

INVITO

ASSEMBLEA GENERALE ORDINARIA ELETTIVA

VENERDÌ
6 LUGLIO
2018

Aula tesi della Facoltà di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Teramo
Via Balzarini n. 1 - Campus Coste Sant'Agostino - Teramo

ore 13:00 prima convocazione - ore **14:30** seconda convocazione

Ordine del giorno:

- ▶ **Il rinnovo delle cariche dei componenti del Consiglio Direttivo per il triennio 2018-2021**
- ▶ **La presentazione e l'approvazione del Rendiconto Economico 2017 ATSC**

Sarei onorato della tua presenza, *Presidente Dott. Franco Damiani*

CONVEGNO

VENERDÌ
6 LUGLIO
2018

- ▶ Gli adempimenti derivanti dal recepimento nell'ordinamento italiano della normativa europea sul trattamento dei dati personali ai sensi del **GDPR** - Regolamento UE 2016/679
- ▶ **La scheda carburante:** cosa cambia e presentazione della convenzione con la DKV Group
- ▶ L'obbligo della **fatturazione elettronica** dal 1° gennaio 2019 tra privati: come funziona nel b2b



Aula tesi Facoltà di Scienze della Comunicazione – Università degli Studi
di Teramo

6 luglio 2018

Relazione del Presidente ATSC: Dott. Franco Damiani

Saluti

Gentili colleghi, cari amici, Vi saluto con grande piacere e Vi do il benvenuto all'Assemblea Ordinaria Generale Elettiva della ATSC – Agenti Teramo Senza Confini, che rappresenta un momento importante per la nostra associazione di partecipazione e confronto soprattutto sul futuro e a cui seguirà un convegno sulle tematiche che, in questo momento, ricoprono un'importanza fondamentale per la nostra professione.

Questi tre anni sono stati caratterizzati da decisioni importanti mirate allo sviluppo, alla qualificazione e alla protezione dell'agente di commercio e del consulente finanziario: obiettivi che un'associazione di categoria, il suo Direttivo, il suo Presidente e il suo personale non possono non perseguire, in considerazione anche del ruolo decisivo che la crescita del terziario ricopre nello scenario nazionale.

Da una ricerca condotta da ATSC sul mondo del lavoro è emerso che l'occupazione in Italia è impiegata per il 73% nel settore dei servizi. Il dato per noi interessante è la crescita esponenziale dei liberi professionisti, proseguita per tutto il periodo della crisi occupazionale (2004-2016). Il libro bianco del lavoro redatto dalla UILTuCS, evidenzia chiaramente come negli anni considerati, tra gli indipendenti l'unica figura professionale che ha visto aumentare il numero degli occupati è stata quella del libero professionista, crescendo del 22,6% a fronte della diminuzione degli indipendenti del 12,9%.

Si tratta di un comportamento anticiclico che qualifica la libera professione come vero e proprio "polmone" del mercato del lavoro nelle fasi critiche dell'economia, muovendo il 70% del PIL.

1. La qualificazione

In piena coerenza con la nostra mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario, l'ATSC da sempre e soprattutto negli ultimi anni, ha creduto e crede che la qualificazione attraverso l'alta formazione sia la chiave non solo per restare competitivi nel mondo del lavoro, ma che costituisca anche e soprattutto la prima forma di tutela.

Una simile visione presuppone un nuovo e innovativo approccio sindacale e di risoluzione delle problematiche della categoria: la necessità di passare da politiche passive a politiche attive del lavoro quali, ad esempio, promuovere la formazione continua efficace, implementare azioni di Placement oppure attivare fondi di solidarietà appositi.

Sconggiurare l'esclusione lavorativa è possibile, infatti, soltanto attraverso il monitoraggio e l'implementazione delle capacità. A questo proposito, il possesso in particolare di tre attitudini appare fondamentale: competenze trasversali, soluzione dei problemi, adattabilità, che possono essere acquisite soltanto affiancando all'esperienza lavorativa il rispettivo quadro teorico di riferimento: la conoscenza.

