

**PRIMO PIANO**  
**Post Covid, gli agenti**  
**artefici della ripresa**



**CONTRATTO**  
**Troppo facile**  
**la disdetta**



**RAPPORTO DI AGENZIA**  
**L'impossibilità**  
**oggettiva a svolgere**  
**la prestazione**



**GIURISPRUDENZA**  
**Il diritto alle**  
**provvigioni sugli affari**  
**stornati per pandemia**



Anno 25, n. UNICO 15 dicembre 2021 - prezzo copia euro 1,25 - reg. Periodici n° 2/97 Trib. di Bossano 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



UNIONE AGENTI E RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

## Usarci per gli agenti

*Anche nei periodi di festa!*

I nostri uffici centrali e territoriali a giorni chiuderanno per la pausa natalizia ma...

*USARCI non va in vacanza e rimarrà a disposizione della Categoria!*

Saremo operativi ed a tua disposizione tramite email.

Se sei un nostro iscritto ed hai bisogno di un confronto urgente entro le 24 ore, mandaci il tuo quesito alla casella [info.agenti@usarci.it](mailto:info.agenti@usarci.it) ed avrai la dovuta risposta.

USARCI non ti lascia solo nel periodo di ferie, siamo sempre e solo dalla parte degli Agenti.

Tu per noi non sei un cliente ma un Collega.



Federazione Nazionale Usarci - Via delle Sette Chiese, 144 - 00145 Roma  
Tel: +39 06 51435215 - Fax: +39 06 51606147 - [info.agenti@usarci.it](mailto:info.agenti@usarci.it) - [www.usarci.it](http://www.usarci.it)

# Tante domande qualche risposta

Riprendiamo la pubblicazione di Usarci Notizie in un momento di grandi trasformazioni, attese, speranze.

Con la sensazione di aver lasciato alle spalle una prova durissima, una pandemia inaspettata e devastante, guardiamo al futuro con occhi diversi, quelli della consapevolezza che davvero tutto può cambiare in un istante.

Elasticità e resilienza, nella vita e nelle sfide professionali, sono le nuove parole d'ordine... alla ricerca appunto di una gerarchia di valori che ci guidino ogni giorno per vivere e a volte sopravvivere.

In questo numero, tante piccole e grandi riflessioni sulle problematiche che l'era Covid ha creato e portato alla luce. Disdette di contratti sempre più facili, impossibilità di svolgere la propria prestazione lavorativa, il riconoscimento delle provvigioni sugli affari stornati a causa dell'emergenza sanitaria, e le numerose tematiche aperte sulla modalità di svolgimento della professione, dal Green Pass alle nuove restrizioni.

Tante domande, ma anche le risposte degli esperti di Usarci, vicini agli agenti nel cercare di interpretare la complessità di questo momento storico ed economico.

Gli agenti, esclusi da ogni ristoro e minacciati da un mercato sempre più fragile, sapranno essere ancora una volta protagonisti della ripresa?

Mara Bisinella  
Direttore responsabile





Da oltre 25 anni **GIESE Risarcimento Danni** assiste le persone che hanno subito lesioni lievi, gravi o gravissime ed i loro familiari, tutelandole nei confronti dei responsabili e delle compagnie assicurative, al fine di ottenere **il giusto risarcimento**.

Pertanto **GIESE Risarcimento Danni** è **LA FORZA DI CUI HAI BISOGNO**.

**CONTATTACI** per una consulenza gratuita.

[www.giesse.info](http://www.giesse.info)

 **GIESE**  
RISARCIMENTO DANNI

Sede di Vicenza  
Via G. Lanza, 106 | T. 0444.560104  
Vicenza Ovest | Zona Emisfero | [vicenza@giesse.info](mailto:vicenza@giesse.info)

## DANNI DA LESIONE

Una persona che, per responsabilità di terzi, subisce lesioni con le quali è destinata a convivere per il resto della propria vita, ha bisogno di tutto l'aiuto ed il sostegno possibili.

Soprattutto nei casi di lesioni gravi o gravissime, non solo il danneggiato stesso, ma anche i suoi familiari (c.d. vittime *secondarie*), subiscono un'imprevista, obbligata e radicale trasformazione delle proprie abitudini di vita.

Per il danneggiato, c.d. vittima *primaria* dell'illecito, GIESE analizza tutte le conseguenze subite, sia patrimoniali che non patrimoniali, e lo assiste per poter documentare al meglio:

- il reddito perso, sia passato che futuro
- tutte le spese necessarie per raggiungere una qualità di vita quanto più paragonabile a quella che aveva in precedenza (ad es. spese per visite mediche, anche specialistiche, per abbattimento delle barriere architettoniche, per assistenza generica e/o infermieristica, per fisioterapia e riabilitazione, per protesi, ecc.)
- il danno biologico, anche psicologico
- i danni morali ed esistenziali
- i pregiudizi estetici

Con la stessa attenzione e competenza, GIESE assiste anche i familiari della persona lesa, i quali, nel caso in cui le lesioni patite dal loro congiunto siano gravi o gravissime, possono subire, "di riflesso", delle conseguenze davvero pesanti. Si pensi, ad esempio, al caso dei familiari di una persona costretta su una sedia a rotelle i quali, per il continuo bisogno di assistenza, di cure e di sostegno, anche psicologico, del proprio caro, vedono le proprie vite sconvolte dall'impegno che devono approfondire per aiutarlo; molto spesso sono costretti a modificare l'orario di lavoro, se non addirittura a cambiarlo o ad abbandonarlo.

Tutto ciò può pesare molto e portare ad un senso di frustrazione per una vita "sacrificata" in funzione dei bisogni del proprio figlio, genitore, fratello o nonno.

GIESE *Risarcimento Danni*, grazie a oltre 50.000 casi risarciti con successo in 25 anni di attività, è stata pioniera nel chiedere ed ottenere, per i casi di lesioni gravi o gravissime, il risarcimento integrale dei danni subiti sia dalle vittime *primarie* che dalle vittime *secondarie*.

Per tutelare i propri assistiti e per valutare al meglio i danni da essi patiti, si avvale della collaborazione dei più illustri esponenti degli ambiti:

- tecnico-peritale (periti, ingegneri, esperti in sicurezza sui luoghi di lavoro, ecc.)
- medico-specialistico (ad es. psicologi, psichiatri, traumatologi, ginecologi, oculisti, chirurghi, anche estetici, oncologi, dermatologi, esperti in riabilitazione e assistenza, fisiatra, ecc.)
- medico-legale (medici legali, psichiatri e psicologi forensi)
- giuridico (avvocati penalisti e civilisti)

Tutti professionisti di provata competenza ed esperienza, scelti, di volta in volta, in base alle particolarità del singolo caso.

Se autorizzata dai propri assistiti, GIESE può anticipare le spese necessarie per la migliore tutela dei loro diritti (ad es. spese per legali, ingegneri, periti, medici legali, psichiatri forensi, ecc.).

GIESE e il suo *team* di collaboratori e fiduciari affiancano i danneggiati e i loro familiari in ogni fase, ottenendo per tutti l'integrale risarcimento dei danni subiti e aiutandoli, così, a ritrovare una condizione di vita migliore e più serena.

**GIESE Risarcimento Danni** è

**LA FORZA DI CUI HAI BISOGNO.**

# SOMMARIO

## Dicembre 2021

**Periodico quadrimestrale d'informazione  
degli agenti e rappresentanti  
di commercio italiani**  
Anno 25, n. UNICO – 15 dicembre 2021

Prezzo per copia euro 1,50 – prezzo  
abbonamento annuo di 4 numeri euro 6,00  
Editore USARCI VICENZA  
largo G. Perlasca, 9 - 36061  
Bassano del Grappa (VI)  
t/f 0424.382329  
e-mail: info@usarcivicenza.it

Direttore Responsabile: Mara Bisinella

Impaginazione e grafica: Archiplus Thiene (VI)  
Tipografia: Logo S.r.l. - Borgoricco (PD)

### Comitato di Redazione

Alberto Ferracin  
Elena Lazzarotto  
Pietro Lunardi  
Domenico Marsella

### Hanno collaborato a questa edizione

Mara Bisinella  
Giovanni Di Pietro  
Luigi Galliotto  
Maria Grazia Ganzina  
Luigi Negretto  
Anna Pan  
Franco Roccon  
Carlo Tabellini  
Luca Tabellini

### Per contattare la redazione

info@usarcinotizie.it



Usarci Vicenza

SI RICEVE SOLO  
SU APPUNTAMENTO  
telefono 0424 382329

dal martedì al venerdì  
dalle ore 9,00 alle ore 12,30  
mercoledì  
dalle ore 14,30 alle 18,30  
lunedì chiuso

## Primo Piano

- |  |   |
|--|---|
| Gli agenti e la ripresa del mercato post-Covid | 6 |
| Provvigioni, pignorati al 100%?                | 7 |

## La voce sindacale

- |                           |   |
|---------------------------|---|
| Troppo facile la disdetta | 8 |
|---------------------------|---|

## Contratto d'agenzia

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| Agente o procacciatore? | 9 |
|-------------------------|---|

## Giurisprudenza

- |   |    |
|---|----|
| La conciliazione stragiudiziale         | 10 |
| Impossibilità a svolgere la prestazione | 11 |
| Diritto alle provvigini e pandemia      | 12 |

## Fisco

- |                       |    |
|-----------------------|----|
| Scadenze di fine anno | 13 |
|-----------------------|----|

## Formazione

- |                            |    |
|----------------------------|----|
| Partire dalle domande      | 14 |
| Il venditore... consulente | 15 |

## Economia

- |                      |    |
|----------------------|----|
| L'investimento Green | 16 |
|----------------------|----|

## Notizie dalle Associazioni

- |               |    |
|---------------|----|
| Usarci Veneto | 17 |
|---------------|----|

## Clima

- |                   |    |
|-------------------|----|
| Statistiche flash | 18 |
|-------------------|----|

## Auto

- |                              |    |
|------------------------------|----|
| Il nuovo Codice della strada | 19 |
|------------------------------|----|

## Post Covid, gli agenti artefici della ripresa del mercato

### Agenti di commercio e Green Pass

Come è noto, il decreto legge 127 prevede che, a decorrere dal 15 ottobre, la Certificazione verde Covid-19 (il cosiddetto Green Pass) sia obbligatoria per l'accesso in tutti i luoghi di lavoro **pubblici e privati**. Pertanto sia i lavoratori del settore pubblico che del settore privato per accedere al luogo di lavoro sono tenuti a possedere e a **esibire su richiesta** il Certificato Verde. Il controllo spetta ai datori di lavoro che devono altresì assicurare il rispetto di tutte le altre prescrizioni ed individuare nell'ambito dell'organizzazione aziendale i soggetti incaricati dell'accertamento e della contestazione delle eventuali violazioni. I controlli dovrebbero essere effettuati preferibilmente all'accesso ai luoghi di lavoro (anche con modalità **a campione**). Più esattamente il decreto prevede l'obbligo di Green Pass anche per tutti coloro che a qualsiasi titolo svolgono la propria attività lavorativa all'interno di un ufficio privato. Ciò vuol dire quindi **che anche gli agenti (come i fornitori o i collaboratori esterni di una azienda) devono esserne in possesso in quanto potrebbe essergli richiesto per accedere presso i locali della preponente o presso la clientela**. L'obbligo del Green Pass ovviamente non sussiste per i soggetti esenti dalla campagna vaccinale sulla base di idonea certificazione medica. Se è pacifico che il controllo del possesso del Green Pass da parte dei lavoratori dipendenti ricada sul datore di lavoro, **la questione non è così lineare per le partite Iva**. È ovvio comunque che se l'azienda preponente convoca una riunione aziendale in presenza rientra nel suo potere di controllo verificare che tutti coloro che accedono alla struttura per tale motivo siano in regola con la certificazione. Il decreto prevede anche l'obbligo per le farmacie di effettuare tamponi rapidi ed antigenici a **prezzi calmierati** (€ 15).

