto quando ci sono rallentamenti dovuti al traffico o da eventi straordinari. Potranno poi essere istituite per ragioni ambientali delle Ztl territoriali al di fuori dei centri urbani.

Abbandono animali domestici

▪ Chi abbandona un animale per strada rischierà la sospensione della patente da sei mesi a un anno, ma anche la pena **fino a 7 anni di carcere** nel caso in cui questo animale dovesse provocare un incidente stradale con morti, feriti o lesioni personali gravi o molto gravi.



Ristorante
Costa

specialità gnocchi



Ristorante Costa
Via Pellizzari, 2 | Selva di Trissino | Vicenza
T 0445 960295

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



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