In questo quadro, è fondamentale mettere al centro non più il lavoro ma il lavoratore. Anche le aziende necessitano di riscoprire il capitale umano, avvalendosi di una rete vendita qualificata e quindi rispondendo al principio della specificità della professione. Proprio a questo scopo il 29 e il 30 gennaio 2018 si è svolto a Teramo il primo Career day a livello nazionale per gli agenti di commercio ed i consulenti finanziari, volto a far incontrare la domanda e l'offerta del mondo dell'intermediazione commerciale, all'insegna della qualificazione e dell'alta formazione. Il cambio di prospettiva delle aziende, nella nostra esperienza, si riscontra anche nella propensione delle stesse a fare formazione alla propria rete vendita. Abbiamo, infatti, ricevuto diversi contatti in qualità di associazione che promuove la qualificazione dell'agente di commercio e del consulente finanziario. In tal senso, insieme agli spin-off dell'Università degli Studi di Teramo, cerchiamo di essere recettivi sugli aspetti e sulle conoscenze che le aziende intendono trasmettere alla forza vendita. Riusciamo, quindi, a realizzare un dialogo tra enti formativi e imprese.

1.1 La formazione al centro della professione

In quest'opera, l'alta formazione continua erogata in partenariato con l'Università degli Studi di Teramo e i relativi Spin-off universitari, con la condivisione della Fondazione Enasarco, ricopre un ruolo fondamentale e strategico. Soltanto apprendendo gli elementi di base del marketing, delle tecniche di vendita, della psicologia della comunicazione e del diritto commerciale il professionista può districarsi nelle diverse situazioni e nelle relazioni con i clienti e le aziende, tutelare i propri diritti inalienabili e superare l'individualismo.

Da tali premesse è nato all'università di Teramo il corso di laurea in scienze della comunicazione per l'azienda e il commercio, la cui *testimonianza* più importante è rappresentata da 101 colleghi laureati che hanno affrontato con me quello che all'inizio era un progetto pilota e una start up e che poi ci ha portato a laurearci e i 592 studenti iscritti ad oggi provenienti da tutta Italia, che hanno reso la facoltà di scienze della comunicazione per l'azienda ed il

commercio una realtà consolidata, evidenziando come sia grande anche dal punto di vista degli agenti di commercio il bisogno di qualificarsi.

Di questo avviso è anche l'Enasarco che ha destinato nel 2017 e nel 2018 un milione e mezzo di euro per la formazione degli agenti nella misura del 50% delle spese per la partecipazione a corsi di aggiornamento professionale ed a corsi di laurea attinenti la professione. Questo risultato è stato possibile grazie all'impegno della nostra rappresentanza Uiltucs in cda Enasarco, nella persona di Brunetto Boco, e della mia posizione di Delegato all'Assemblea Enasarco. In vista di una continua e proficua collaborazione, inoltre, la Fondazione ha concesso all'Ateneo, dietro apposita e protocollata richiesta, l'utilizzo e il patrocinio gratuito del proprio logo.

Un altro aspetto della formazione continua che la nostra associazione persegue è l'organizzazione e lo svolgimento di corsi di aggiornamento professionale in partenariato con gli spin-off dell'università degli studi di Teramo con il contributo Enasarco e nello specifico:

- L'agente consulente
- L'agente comunicatore
- L'agente manager
- L'agente nell'era digitale
- Business English

nonché la realizzazione di una collana di libri di "Empowerment dell'agente di commercio" che tratta di argomenti specifici sull'attività dell'agente affrontati con metodo scientifico. Il primo libro si intitola "Mentalizzare nella comunicazione col cliente. La prima cosa da fare, ma che vuol dire? Come si fa?" a cui seguirà il secondo "*La tecnica delle tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia*".

Solo coniugando questi due aspetti si può avere anche una valorizzazione del nostro lavoro e quindi un riconoscimento economico maggiore. Infatti, all'aumento della qualità e del servizio deve corrispondere un adeguamento remunerativo.