Augurandoci di uscire al più presto da questa piaga che ha martoriato per quasi due anni le persone e l'economia, **gli agenti commerciali sono tra quelli che hanno risentito in misura maggiore la pandemia**.

Tutti gli altri hanno dovuto stringere i denti vista la chiusura degli esercizi e di molte fabbriche ed il lockdown che ha impedito la promozione dei prodotti da una parte e l'impossibilità agli acquisti da parte dei consumatori dall'altra.

In questo periodo hanno fatto da padrone la vendita per corrispondenza, la vendita online, la vendita da parte dei grandi colossi del web, come Amazon, Aliexpress, Ebay, e le altre decine e decine di aziende specializzate nell'e-commerce che hanno avuto incrementi di vendita notevolissimi.

Tutto ciò ha messo in allarme la categoria degli agenti commerciali i quali giustamente temevano un calo sostanziale nelle vendite con conseguente chiusura dell'attività, il timore che il grande aumento della **vendita online** si sarebbe trasformato in qualcosa di strutturale, come la diminuzione del numero degli agenti. Tutto ciò avrebbe messo in crisi anche la fondazione Enasarco che gestisce le pensioni degli agenti commerciali; il suo calo avrebbe potuto causare un contraccolpo per la stabilità della stessa dell'ente.

**Non abbiamo ancora dati certi circa l'andamento delle vendite degli agenti ma tutti gli indici appaiono positivi**. Il PIL prodotto interno lordo ha avuto un incremento del 17,3% sul 2020, il turismo ha avuto un boom che non veniva registrato da diversi anni, le strutture alberghiere hanno registrato il tutto pieno. Anche il polso della categoria, con un sondaggio di USARCI, appare buono; il mercato è in ripresa, gli ordinativi sono in aumento...insomma tutto fa sperare di aver superato il periodo buio.

**Senza gridare a facili ottimismo, anche le Entrate Enasarco potrebbero tirare un sospiro di sollievo. Anche le richieste di agenti sono in aumento nei giornali specializzati e sui siti web**.

In questo contesto di timida positività, **la nota negativa è rappresentata dal comportamento delle mandanti**, sempre più alla ricerca del facile arricchimento alle spalle di una categoria già fin troppo vessata tra budget impossibili, riduzioni arbitrarie provvigionali, richieste assurde di rapportini e/o relazioni, uso di CRM impossibili, che sottraggono tempo alla promozione e tolgono autonomia all'agente.

L'Usarci ha chiesto alle consorelle **la ripresa del confronto sui rinnovi degli AEC** ormai scaduti da troppo tempo con la speranza di giungere ad un rapido rinnovo della contrattazione collettiva che possa rendere onore alla autonomia degli agenti, attività ormai sempre più vicina a quella dei dipendenti ma senza il diritto alle tutele contrattuali.

## Le provvigioni possono essere pignorate al 100%?

La crisi economica, eventuali notevoli spese mediche eccezionali, la malattia, o una cattiva amministrazione, possono far sì che l'agente di commercio accumuli una serie di debiti con lo stato o con i privati, e non abbia la forza di far fronte ai suoi debiti.

Qualora lo Stato, l'Agenzia delle Entrate, o lo stesso privato, decidessero di attivarsi per poter recuperare i propri crediti ma, nonostante i numerosi tentativi non riuscissero ad ottenere bonariamente la soddisfazione del proprio avere, al creditore non resterebbe altro che ricorrere alla procedura di **esecuzione forzata** che, trattandosi di crediti di denaro, prende il nome di **pignoramento**.

Per poter dar corso al pignoramento da parte del creditore nei confronti del debitore agente, deve essere in possesso di un **titolo esecutivo** al fine di ottenere l'**atto di precetto**.

Con la procedura di **pignoramento** il creditore vincola i beni del debitore per esercitare un diritto di rimborso di un credito insoluto.

Il **pignoramento** può essere:

- **Immobiliare**, se ha per oggetto beni immobili;
- **Mobiliare**, se ha per oggetto beni di valore come arredamento, quadri, tappeti, auto, ecc ;
- **Presso terzi**, se ha per oggetto crediti o beni del debitore che sono nella disponibilità di terzi.

Generalmente l'agenzia delle entrate o qualsiasi creditore, cerca di pignorare il 100% del proprio credito senza curarsi se il pignoramento delle provvigioni è sottoposto a dei limiti (in passato non lo era).

E' ovvio che **un pignoramento del**

**100% metterebbe l'agente nella condizione di non poter più lavorare e provvedere al minimo sostentamento della propria famiglia.**

La Suprema Corte di Cassazione con sentenza n 685 del 18/01/2012 ha affrontato l'argomento delle espropriazioni verso terzi, ovvero **verso le stesse mandanti, bloccandone il pagamento, paragonando la pignorabilità delle provvigioni degli agenti di commercio agli stipendi dei lavoratori dipendenti.**

### **Pignoramento delle provvigioni presso le Aziende Mandanti**

La cassazione quindi ha ritenuto che **le provvigioni vanno equiparate ai salari pubblici e privati** come previsto dalla modifica della legge 311/04 e legge 311/04 e DPR 180/05, e pertanto possono essere pignorate, presso le ditte mandanti, **nei limiti di un quinto (1/5) del loro ammontare al netto delle ritenute fiscali.**

Secondo dottrina, alcuni giuristi sostengono che detto limite si applica esclusivamente all'agente monomandatario, mentre **per il plurimandatario detto limite si applicherebbe esclusivamente all'azienda più importante** lasciando per le altre la possibilità del pignoramento al 100% .

### **Pignoramento delle provvigioni già accreditate sul cc bancario**

Oltre che presso le aziende mandanti il pignoramento può avvenire presso l'istituto di credito utilizzato per l'accREDITAMENTO delle provvigioni. Quel che cambia è l'importo che può essere aggredito in caso di somme ricevute a titolo di provvigioni dal debitore e già accreditate nel conto bancario o postale. Con riferimento a

tali giacenze, infatti, il codice di rito stabilisce che il pignoramento può riguardare solo ed esclusivamente gli importi eccedenti il triplo dell'assegno sociale circa 500 € mensili € 500,00 x 3 = 1.500,00; nessun limite invece per altre giacenze

### **Pignoramenti da parte degli Agenti delle Riscossioni (ex Equitalia, Soget, ecc...)**

Qualora invece si tratti di pignoramento effettuato ai sensi dell'articolo 72 bis del D.P.R. 602/73 da parte dell'Agente della riscossione, i limiti sono quelli indicati nell'articolo 72 ter del D.P.R. 602/73 ( 1/5 per importi superiori a 5.000 euro; ossia 1/10 per importi fino a 2.500,00 euro; 1/7 per importi da 2.500,00 a 5.000,00 euro;).

Tali limiti si applicano esclusivamente agli agenti che svolgono l'attività prevalentemente personale, quindi le società di agenzia, sia di persona che di capitale, sono escluse da questo beneficio.

### **Violazione dei limiti del pignoramento**

Qualora chi effettuasse il pignoramento dovesse eccedere detti limiti, non rispettandoli, **il pignoramento sarebbe da considerarsi inefficace per la parte eccedente i detti limiti.**

L'inefficacia può essere eccepita dal debitore in sede di opposizione all'esecuzione dinanzi al Tribunale ordinario, in funzione di Giudice dell'esecuzione, sia che si tratti di materia tributaria che di materia extra tributaria.

**Il debitore pignorato potrà anche chiedere il risarcimento del danno che gli sia derivato dal pignoramento illegittimo.**

Giovanni Di Pietro

## Disdettare un agente è facile, troppo facile!

È ormai una consuetudine. Ogni qualvolta vi è un accenno di crisi economica, o solo di crisi aziendale, il numero delle disdette dei mandati aumenta vertiginosamente. Ovviamente la ditta che si trova in difficoltà cerca e crede di superare il momento contingente sostituendo o annullando la rete vendita.

Avviene come nel calcio! Il presidente non ha speso un euro per rinforzare la squadra, tuttavia la colpa è dell'allenatore il quale viene immediatamente messo alla porta. Ma in questo caso l'allenatore riceve quasi sempre tutto l'ingaggio pattuito. Ciò non avviene per gli agenti di commercio. Al primo accenno di crisi vengono disdettati.

Non accade quasi mai che l'azienda cerchi di fare un'autoanalisi delle motivazioni che hanno comportato la crisi:

errori amministrativi come cattivi investimenti, spese eccessive, mancato rinnovo degli impianti produttivi, inserimento di dirigenti non all'altezza della situazione. Tutto ciò purtroppo non rientra nell'analisi della maggior parte delle case mandanti.

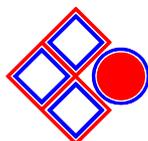
**Il fatto più grave è che non vi è nulla di più facile che disdire un mandato di agenzia:** alcuni mesi di preavviso, sempre sperando che la mandante non cerchi di disdire in tronco per giusta causa accreditando una grave colpa all'agente; un po' di euro di indennità... ed è tutto risolto, senza tener in nessun conto se quell'agente ha una famiglia da mantenere o se si è prodigato ed ha fatto notevoli investimenti per promuovere l'azienda. È sufficiente una raccomandata da qualche euro ed è tutto risolto.

Vi è un solo modo per limitare questo scempio, cioè **rendere il più oneroso possibile la facile disdetta**. L'Indennità Suppletiva di Clientela deve essere il minimo garantito, così come ha sentenziato la Corte di Cassazione, e tutti noi dovremmo lavorare per questo.

Ma se non impariamo a chiedere tutte le indennità dovute, e se non lo facciamo nei termini giusti, ci troveremo sempre e comunque in una situazione di precarietà. L'informazione e la conoscenza devono essere, per noi e per il nostro lavoro, la priorità assoluta.

La nostra associazione di categoria serve anche a questo, ricordati di fare qualcosa per la tua attività. USARCI è da sempre e solo dalla parte degli agenti di commercio.

Federazione Nazionale Usarci



**CONCRETE**  
SRL  
**PREFABBRICATI**

via Giuseppe Ellero, 29 Aviano PN  
[www.concrete-aviano.it](http://www.concrete-aviano.it)



Agenzia Tecnica Prefabbricati

di Domenico Marsella  
Corso Fogazzaro, 234 Vicenza VI  
[dmagentechnica@gmail.com](mailto:dmagentechnica@gmail.com)  
333/1921194

## Agente di Commercio e procacciatore d'affari, quali differenze?

Troppo spesso viene utilizzata questa forma di collaborazione (procacciatore), senza che le mandanti tengano conto delle implicazioni di legge e senza sufficiente conoscenza dei diritti da parte degli incaricati. Le caratteristiche che differenziano i due ruoli sono la **stabilità e la continuità**.

Per definizione del Codice Civile con il contratto di agenzia l'agente assume stabilmente l'incarico di promuovere contratti in una zona determinata a fronte di un ristorno provvigionale preventivamente stabilito e garantito.

**Il procacciatore di affari invece svolge la sua attività per la mandante in modo saltuario ed occasionale senza particolari vincoli (esclusiva, zona)**, può essere sia occasionale che continuativo; il primo svolge l'attività in via del tutto sporadica, non deve aprire una partita iva, non tiene una contabilità fiscale e può guadagnare massimo fino a 5.000 euro l'anno. Superando questa soglia, viene considerato procacciatore di affari continuativo e deve iscriversi al Registro Imprese, avere una partita Iva e pagare i contributi INPS.

L'agente di commercio si differenzia dal procacciatore, oltre che dal regime fiscale e previdenziale, soprattutto per i diritti che gli vengono riconosciuti dal Codice Civile e dagli AEC di settore discussi, sottoscritti (e validati) dalle Associazioni di categorie accreditate e firmatarie. Usarci è una di loro ed è l'unica formata da agenti e non legata a nessuna parte politica o associazioni di controparte.

Al procacciatore inoltre NON spettano :

- Preavviso
- Indennità di fine rapporto
- Indennità meritocratica
- Tutela della zona
- Diritto alla Provvigioni Indirette
- Contributi Enasarco (Firr e previdenziali)

Gli agenti possono intraprendere rapporti di procacciamento con aziende, ma devono essere consapevoli che questi incarichi sono senza alcuna tutela. Le imprese, per contro, dovranno tener conto delle possibili implicazioni economiche nei confronti dell' Enasarco in caso di continuità di rapporto.

# COMMERCIALE TES

GLI SPECIALISTI DEL MIGLIORAMENTO  
SISMICO DI PREFABBRICATI INDUSTRIALI

**Commerciale T.E.S.**  
di Mauro Munaretto & C. s.n.c.  
Strada Ca' Balbi, 230 – 36100 Vicenza  
Tel: 0444 912331  
Fax: 0444 912373  
P.IVA: 01638090249  
Mail: info@commercialetes.it



## La conciliazione stragiudiziale

**Sai cos'è la conciliazione stragiudiziale?**

**Una valida, rapida e economica modalità di risoluzione delle controversie.**

**E l'agente può affidarsi ad Usarci.**

La conciliazione stragiudiziale è un procedimento attraverso il quale un terzo aiuta due parti a comporre una lite. La conciliazione in materia di lavoro può essere giudiziale o stragiudiziale.

È giudiziale quando il terzo è un giudice del lavoro.

**È stragiudiziale quando viene conseguita fuori dal processo.**

Visto che di fatto non è nell'interesse dell'agente entrare nelle lungaggini di un processo del lavoro, si cerca sempre più spesso di esperire ad **una qualche forma di conciliazione preliminare** e solo in caso di insuccesso si procede al ricorso giudiziale.

Attualmente le procedure di conciliazione sono di tre tipi:

- conciliazione giudiziale davanti al giudice del lavoro,
- conciliazione monocratica
- conciliazione sindacale

La conciliazione sindacale è tomale e rapida (solo se il lavoratore decide di farsi rappresentare da un delegato sindacale abilitato ex art. 410 c.p.c., e dopo che il relativo Verbale di Conciliazione venga depositato presso la Direzione Provinciale del Lavoro).

Usarci, attraverso le proprie sedi locali, si rende disponibile per esperire conciliazioni stragiudiziali presso le stesse sedi. L'agente può farsi rappresentare da un nostro delegato sindacale.

Tale modalità di risoluzione di conciliazione stragiudiziale in sede sindacale è già operativa perché **la maggior parte delle nostre sedi locali Usarci sono abilitate presso gli uffici del lavoro competenti.**

La Conciliazione in sede sindacale è prevista dall'Accordo Economico Collettivo, quindi sia gli agenti/rappresentanti di commercio che le case mandanti possono utilizzarla in caso di controversie di lavoro, preferendo tale via a quella di conciliazione in sede amministrativa presso la Direzione Provinciale del Lavoro (divenuta una facoltà e non più un obbligo, dopo la legge 183/2010 Collegato al lavoro) oppure a quella della giustizia ordinaria.

**Basta essere socio di Usarci, avendone preventivamente conferito il mandato**, per poter beneficiare della possibilità di effettuare la conciliazione.

Possono essere discussi anche accordi già raggiunti per la ratifica degli stessi o le controversie insorte nel tentativo di trovare una soluzione conciliativa.

Attualmente, il tentativo di conciliazione presso la Direzione provinciale del lavoro prevede



formalismi nella procedura e nei termini da osservare, tanto da indurre l'agente a ricorrere all'assistenza di un professionista per la stesura dell'istanza che è identica ad un ricorso vero e proprio, uguale a quello che si dovrebbe depositare innanzi al Giudice.

**La conciliazione sindacale**, invece, il cui istituto non è stato modificato dalla recente riforma introdotta dal "collegato al lavoro", **rimane esente da questi vincoli e continua ad essere una valida, rapida e altresì economica modalità di risoluzione delle controversie**, mantenendo le caratteristiche che ne hanno garantito il successo fino ad oggi.

Federazione Nazionale Usarci

## Il rapporto di agenzia e l'impossibilità sopravvenuta a svolgere la propria prestazione lavorativa

L'emergenza sanitaria connessa al Covid 19, con i conseguenti periodi di lockdown, ha colpito duramente la categoria degli **agenti di commercio, i quali, essendo qualificati imprenditori (individuali o meno), non hanno potuto ricorrere agli strumenti di tutela e sostegno del reddito garantiti dalle misure urgenti e straordinarie** promulgate a favore dei lavoratori dipendenti.

L'impatto immediato e negativo della riduzione del reddito ha provocato nei rapporti di agenzia ulteriori **effetti "indiretti"** che le parti contrattuali, o l'autorità giudiziaria in caso di contenzioso, dovranno ricondurre ad un punto di equilibrio.

Trattasi, per esempio, dell'efficacia della **clausola del "minimo degli affari"**, comunemente ricondotta alla risoluzione anticipata del contratto di agenzia con effetto immediato e senza diritto dell'agente alle indennità di mancato preavviso e di cessazione ex artt. 1750 c.c. e 1751 c.c. e AEC di settore.

Lo scenario dell'economia e del mercato hanno incidenza sia sulla valutazione preventiva effettuata dalle parti nella determinazione dell'ammontare del fatturato minimo sia sulle conseguenze giuridiche che ne possono discendere.

In questo nuovo contesto l'eventuale mancato raggiungimento del budget non potrà essere imputato all'agente per impossibilità sopravvenuta a

svolgere la propria prestazione, ai sensi dell'art. 1256 c.c..

Trattasi di **impossibilità oggettiva**, riconducibile cioè ad una causa estranea all'agente e ai normali rischi connessi allo svolgimento dell'attività di agente, **sopravvenuta e non prevedibile** secondo la normale diligenza, rispetto al momento in cui l'obbligazione è stata assunta ed infine **inevitabile**, in quanto non superabile con ragionevole sforzo.

La diminuzione delle provvigioni negli anni della pandemia potrà avere **conseguenze nei rapporti di agenzia anche nel calcolo della indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 c.c.**, in quanto le annualità riguardanti detto periodo andranno ad incidere nella media provvigionale degli ultimi cinque anni, nel calcolo delle indennità previste dall'AEC dove la percentuale sarà applicata ad un importo provvigionale annuale ridotto, nel calcolo della indennità sostitutiva del mancato preavviso che fa anch'essa riferimento alle provvigioni percepite nell'anno precedente la cessazione del rapporto e così pure nel calcolo della indennità di patto di non concorrenza, la cui base di calcolo è sempre legata al compenso provvigionale percepito.

Tutte queste situazioni dovranno essere riportate ad equità in maniera realistica mediante l'applicazione dei principi di **correttezza e di buona fede**,



tenendo conto dell'andamento delle vendite nei mesi successivi alle riaperture, del contesto economico, dell'andamento del mercato di riferimento, della natura e della tipologia della clientela, oltre che dei risultati degli altri agenti della rete vendita in zone assimilabili al territorio dell'agente.

**È auspicabile che le parti contrattuali, senza ricorrere a costosi e lunghi contenziosi giudiziari, sappiano fare buona applicazione di detti criteri** per adottare caso per caso la soluzione più equilibrata ed attinente al caso concreto.

Anna Pan  
avvocato

## Diritto dell'agente alle provvigioni sugli affari stornati a causa della pandemia di Covid-19



Le restrizioni alla libera circolazione di merci e persone imposte dal Governo, per contrastare il diffondersi della Pandemia di Covid-19, non solo hanno già impedito a molti agenti di commercio di promuovere contratti per conto dei loro preponenti, ma rischiano (se non lo hanno già fatto) anche di mettere in pericolo l'esecuzione di quei contratti che gli stessi agenti avevano promosso prima che l'epidemia di Covid-19 arrivasse in Italia.

**Con il presente elaborato si intende fornire una riflessione sul diritto dell'agente commerciale alla provvigione per gli affari conclusi dalla preponente, ma stornati a causa della Pandemia di Covid-19.**

È noto che il diritto alla provvigione, salvo deroga espressa entro determinati limiti, sorge con la conclusione del contratto e matura dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione convenuta nel contratto, ma ci sono casi in cui, a determinate condizioni, l'agente ha comunque diritto a ricevere la provvigione anche sugli affari non eseguiti.

Il diritto dell'agente alla provvigione per gli affari rimasti ineseguiti è disciplinato dall'art. 1748 c.c., dalla Direttiva CEE n. 86/653 e dagli Accordi Economici Collettivi.

L'art. 1748 c.c., per quanto qui d'interesse, al V comma, prevede il diritto dell'agente di ricevere una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi, o, in mancanza, secondo equità, qualora il preponente e il terzo si accordino per non dare esecuzione, in tutto o in parte al contratto, e, al VI comma, che l'agente non è tenuto a restituire le provvigioni rimosse se il contratto tra preponente e terzo è rimasto ineseguito, salvo che tanto sia dipeso da cause non imputabili al preponente.

L'Accordo Economico Collettivo del 20 giugno 1956 per il settore industriale e gli enti cooperativi (avente efficacia erga omnes) dispone che se il contratto viene stornato l'agente ha diritto al 50 per cento delle provvigioni che gli sarebbero spettate nel caso di esecuzione del contratto stesso, salvo patto in contrario che, in ogni caso, non potrà ridurre detta misura ad un limite inferiore al 30 per cento delle provvigioni stesse e salvo che lo storno sia determinato da forza maggiore e altri gravi cause non

imputabili al preponente.

La Direttiva CEE n. 86/653 e gli altri Accordi Economici Collettivi, infine, ribadiscono il principio secondo cui l'agente ha diritto alla provvigione anche per gli affari che non hanno avuto esecuzione per causa imputabile al preponente.

**Quindi, qualora un affare promosso da un agente ed accettato dal preponente rimanga in tutto o in parte ineseguito, il diritto dell'agente alla provvigione rimane impregiudicato se e nella misura in cui la mancata esecuzione del contratto dipende da una causa imputabile al preponente;** laddove, se il preponente ed il terzo si sono accordati per non eseguire il contratto il medesimo diritto matura, ma bensì in misura ridotta.

Nella prima ipotesi è determinante la nozione di "causa imputabile al preponente", il cui significato non è definito in alcuno strumento legislativo e che la giurisprudenza non circoscrive alle sole cause giuridiche che hanno determinato l'estinzione del contratto, ma estende a tutte le circostanze di fatto e di diritto, riconducibili alla sfera giuridica del preponente, all'origine della mancata esecuzione del contratto.

Traslando questi concetti sul piano dell'onere della prova in un eventuale giudizio, l'agente che agisca per la condanna del preponente al pagamento di provvigioni su affari conclusi ma rimasti ineseguiti (o che nel medesimo caso sia convenuto per la restituzione delle provvigioni rimosse) ha, ai sensi dell'art. 2697 c.c., l'onere di provare l'elemento costitutivo del proprio diritto e, quindi, la riconducibilità a titolo di colpa (o dolo) al preponente della mancata esecuzione del contratto.

Le circostanze di fatto che caso per caso hanno portato alla mancata esecuzione del contratto divengono dunque determinanti per valutare il diritto dell'agente alle provvigioni e se la condotta del preponente sia stata coerente con gli obblighi, anche di cooperazione e buona fede, costituiti a suo carico.

Nella seconda ipotesi (affari rimasti ineseguiti per accordo tra le parti) l'agente ha diritto a ricevere una provvigione ridotta sulla parte rimasta ineseguita, da calcolarsi secondo gli usi o secondo equità dal giudice, ai sensi del V comma

dell'art. 1748 c.c.

In proposito, l'art. 1748 c.c. non rimanda più alle norme corporative per il calcolo della provvigione ridotta (come era prima della riforma del 1999) e, quindi, il riferimento agli "usi" non può essere esteso a tal punto da includere anche le disposizioni contenute negli Accordi Economici Collettivi di volta in volta applicabili. La liquidazione della provvigione deve, quindi, avvenire secondo gli usi di volta in volta vigenti nelle categorie di riferimento e, in mancanza, con valutazione equitativa ad opera del giudice adito.

Per quanto riguarda, infine, il diritto alla provvigione di cui all'Accordo Economico Collettivo del 20 giugno 1956 menzionato in precedenza, all'art. 5 è previsto in caso di storno un diritto dell'agente al 50%<sup>[1]</sup> delle provvigioni che gli sarebbero spettate in caso di esecuzione del contratto, a titolo di rimborso spese, se lo storno non è determinato da forza maggiore o da altre cause non imputabili al preponente.

Premesse le medesime considerazioni avanzate in precedenza sulla imputabilità al preponente e la rilevanza dell'elemento soggettivo in relazione alla mancata esecuzione del contratto, è opportuno sottolineare che la Forza Maggiore non ha una definizione legislativa, ma viene descritta dalla giurisprudenza come quell'evento imprevedibile e straordinario che esula dalla sfera di controllo del debitore (preponente) e che si inserisce tra la condotta del debitore medesimo e l'evento, in modo tale da escluderne il rapporto causale. In altre parole, **per forza maggiore si intende quel fatto, straordinario, imprevedibile ed incontrollabile, che sia da solo sufficiente a causare un evento; nel caso in analisi, la mancata esecuzione del contratto.**

**Il diritto al rimborso spese pari al 50% della provvigione per i contratti stornati è considerato un rimedio residuale, applicabile solo quando lo storno non dipenda da forza maggiore o altra causa imputabile al preponente e quando non si versi nell'ipotesi previste dall'art. 1748 c.c. V e VI comma. La disciplina dell'art. 5 dell'Accordo Economico Collettivo del 20 giugno 1956 prevede un regime dell'onere probatorio diverso da quello**

relativo alle fattispecie di cui all'art. 1748 c.c., in base al quale spetta al preponente fornire la prova della ricorrenza di situazioni di esonero del debito quali forza maggiore o altre cause a lui non imputabili.

Tale essendo il quadro normativo, in caso di affari stornati (vale a dire, rimasti semplicemente ineseguiti o consensualmente risolti) a causa della Pandemia la valutazione in merito al diritto dell'agente alle provvigioni varia a seconda delle caratteristiche del caso concreto e, in particolare, dell'incidenza che l'emergenza sanitaria e/o le restrizioni imposte dal Governo hanno avuto sull'organizzazione imprenditoriale del preponente e sull'obiettiva possibilità di adempimento alle prestazioni contrattuali.

Non è possibile definire aprioristicamente in quali casi la mancata esecuzione del contratto o il suo storno potranno essere imputati al preponente. **E' un dato però che il preponente non è senz'altro esonerato dall'obbligo di pagare la provvigione (in misura piena o ridotta) per il solo fatto in sé della mancata esecuzione del contratto nel contesto emergenziale in atto;** ed è, invece, necessario indagare sull'influenza che le misure restrittive imposte dal Governo o, più in generale, il diffondersi della Pandemia di Covid-19, abbiano avuto sulle prestazioni cui il preponente era tenuto nei confronti del terzo, se, cioè, esse siano state da sole sufficienti a determinare la mancata esecuzione del contratto.

**In conclusione, applicando questi concetti alle ipotesi di contratti stornati o rimasti ineseguiti a causa della Pandemia di Covid-19, se ne desume l'esigenza di ricostruire caso per caso, anche a mezzo di presunzioni, le circostanze all'origine dello storno o della mancata esecuzione del contratto per appurare se ed in che misura esse dipendano da scelte discrezionali del preponente, da sue valutazioni unilaterali di convenienza, da sue negligenze o, invece, dall'esigenza di rispettare le misure restrittive imposte dal Governo o dall'impossibilità di eseguire le prestazioni contrattuali a causa di impedimenti imprevisi e insormontabili.**

## Le scadenze di fine anno

**Un'altra annata caotica volge al termine.  
Elenchiamo di seguito le principali scadenze di fine anno.**

### ALLA SBARRA IL VERSAMENTO DEL SECONDO ACCONTO IMPOSTE

**Entro il 30.11.2021** tutti gli agenti di commercio sono chiamati a versare il secondo acconto relativo alle imposte 2021. È importante arrivare a questa scadenza verificando con il proprio consulente una situazione economica provvisoria in modo da valutare un eventuale ricalcolo previsionale nel caso di una sensibile diminuzione del risultato d'esercizio. La situazione tornerà inoltre utile al fine di pianificare l'uscita finanziaria di tasse e contributi da affrontare nell'anno a venire.

### FONDO PERDUTO PEREQUATIVO

Per chi avesse inviato la dichiarazione nei tempi utili, 30.09.2021, con il recente decreto del MEF e a seguito del via libera da parte dell'Unione Europea sarà possibile, una volta redatte le linee guida da parte dell'Agenzia delle entrate, richiedere il fondo perduto perequativo dedicato a chi ha ottenuto nel corso del 2020 un reddito inferiore al 30% rispetto all'esercizio 2019 procedendo come segue:

- Calcolare la differenza tra il risultato economico d'esercizio relativo al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2020 con quello in corso al 2019;
- Sottrarre i contributi a fondo perduto ricevuti dall'inizio della pandemia e regolati dai provvedimenti emergenziali;
- applicare al risultato la percentuale relativa al valore di ricavi e compensi conseguiti nel 2019 come da tabella sotto riportata

Percentuale	Ricavi e compensi del 2019
30 %	Fino a 100.000 euro
20 %	Da 100.000 a 400.000 euro
15 %	Da 400.000 a un milione di euro
10 %	Da un milione e fino a 5 milioni di euro
5 %	Da 5 milioni a 10 milioni di euro

### VERSAMENTO ACCONTO IVA

Entro il 27.12.2021 va versato l'acconto Iva per il mese di dicembre per i soggetti mensili e il quarto trimestre per i soggetti trimestrali. L'importo dell'acconto versato sarà scomputato dalla liquidazione periodica (dicembre o quarto trimestre) o in sede di dichiarazione annuale (soggetti trimestrali).

### BONUS FACCIATE

Per concludere ricordiamo inoltre, qualora doveste rinfrescare l'esterno del vostro ufficio/showroom, la scadenza al 31.12.2021 dell'agevolazione c.d. "Bonus Facciate" pari ad un credito d'imposta del 90% dell'importo dei lavori svolti (dal 2022 dovrebbe passare al 60%) utilizzabile anche da soggetti giuridici (società) oltre che da privati e da usufruire in 10 anni oppure da cedere a terzi.

## In questi tempi difficili bisogna partire dalle domande L'intervento dell'esperta di formazione aziendale

In questi tempi difficili bisogna partire dalle domande. **Per quale motivo?**

Per capire quali abitudini cambiare nel rapporto con la clientela e quali abitudini rafforzare in base alla propria esperienza; inoltre per analizzare e provare a risolvere problemi e trovare buone ragioni per investire le proprie risorse nell'attività lavorativa che ci si trova a svolgere.

Ho deciso di scrivere questo articolo **intervistando alcune persone** che hanno iniziato un percorso di crescita in un'ottica di miglioramento e potenziamento e che si sono date l'obiettivo di far emergere valori personali ed aziendali, in modo che le risposte provengano da chi sta vivendo in prima persona il mondo del lavoro in questo tempo di grandi cambiamenti.

**D. Per ottenere buoni risultati bisogna trasformare il malessere diffuso in molla motivazionale, impegno e tensione...**

R. Non solo, bisogna ritornare a noi stessi a quello in cui si crede veramente, recuperare valori etici e professionali che nel lungo periodo risulteranno vincenti. La vendita facile, veloce e superficiale non ha più successo.

Chi compra lo fa analizzando e studiando le varie opzioni offerte sul mercato e di conseguenza chi vende deve acquisire la fiducia del cliente (che fino all'anno scorso veniva chiamato consumatore).

La crisi iniziata qualche anno fa ha evidenziato proprio questo, un consumatore pieno di tutto ma perennemente insoddisfatto. Oggi il cliente sceglie cosa comprare e di conseguenza chi vende deve essere preparato, offrire beni e servizi di qualità. Certo c'è spazio anche per le "cineserie" ma in questo target i clienti si possono acquisire velocemente e altrettanto velocemente si possono perdere.

Per curare il malessere diffuso bisogna infondere sicurezza nel prodotto e nell'azienda e prima di tutto in noi agenti.

**D. La difficoltà nelle vendite oggi è data solo dal post Covid con tutte le incognite ed incertezze e le relative conseguenze?**

R. No, la crisi economica è iniziata già qualche anno fa. Con il Covid si è intensificata. Si è creato sicuramente un clima di paura, di incertezza per il lavoro ma questo non ha sicuramente frenato gli acquisti (Amazon non ha mai fatturato tanto).

I clienti in questo periodo hanno avuto più tempo per informarsi, leggere e diventare espertissimi in qualsiasi cosa... pure in medicina. Questo rende necessario che il venditore cresca e diventi esperto, più del suo cliente. Bisogna diventare professionisti ed esperti del proprio settore senza lasciare niente al caso. Conoscere l'azienda con la quale si lavora, "amare" il prodotto che si vende, l'agente deve avere una comunione viscerale con il proprio prodotto.

Questo il cliente lo percepisce ed oggi fa la differenza. Diventa quindi necessario per l'agente scegliere il prodotto giusto, che più gli si addice; infatti, l'agente non può vendere un prodotto che non lo rappresenta e che per primo non comprenderebbe mai a quel prezzo.

**D. Il lockdown ha comportato un drastico ridimensionamento dei consumi, fatta eccezione per il food, la healthcare, l'high tech e che altro?**

R. Più che drastico ridimensionamento dei consumi, direi cambio di rotta dei consumatori. Sono cambiate le esigenze e quindi gli oggetti interessanti per il mercato. Una azienda di divani mi ha comunicato di non aver mai venduto tanto; così l'abbigliamento comodo e/o sportivo...il cliente ha solo cambiato genere di acquisti in base alle nuove esigenze e ai nuovi bisogni. Il calo dei consumi in certi settori dovrebbe essere visto come un segnale che l'agente deve cogliere per riorganizzarsi.

**D. Sapremo affrontare i cambiamenti per trasformarli in opportunità, ascoltando le esigenze dei mercati di riferimento**

**mantenendo una flessibilità?**

R. Ogni cambiamento porta con sé delle opportunità. La flessibilità e la visione laterale sono indispensabili per poter sopravvivere. E' necessario non dormire sugli allori pensando che sarà il mondo ad adattarsi alle necessità degli agenti. Gli agenti e le aziende loro mandanti devono essere continuamente aperte ai mercati che si evolvono rapidamente: mentre una volta per cambiare una abitudine, un modo di vivere, ci volevano generazioni, ora, in pochissimo tempo tutto muta.

**D. Quindi avranno successo quei professionisti capaci di riprogrammare e di riorganizzare il lavoro passando ad un modello basato sull'impegno, sulla cooperazione e sulla partecipazione ad attività di formazione?**

R. Certo, è fondamentale svolgere attività di formazione perché permettono di riflettere, di mettere in discussione tutte le abitudini ed i modi di lavorare che possono divenire obsoleti in breve tempo. In più, non bisogna perdere di vista la conoscenza del mercato ed avere massima flessibilità.

**D. Quali sono i punti di forza sui quali lavorare?**

R. L'agente deve essere versatile e dinamico; avere la capacità di trasmettere idee e creatività che aiutino a risolvere i problemi dei clienti. L'agente deve saper selezionare le giuste informazioni e adattare al compito che gli spetta, interpretandole con chiarezza, anche a livello di tempistica. Questo è l'impegno che bisogna sottoscrivere per correre più veloci della concorrenza. Passione, Cuore e Determinazione sono le "armi" per essere vincenti.

Dottoressa Maria Grazia Ganzina  
Counselor Aziendale\*

\*come libera professionista svolge l'attività di Formatore Aziendale lavorando a fianco di imprese di piccole e medie dimensioni

## Il Venditore...Consulente!

Nel 2016 **Forrester Research** (società di ricerche di mercato) prevedeva che entro il 2020, solo negli USA, 1.000.000 Venditori B2B avrebbero perso il loro posto di lavoro. La loro previsione non è stata confermata.

**I venditori B2B che hanno perso il posto di lavoro negli USA sono stati il 35% in più!**

Il principale responsabile di questa ecatombe è l'imposizione di tecnologie emergenti che hanno messo fuorigioco i tradizionali sistemi di Vendita. In primo piano ci sono i motori di ricerca e i Social Media. Queste tecnologie hanno modificato il sistema di acquisto dei clienti, rendendolo più efficiente e senza la necessità di incontrare il Venditore.

La tendenza degli USA si è riverberata in tutto il Mondo ed ha colpito anche l'Italia.

Si prevede, quindi, una graduale sostituzione di un certo tipo di Venditori in favore di un processo di acquisto automatizzato.

Tre sono i fattori dell'attuale modo di vendere che spingono il Cliente a cambiare atteggiamento:

- i. Il tasso di fallimento delle telefonate "a freddo" è del 97%.
- ii. il 48% dei clienti non ne può più dei Venditori Aggressivi.
- iii. il 39% dei clienti non ne può più di sentire recitare presentazioni commerciali preconfezionate

**Quindi chi o cosa sostituirà il Venditore?**

Sempre secondo Forrester Research, **LinkedIn, Twitter ed altri siti**

rimpiazzeranno quella parte del processo di vendita che riguarda la fonte delle info sui prodotti/servizi, in altre parole, invece di perdere tempo con un Venditore che fa lo spiegone sui prodotti, il cliente preferirà leggersi le info tranquillamente da uno dei siti elencati.

Infatti:

- i. Quasi il 75% dei Clienti B2B affermano che comperare attraverso Internet è più conveniente che comperare attraverso un Venditore.
- ii. il 93% dei clienti B2B afferma che preferisce acquistare online una volta che ha deciso cosa comperare.

**Il Cliente è sempre più informato e la modalità di vendita tradizionale diventa sempre più obsoleta.** La ricerca Forrester prevedeva, quindi, un forte impatto di ciò nelle seguenti tipologie di Venditori:

- i. Raccoglitori di Ordini. 550.000 venditori su 1,6 Milioni perderanno il lavoro o il loro lavoro sarà eliminato.
- ii. Commessi Viaggiatori. 150.000 venditori su 900.000 perderanno il posto di lavoro a causa dell'automatismo di strumenti e sistemi di efficientamento del processo di acquisto.
- iii. Portatori di Informazioni. 400.000 venditori su 1,5 Milioni perderanno il lavoro. Coloro che hanno lo scopo di portare informazioni al cliente non avranno più nessun mercato.

**La ricerca però non era solo "la-crimine e sangue", perché vedeva anche un tipo di figura commerciale che invece poteva crescere.**

**Il Consulente.**

Attenzione però che non si tratta del Consulente all'italiana ovvero che "siccome c'è scritto sul biglietto da visita allora sono un Consulente", ma di qualcuno che abbia maturato solide competenze e che venga visto dal cliente come l'esperto di settore.

**Quali caratteristiche deve possedere questo tipo di Venditore?**

Ne sono state identificate 7:

- i. Deve saper "domare" la tecnologia
- ii. Deve conoscere il Mondo del Cliente
- iii. Deve saper condividere idee
- iv. Deve dimostrare acume negli affari
- v. Deve saper comunicare efficacemente
- vi. Deve saper stabilire collaborazioni
- vii. Deve saper trarre vantaggio dai dati

**Come si possono acquisire queste caratteristiche?**

Con la Formazione.

E' definitivamente finito il tempo del venditore che ha una buona parlantina, oggi l'attività di vendita è fatta di professionalità e preparazione.

**La nostra professione non morirà mai, ma si evolverà sempre. Stare al passo con il mercato è una responsabilità del singolo Venditore.**

Luigi Negretto

## Energia pulita: la nuova frontiera dell'investimento green

In tutto il mondo, i governi stanno fissando obiettivi ambiziosi per ridurre le proprie emissioni di carbonio. Alla base di molti di questi obiettivi c'è l'accordo di Parigi, siglato nel dicembre 2015, che prevede un'azione a livello globale per limitare il riscaldamento globale a 2 °C, puntando a un aumento massimo di 1,5 °C entro il 2050.

Il raggiungimento di un tale cambiamento avrà un impatto su tutti i settori dell'economia, ma il settore che verrà influenzato maggiormente sarà quello dell'energia.

**Molti hanno iniziato a parlare di energia pulita, ma cosa si intende con questo termine?**

Invesco Management S. A. sottolinea come prima di tutto per esso si intenda **la decarbonizzazione**: ossia concentrarsi sulle attività che contribuiscono a, o che traggono vantaggio da, una transizione verso l'uso di fonti energetiche che comportano minori emissioni di carbonio e che prevengono l'inquinamento. **Questo processo include tecnologie come l'energia eolica o solare che provengono da fonti naturali**, ma comprende altresì anche nuovissime tecnologie che puntano a rimuovere i gas serra dall'aria, come **la tecnologia di cattura del carbonio o del metano**.

**La transizione verso le zero emissioni richiederà cospicui investimenti** nei quali il settore privato giocherà un ruolo fondamentale. I cambiamenti della spesa al consumo e del comportamento di voto suggeriscono che la società è sempre più interessata alle questioni riguardanti il cambiamento climatico. Questa tendenza è visibile anche per quanto riguarda la comunità di investitori. **La sostenibilità, ad esempio, è diventata un input molto più importante per le decisioni di investimento**, e la quantità di capitale che gira intorno a strategie e prodotti di investimento basati sulla sostenibilità o sui cambiamenti climatici ne è la prova. E nel futuro lo sarà sempre di più, sostenuta anche dai risultati che la transizione o decarbonizzazione sarà in grado di generare.

Guardando ad essi si può notare, come evidenzia **Robert Wilder**, cofondatore e amministratore delegato di WilderHill, azienda attiva nel settore dell'energia pulita, nonché ideatrice del primo indice al mondo di



soluzioni a energia pulita, che il settore dell'energia pulita ha generato delle buone performance. **“È stato un ottimo periodo per gli investimenti nella transizione energetica**. Ad esempio, l'indice WilderHill New Energy Global (NEX) ha offerto un rendimento del 144% nel 2020. A titolo comparativo, il rendimento dell'indice MSCI World è stato del 16%. L'indice NEX ha evidenziato performance particolarmente robuste nel 4° trimestre del 2020, partendo con rendimenti positivi in ottobre, quando la maggior parte dei benchmark azionari statunitensi e globali erano in ribasso, per poi continuare a sovra-performare tali indici a novembre” .

Tutto questo conferma l'idea che la transizione verso l'energia pulita non è più un'opzione ma una necessità per affrontare l'emergenza climatica. E anche **un'opportunità di investimento**.

**scrivete ad Usarci**  
**info@usarcinotizie.it**

USARCI Veneto

## Pandemia: ma quanto mi costi!

Dovessimo trovare una indicazione lavorativa per le migliaia di agenti interessati all'aspetto finanziario ed economico del proprio lavoro, dovremmo dividerlo tra più settori, tutti con diverse realtà di crescita o di regressione. Produzioni diversificate che nel Veneto trovano la loro casa. Il manifatturiero, l'agroalimentare e l'alimentare, la trasformazione delle materie prime, l'occhialeria, il turismo e la ricettività ed altri importanti settori hanno trainato l'uscita dalla stagnazione che anche prima del Covid era presente. Di contro, le crisi aziendali presenti in tutta la Regione, con la pandemia si sono acuite presentando il conto di numerosi licenziamenti e stati di crisi che hanno messo a repentaglio intere economie famigliari e di comunità.

La salute di un territorio si evince anche con le esposizioni e le fiere. Sono un elemento importante per la nostra Regione, essendo un valido punto d'incontro fra operatori, che hanno saputo, pur con mille restrizioni, avviare e presentare decine di manifestazioni a tema, offrendo l'opportunità di avere relazioni dal vivo tra la produzione e la commercializzazione non più dettate da smart working o da estenuanti incontri via piattaforme. L'economia regionale ha saputo subito cogliere queste aperture, trovando riscontri positivi con percentuali di produzione importanti.

E gli Agenti dove li collochiamo?

Li collochiamo dove sono sempre stati presenti, nel posto dove, grazie al loro lavoro, determinavano il 70% delle vendite! **Tantissimi, in questi due anni di profonde trasformazioni e riflessioni sul proprio futuro, hanno appeso le chiavi dell'auto al chiodo e si sono, cosa strana, riqualificati attraverso i numerosi corsi organizzati anche dal nostro sindacato USARCI, venendo coinvolti nell'apprendere nuove tecniche di vendita in tempi di ristrettezze nei contatti, nell'arricchimento professionale e consulenziale, negli aspetti economici da intrattenere con le mandanti affrontando le numerose richieste di revisione dei propri contratti di agente o nella diminuzione del valore provvigionale o di riduzione di zona.**

Nel clima di generale sfiducia e d'incertezza, molti purtroppo hanno abbandonato, non ce l'hanno fatta; hanno abbandonato grazie anche alle miserie offerte dallo Stato sotto forma di contributi, alle ondivaghe decisioni e informazioni che quotidianamente venivano esposte su cosa si poteva fare e cosa no. Hanno abbandonato perché, in un breve lasso di tempo, sono saltati tutti i riferimenti e gli equilibri costruiti in anni di rapporti personali e d'esperienza e di professionalità.

Nel Veneto pre- pandemia si contavano circa 28.000

**agenti e circa 3.000 procacciatori d'affari, ovvero una delle Regioni con il più elevato tasso di occupazione commerciale dedicata agli agenti di commercio.**

E ora? Difficile esporre un numero; difficile che il numero di agenti in attività sia ancora tale; vediamo **troppe richieste di conciliazione, troppe chiusure d'impresa improvvise, troppa sfiducia** in questo lavoro che genera sì tante soddisfazioni ma, anche tante incertezze, molte dettate da fattori esterni non certamente controllabili o governabili da ogni singolo agente.

Rilevo, sentendo anche i colleghi delle varie Federazioni sparse sul territorio nazionale, che la principale preoccupazione dei colleghi agenti che frequentano le nostre sedi sono fondamentalmente due: la prima, **la stabilità del lavoro e i conseguenti rapporti, anche contrattuali, con la mandante; la seconda, sono gli aspetti pensionistici futuri.** Dopo un chiaro indirizzo di svolta avvenuto oltre un anno fa con l'elezione del nuovo direttivo e dello stimato presidente Antonello Marzolla, attualmente il nostro Ente Autonomo di previdenza vede un sostanziale blocco dovuto alle azioni giudiziarie intraprese da chi non ha voluto prendere atto della sconfitta elettorale. La paura è appunto che per questo stallo, la politica decida un commissariamento dell'Ente e conseguentemente porti il patrimonio e i risparmi degli Agenti nella grande voragine della gestione INPS, vanificando quanto in decenni è stato fatto.

Non è un momento facile per il sindacalismo in genere, né per i grandi né per i piccoli, e non è facile fare delle proposte che poi siano accettate dalle parti politiche. L'USARCI, da oltre settant'anni vicina agli Agenti, propone, ora più che mai, per esempio, **la necessità di avere una patente professionale al pari degli autisti di camion, e la completa deducibilità del valore dell'auto.** Con un'età media per gli agenti nel Veneto pari a 45 anni, è assolutamente non più rinviabile il problema del ricambio generazionale degli agenti che va affrontato in modo pragmatico con l'avviamento e l'accompagnamento a questa professione, dedicando attenzione ai giovani che amano essere autonomi nella gestione del proprio lavoro. Questi due anni di difficoltà operative, sanitarie e di rapporti sociali hanno tracciato una strada da percorrere per dare un po' di certezze alle migliaia di persone dedite a questa professione; la strada da seguire è di **un nuovo Patto Sociale tra Mandanti ed Agenti, sul solco degli attuali AEC,** ritenendo che, come elemento essenziale, ambedue concorrono al benessere di un Paese che ha tutta la volontà e la voglia di uscire dal pantano pandemico e burocratico.

Franco Roccon  
Presidente USARCI Belluno e Segretario Regionale Usarci Veneto

REGIONE DEL VENETO

## STATISTICHE

FLASH

Volgendo lo sguardo al futuro, gli scenari climatici regionali per il Veneto forniti dal progetto EURO-CORDEX<sup>1</sup> mostrano un riscaldamento statisticamente significativo per il secolo corrente in tutte le stagioni, maggiore in estate rispetto all'inverno e nelle aree montane rispetto a quelle costiere, molto più marcato per lo scenario ad alte emissioni di gas serra rispetto a quello a basse emissioni.

A titolo di esempio, si riporta l'anomalia di temperatura media estiva nell'area di Montagnana (PD) dal 1976 al 2100 rispetto al trentennio di riferimento 1976-2005 per tre scenari corrispondenti a differenti emissioni di gas serra: abbattimento delle emissioni di gas serra per rimanere entro i 2 °C a fine secolo rispetto all'era pre-industriale (RCP2.6 – scenario base); scenario intermedio (RCP4.5); nessuna politica di mitigazione (RCP8.5 – scenario estremo).

Il riscaldamento si stabilizza a circa 1,5 °C a metà secolo per lo scenario base, mentre per lo scenario estremo l'aumento di temperatura accelera fino a raggiungere i +5,5 °C a fine secolo.

Per le precipitazioni il segnale risulta significativo solo per lo scenario ad alte emissioni. Se si considera l'anomalia della precipitazione media in Veneto del trentennio 2071-2100 rispetto al trentennio di riferimento 1976-2005 per lo scenario estremo,

si rileva un aumento della precipitazione media nella stagione invernale (+15%) e una diminuzione nella stagione estiva (-10%).

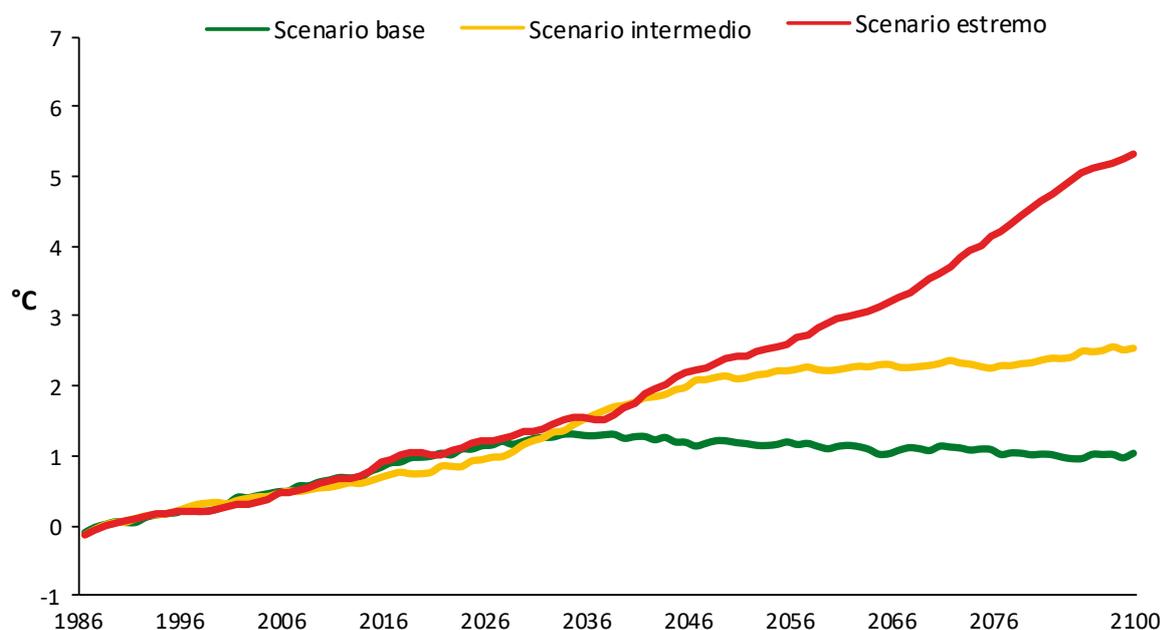
In sintesi appare evidente una grande differenza nel cambiamento climatico nell'area del Veneto tra scenari futuri caratterizzati da basse oppure alte emissioni.

<sup>1</sup>Gli scenari climatici forniti dal progetto EURO-CORDEX rappresentano lo stato dell'arte sull'area europea con risoluzione spaziale di circa 12,5 km

## UN ESEMPIO DI SCENARI FUTURI

## TRE SCENARI FUTURI PER I CAMBIAMENTI CLIMATICI: STA A NOI SEGUIRE QUELLO MIGLIORE

Anomalia della temperatura media estiva (giugno, luglio, agosto) nel periodo 1976:2100 rispetto al trentennio di riferimento 1976:2005 nell'area di Montagnana (PD) (\*)



(\*) Sono rappresentati i tre scenari; ciascuna proiezione è ottenuta dalla media di insieme di 14 modelli regionali climatici EURO-CORDEX e successiva media mobile di 21 anni.

L'inventario delle emissioni INEMAR Veneto raccoglie le stime a livello comunale dei principali macroinquinanti e microinquinanti derivanti dalle attività naturali ed antropiche riferite alla regione Veneto.

I dati INEMAR delle emissioni di CO<sub>2</sub> equivalente rispecchiano quanto già evidenziato da quelli ISPRA per il Veneto, con una diminuzione del 27% circa negli anni dal 2005 al 2017, ultimo anno disponibile. Andando ad analizzare le emissioni per settore di provenienza si nota che le riduzioni più significative si sono ottenute nella produzione di energia elettrica e nei trasporti su strada, mentre per quanto riguarda altri trasporti (traffico aereo e navale in primis), agricoltura e zootecnia il trend è più costante. Le emissioni negative delle foreste vanno intese come stime dell'assorbimento di CO<sub>2</sub> durante la crescita vegetativa delle superfici arboree.

## LA STIMA DELLE EMISSIONI

Oltre alla CO<sub>2</sub> equivalente, INEMAR analizza anche l'andamento di altri importanti inquinanti atmosferici, in particolare il PM<sub>10</sub> e i suoi precursori gassosi. La serie storica mette in evidenza una riduzione del 34% nelle emissioni dal 2005 al 2017, seppure con un lieve rialzo nel 2017 rispetto al 2015. Questo è dovuto al fatto che nel 2017, a causa di un inverno un po' più freddo rispetto al 2015, si stima una

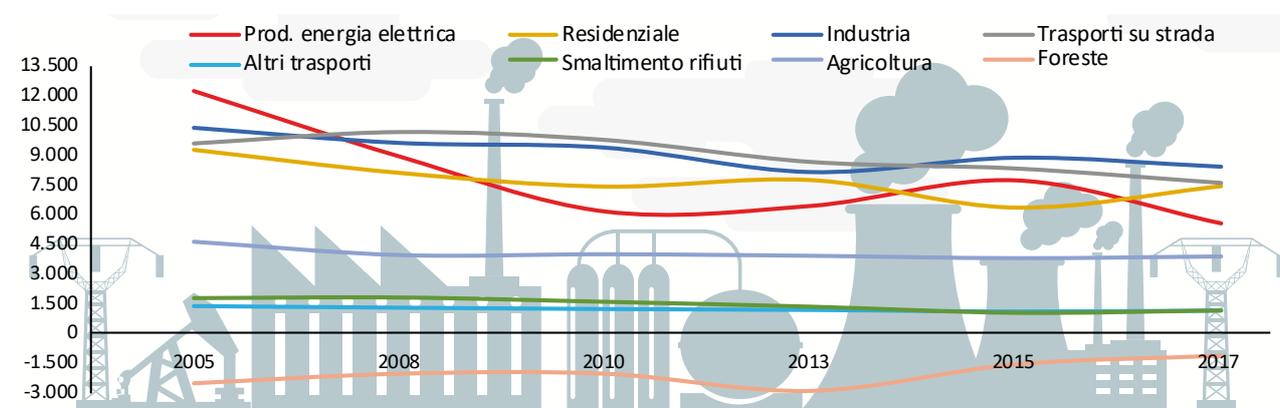
leggera crescita delle emissioni legate al riscaldamento domestico.

Si stima che le maggiori riduzioni nelle emissioni inquinanti dal 2005 al 2017 siano relative al biossido di zolfo (SO<sub>2</sub>) e agli ossidi di azoto (NO<sub>x</sub>), rispettivamente -87 e -45%. Per l'SO<sub>2</sub> il risultato è stato raggiunto in buona parte grazie all'uso di combustibili con basso tenore di zolfo sia nel comparto industriale che nei trasporti, mentre per l'NO<sub>x</sub> è in gran parte dovuto al settore dei trasporti.

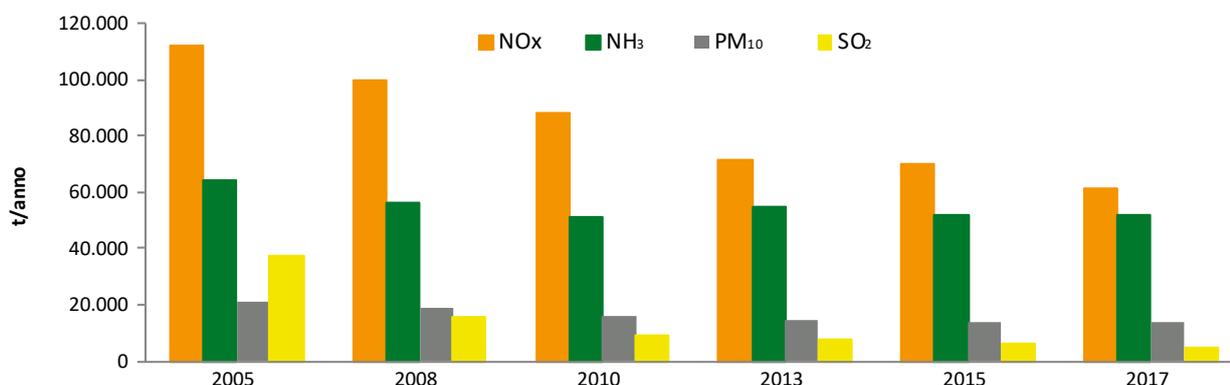
Per quanto riguarda l'ammoniaca (NH<sub>3</sub>) l'andamento delle emissioni negli anni dipende sia dal numero di capi allevati che dalla vendita di fertilizzanti, in particolare a base di urea, che subisce da un'edizione all'altra dell'inventario fluttuazioni legate sia a parametri produttivi che di mercato dei fertilizzanti di sintesi. Complessivamente dal 2005 al 2017 le emissioni regionali per questo inquinante risultano diminuite di circa il 19%.

### QUALCHE SEGNALE INCORAGGIANTE DALLE EMISSIONI DI SOSTANZE INQUINANTI

Stima delle emissioni di CO<sub>2</sub> equivalente per settore emissivo (migliaia di tonnellate). Veneto - Anni 2005:2017



Emissioni di ossidi di azoto NO<sub>x</sub>, ammoniaca NH<sub>3</sub>, polveri PM<sub>10</sub> e biossido di zolfo SO<sub>2</sub> (tonnellate all'anno). Veneto - Anni 2005:2017



Fonte: Elaborazioni Arpav su dati INEMAR

# IL NUOVO CODICE DELLA STRADA



In vigore dal 10 novembre

## CELLULARI ALLA GUIDA



Multe per chi usa cellulari alla guida. Sanzioni estese a pc portatili, tablet e altri device

## PARCHEGGIO DISABILI



PRIMA  
168 euro di multa e 2 punti decurtati  
ORA  
672 euro di multa e 6 punti decurtati

## PARCHEGGI LIBERI



Dal 1 gennaio 2022 sosta gratis per disabili su strisce blu e più stalli rosa per gestanti e genitori con figli fino a 2 anni

## FOGLIO ROSA



Il foglio rosa durerà un anno e non più sei mesi  
L'esame per la patente B potrà essere ripetuto 3 volte

## AUTO ELETTRICHE



Le colonnine per la ricarica dovranno essere occupate solo per il tempo necessario alla ricarica.  
Dopo un'ora scatta il divieto di sosta

## CASCO IN MOTO



Se il trasportato non porta il casco, a prescindere dall'età viene multato il conducente

## FRECCE SUI MONOPATTINI



Dal 1 luglio 2022 obbligo di frecce e freni su entrambe le ruote dei monopattini

- Massimo 6 km/h in aree pedonali
- Massimo 20 km/h negli altri casi
- Vietato circolare e sostare sui marciapiedi
- Vietato procedere contromano

## STRISCE PEDONALE



La precedenza va data a chi sta attraversando e a chi si appresta a farlo

## PASSAGGI A LIVELLO



Potranno essere installate telecamere per effettuare multe a chi attraversa in divieto

## TRASPARENZA DELLE MULTE



Ogni anno i Comuni dovranno dichiarare a cosa saranno destinati i proventi delle multe

# BAGGIO RAPPRESENTANZE

## Calzature dal 1989



## CERCHIAMO AGENTI DI COMMERCIO PER LE ZONE LIBERE



**PROTEZIONIPÌÙ**

ProtezioniPiù è un marchio di proprietà di BRANDS2CHINA S.r.l. con esperienza di oltre dieci anni nel settore medicale. Con l'emergenza Cororavirus il brand ha ampliato la propria linea con i prodotti utili a contrastare la pandemia. Stiamo cercando Agenti di Commercio che si occupino delle zone libere per vendere i nostri Dispositivi di Protezione Individuale e Dispositivi Medici.



Telefono: +39 049 5479769 Sito web: [www.protezionipiu.com](http://www.protezionipiu.com) E-mail: [info@protezionipiu.com](mailto:info@protezionipiu.com)

Settore AGRICOLTURA, HOBBYSTICA,  
AGRARIE e FERRAMENTA

**N. Sgaravatti & C. Sementi S.p.A.**

CERCASI AGENTI PLURIMANDATARI  
PER ZONE LIBERE IN TUTTA ITALIA

Inviare curriculum vitae a  
[f.galletti@sgaravatti.net](mailto:f.galletti@sgaravatti.net)



**Usarci Notizie Magazine**

Periodico di informazione degli agenti e  
rappresentanti di commercio

CERCA AGENTI DI COMMERCIO  
ESPERTI NELLE VENDITA DI SPAZI  
PUBBLICITARI

in vista del rilancio editoriale del più importante  
magazine degli agenti a diffusione nazionale  
e con il cuore nel Nordest

Contattare  
Usarci Vicenza - [info@usarcivicenza.it](mailto:info@usarcivicenza.it)  
tel. 0424.382329



UNIONE AGENTI E RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

## Iscriviti!

*L'Usarci è una associazione solo di Agenti di Commercio.*

*Dal 1949 partecipa alla stesura e firma degli Accordi Economici Collettivi.*

*Difende i tuoi interessi nelle controversie con le case mandanti.*

*Stipula convenzioni a vantaggio degli iscritti.*

## Ti puoi fidare dell'Usarci perché...

L'Usarci ti ricorda che hai diritto

1. Al contratto di agenzia in forma scritta
2. All'iscrizione all'Enasarco
3. Alle provvigioni sulle mancate consegne
4. All'estratto conto e alle copie fatture
5. Alla copia dei registri contabili della ditta
6. Al pagamento delle provvigioni prima dell'emissione della fattura
7. Al preavviso a fine rapporto, o all'indennità sostitutiva
8. Alle indennità di fine rapporto, ove esistano i requisiti, calcolate secondo l'art. 1751 c.c.
9. All'indennità per il patto di non concorrenza postcontrattuale, (art. 1751 bis) ove sia previsto nel contratto
10. Al mutuo per acquisto prima casa
11. Alle cure termali e alle colonie estive
12. All'assicurazione infortuni e malattia
13. All'assegno per il parto o adozione
14. Alla borsa di studio per i figli studenti
15. All'assegno funerario
16. A chiedere la password Enasarco per esaminare la tua situazione pensionistica e FIRR

L'Usarci ti garantisce di avere al tuo fianco un'organizzazione forte, in grado di consigliarti ed assisterti, con servizi di alta professionalità, sui problemi che sorgono nel tuo lavoro: difficoltà con la mandante, interpretazione delle norme e dei doveri contrattuali, risposte alle contestazioni o alle pretese indebite, ecc. fino all'assistenza nelle controversie.

Per **iscriverti**, rivolgiti alla sede più vicina.  
Segui elenco in ultima pagina



# SEDI REGIONALI E PROVINCIALI

<p><b>PIEMONTE</b></p> <p><b>Alessandria</b> P.za Gabriele D'annunzio, 2 15100 Alessandria t +39 0131 510286 f +39 0131 232444 e-mail: info@usarcialessandria.it web: www.usarcialessandria.it</p> <p><b>Asti</b> Strada Porta San Giuliano 6 14100 Asti</p> <p><b>Torino</b> Corso Montevecchio 38 - 10128 t +39 011 591196 f +39 011 591493 e-mail: segreteria.aparc@usarci.it web: www.aparcusarci.com</p> <p><b>Vercelli</b> Via San Cristoforo, 2 - 13100 t / f +39 0161 259855 e-mail: aparc.usarci2@gmail.com web: www.aparcusarci.com</p>	<p><b>TRENTINO ALTO ADIGE</b></p> <p><b>Trento e Bolzano</b> Via del Brennero 182 - 38121 Trento t/f +39 0461 420653 e-mail: usarcitrento@libero.it; usarcitrento@gmail.com web: www.usarcitaa.it</p>	<p><b>TOSCANA</b></p> <p><b>Firenze</b> Via Guglielmo Pepe, 47 - 50133 t +39 055 677862 f +39 055 671392 e-mail: usarci.firenze@usarci.it web: www.usarcifirenze.it</p> <p><b>Siena - Arezzo - Grosseto</b> Via Senese, 145 - 53046 Poggibonsi Siena e-mail: info@sarcot.it, web: www.sarcot.it</p>
<p><b>LIGURIA</b></p> <p><b>Genova</b> Piazza Brignole, 3 int. 7 - 16122 t +39 010 5954838 f +39 010 5848095 e-mail: segreteria@usarciliguria.it web: www.usarciliguria.it</p>	<p><b>FRIULI VENEZIA GIULIA</b></p> <p><b>Pordenone</b> Via Segaluzza, 32/A - 33170 t +39 0434 570569 f +39 0434 570569 e-mail: usarcipordenone@gmail.com</p> <p><b>Udine</b> Via Puintat, 2 - 33100 UDINE zona TERMINAL NORD di Udine t/f 0432.520179 e-mail: udine@usarcifriuliveneziagiulia.it web: www.usarcifriuliveneziagiulia.it</p>	<p><b>MARCHE</b></p> <p><b>Ancona</b> Via Sbrozzola, 17 - 60027 - Osimo (AN) t 335.7595217 e-mail: info@usarcimarche.com sito web: www.usarcimarche.com</p> <p><b>Ascoli Piceno</b> Via Pasubio 36 63074 - San Benedetto del Tronto (c/o Centro Studi e Formazione) t 0735757244 e-mail: info@usarcimarche.com sito web: www.usarcimarche.com</p>
<p><b>LOMBARDIA</b></p> <p><b>Bergamo</b> "Centro Le Fontane" via G.le C. Alberto dalla Chiesa, 10-49 24048 Treviolo (BG) t +39 035 221440 usarcibergamo@legalmail.it e-mail: info@usarcibergamo.it web: www.usarcibergamo.it</p> <p><b>Brescia</b> Via Orzinuovi, 28 - 25125 t +39 030 3745280 f +39 030 3745334 e-mail: info@usarcibrescia.it web: www.usarcibrescia.it</p> <p><b>Mantova</b> Via Vittorino da Feltrè, 63/b - 46100 t +39 0376 365275 f +39 0376 221622 e-mail: segreteria@usarcimn.it web: www.usarcimantova.it</p> <p><b>Milano</b> Via Natale Battaglia 21 - 20127 t +39 02 26149940 - cell. 3388244363 web: www.usarcimilano.it</p>	<p><b>EMILIA ROMAGNA</b></p> <p><b>Bologna</b> Via della Lame, 102 - 40122 (BO) Via Pietro Lianori 16B (BO) t +39 051 5288601 f +39 051 728906 T +39 051 252837 f +39 051 243456</p> <p><b>Forlì</b> Piazzale della Vittoria, 1 - 47100 t +39 0543 29499 f +39 0543 25315 e-mail: usarci@aruba.it</p> <p><b>Modena</b> Via Emilia Ovest, 775 - 41100 t +39 059 8931111 f +39 059 828097 e-mail: daniela.bortoli@lapam.eu</p> <p><b>Reggio Emilia</b> Via F. Malavolti, 27 - 41122 t +39 059 4181111 f +39 059 418199 e-mail: pmichelini@mo.cna.it</p> <p><b>Rimini</b> Via Previdenza Sociale, 5 42124 Reggio Emilia (RE) t +39 0522 273535 f +39 0522 273535 e-mail: info.reggio@lapam.eu</p> <p><b>Imola</b> Via Caduti di Marzabotto, 31 - 47922 t +39 0541 791778 f +39 0541 778315 e-mail: info@asarcorimini.com</p> <p><b>Ferrara</b> Via Amendola, 56/D - 40026 t +39 0542 42112 f +39 0542 44370 e-mail: pmazzoni@confartigianatoimola.com</p>	<p><b>Pesaro</b> Via della Campanara, 3, 61122 Pesaro (presso EVO Solution Group), t 0721401175 e-mail: info@usarcimarche.com sito web: www.usarcimarche.com</p> <p><b>Macerata</b> Via L. Einaudi, 176 (c/o Centro Studi e Formazione) 62012 - Civitanova Marche, t 0733775508 e-mail: info@usarcimarche.com sito web: www.usarcimarche.com</p>
<p><b>VENETO</b></p> <p><b>Venezia - Marghera</b> Via F.lli Bandiera, 38 30175 Marghera t +39 041 930178 f +39 041 937019 e-mail: segreteria@usarcivenezia.it web: www.usarcivenezia.it</p> <p><b>Padova e Rovigo</b> Galleria Roma, 9 int. 5 35020 Albignasego t +39 049 710929 f +39 049 712705 e-mail: info@usarci-pd-ro.it web: www.usarci-pd-ro.it</p>	<p><b>LAZIO</b></p> <p><b>Roma</b> Via delle Sette Chiese, 144 - 00145 t +39 06 51435215 f +39 06 51606147 e-mail: usarci.roma@usarci.it web: www.usarciroma.it</p>	<p><b>MOLISE</b></p> <p><b>Isernia</b> c/o Autofox di Volpe Felice S.S. 85 Km. 33,200 Monteroduni - 86070 e-mail: segreteria@usarcimolise.it web: www.usarcimolise.it</p>
<p><b>Vicenza</b> Largo Perlasca, 9 36061 Bassano del Grappa t +39 0424 382329 e-mail: info@usarcivicenza.it web: www.usarcivicenza.it</p> <p>Via E. Fermi, 201 - 36100 VI (c/o Centro Congressi) cell: +39 337 1049445 e-mail: segreteria@usarcivicenza.it</p> <p><b>Verona</b> Via Francia 3 - 37135 Verona t +39 045 8006060 f +39 045 593318 e-mail: info@usarciverona.it www.usarciverona.it</p> <p><b>Belluno</b> Piazza San Giacomo, 12 32036 Bribano di Sedico t +39 0437 852427 f +39 0437 852427 e-mail: info@usarcibelluno.it web: www.usarcibelluno.it</p>	<p><b>UMBRIA</b></p> <p><b>Terni</b> Zona Fiori, 116 - 05100 Terni t +39 0744 420289 f +39 0744 436484 e-mail: usarci.sarci@gmail.com web: www.usarciumbria.it</p>	<p><b>CAMPANIA</b></p> <p><b>Napoli</b> Piazza Garibaldi 49 - 80142 Napoli t +39 081 7613541 f +39 081 7613373 e-mail: lanarcusarci@virgilio.it web: www.usarcilanarc.it</p> <p><b>Avellino</b> Via Francesco Tedesco, 244 83100 Avellino t +39 0825 756220 f +39 081 7613673 e-mail: lanarcusarci@virgilio.it</p>
<p><b>Verona</b> Via Cesare Battisti 96, 31046 Oderzo (TV) t +39 0422 207407 e-mail: treviso@usarci.it web: www.usarci-treviso.it</p>	<p><b>ABRUZZO</b></p> <p><b>Teramo</b> Via del Castello, 58 - 64100 Teramo t 391.31.56.117 e-mail: info@usarciteramo.com web: www.usarci-teramo.it</p> <p><b>Pescara e Chieti</b> Via Del Circuito, 100 (Angolo via Monte Siella) - 65124 t +39 085 295294 f +39 085 8673845 e-mail: segreteria@usarcipescara.it pec: consulenza@pec.usarcipescara.it web: www.usarcipescara.it</p>	<p><b>PUGLIA</b></p> <p><b>Bari</b> Via Salvatore Matarrese, 4, 70124 Bari t / f 080.5616976 e-mail: usarcibari@usarcibari.it web: www.usarcibari.it</p>
	<p><b>SARDEGNA</b></p> <p><b>Cagliari</b> Piazza Dettori, 5 - 09124 e-mail: cagliari@usarci.it</p>	<p><b>CALABRIA</b></p> <p><b>Cosenza</b> Via Mario Mari, 16 - 87100 Cosenza tel. + 39 0984 23729 e-mail: usarci.cosenza@usarci.it studioltio@gmail.com</p> <p><b>Reggio Calabria</b> Usarci c/o Via Risorgimento, 41 Catona 89135 Reggio Calabria t +39 0965 303037 f +39 0965 304063 cell 328 0441003</p> <p><b>Settingiano (CZ)</b> Via Bambin Gesù, 3 88040 Martelletto di Settingiano (CZ) tel. 338 6712841 e-mail: usarcicz@virgilio.it</p> <p><b>SICILIA</b></p> <p><b>Messina</b> Piazza E. Castronovo, 11/12 98121</p> <p><b>Catania</b> Via Madonna dell' Aiuto, 17/C 95024 Acireale (CT) t +39 095 7647583 f +39 095 7647583 e-mail: usarci.catania@usarci.it www.usarcicatania.it</p> <p><b>BASILICATA</b></p> <p><b>Potenza</b> Via Malta, 18 - 85042 Lagonegro (PZ) e-mail: potenza@usarci.it</p>



NISSAN  
INTELLIGENT  
MOBILITY

# NUOVO NISSAN QASHQAI

## L'evoluzione del Crossover



Con noleggio Nissan Lease, da € 289/mese\* IVA esclusa.

Anticipo € 3.368 • Canone fisso mensile • Servizi «All-Inclusive» compresi nel canone • Assistenza garantita su tutto il territorio nazionale • Eliminazione delle spese non programmate

Valori massimi ciclo combinato WLTP Consumi: 7l/100 km Emissioni massime CO<sub>2</sub>: 160 g/km

\*Esempio di noleggio su Nissan Qashqai N-Connecta MHEV 140 MT. Il canone di € 289,52 (IVA esclusa) prevede: anticipo € 3.368 (IVA esclusa), noleggio 36 mesi/40.000 km, manutenzione ordinaria e straordinaria, assicurazione RC auto senza franchigia, assicurazione F&I e kasko con scoperto 10% e franchigia € 500, assistenza stradale 24h, costo tassa di proprietà. L'offerta, valida fino al 30/11/2021, è riservata ai possessori di partita IVA. Essa non è vincolante per ES Mobility srl ed è soggetta all'approvazione da parte della stessa, dei requisiti economici e di affidabilità del richiedente, nonché alle variazioni di listino. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale, le immagini inserite sono a scopo illustrativo, caratteristiche e colori possono differire da quanto rappresentato. Info su nissan.it

**PROMESSA NISSAN**

IL NOSTRO IMPEGNO PER LA TUA SODDISFAZIONE.

Info e condizioni su nissan.it



**AUTO DI CORTESIA GRATIS, 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**

**NISSAN CECCATO AUTOMOBILI**

Via Olmo, 35 - 36077 Altavilla Vicentina (VI) - Tel. 0444.520758

ceccatoautomobili.nissan.it