Quindi la formazione va di pari passo con la tutela. Attenzione alla formazione vuol dire anche e soprattutto attenzione ai giovani, a cui dedichiamo e dedicheremo il nostro impegno e le nostre energie nei prossimi anni. Il nostro proposito consiste nell'avvicinarli alla professione, sdoganando i pregiudizi sui costi, sulla libera professione e sulla figura dell'agente di commercio.

La cultura, commerciale *in primis*, è uno strumento importantissimo per prendere coscienza e conoscenza della propria condizione e della propria forza nel mercato. Il Trattato di Lisbona adottato dall'Unione Europea costituisce un'autorevole fonte in questo senso, delineando la conoscenza come uno degli elementi strategici del futuro prossimo.

La vendita non è più un'arte ma una scienza.

2. La tutela e la protezione

La scelta più coraggiosa per quanto riguarda la protezione e la tutela della categoria, è stata il cambiamento di sigla sindacale a cui aderire: da USARCI a UILTuCS, che ha creato al proprio interno, a seguito del nostro impulso, la sezione "agenti senza confini". Sono stato eletto come capolista della lista *Per Enasarco il tuo Welfare – Con noi decidi tu* a seguito delle prime elezioni dirette degli organi collegiali dell'ente previdenziale Enasarco, tenutesi dal 1° al 14 aprile 2016. Il programma della lista era orientato al miglioramento del welfare, attraverso la formazione dei lavoratori e la rimodulazione delle contribuzioni, la garanzia di tutele sanitarie adeguate e servizi per lo sviluppo professionale in favore dei giovani che vogliono lavorare nel settore della consulenza finanziaria e della rappresentanza di commercio.

L'esperienza come delegato Enasarco mi ha fatto prendere coscienza ancora di più di quanto l'associazionismo e l'unione siano fondamentali per perseguire il bene della categoria. Da qui, l'associazione ha avviato una sorta di *Rivoluzione Gentile*: la promozione di una serie di incontri con altre associazioni sindacali di categoria per scongiurare il pericolo di rottura tra le stesse seguendo i principi della gentilezza, della correttezza tra colleghi e tra associazioni, al fine di impostare una visione radicalmente diversa sul piano dei valori.

Così, il 28 marzo, in qualità di Presidente ATSC, ho incontrato a Napoli il Consiglio Direttivo e il Presidente di ASSARCO associazione storica per gli agenti di commercio nata nel 1945, a testimonianza della piena adesione da parte di tutta l'associazione alla necessità di apportare un rinnovamento impattante di pensiero e di impostazione, che sia in grado di superare l'individualismo competitivo dilagante negli agenti di commercio e di mettere al centro le idee di comunità e di cooperazione.

Gli incontri e l'interesse per la categoria non si fermano agli agenti di commercio. A febbraio 2018, in qualità di Presidente ATSC, ho partecipato al convegno *Consulentia 2018* per capire le problematiche dei consulenti finanziari. L'obbligo di iscrizione alla Fondazione Enasarco anche per gli agenti

in attività finanziaria ci ha portato ad avvicinarci al loro mondo - tanto che uno dei candidati al Consiglio Direttivo è un consulente finanziario - in considerazione anche della poca conoscenza della previdenza Enasarco, una materia che fino a qualche anno fa era a loro estranea.

L'ATSC ha constatato che gli agenti in attività finanziaria non hanno una contrattazione collettiva nazionale e che le loro ditte mandanti (banche e assicurazioni) non aderiscono nemmeno agli Accordi Economici Collettivi. Questo comporta un vuoto di tutela, poiché molte loro ditte mandanti non versano il FIRR all'Enasarco. I nostri colleghi, quindi, non possono nemmeno usufruire di tutto il welfare Enasarco previsto per la categoria. L'ATSC si sta impegnando su questo versante per fornire una migliore protezione.

2.1 CAF ILA

Costituito nel 1994 allo scopo di fornire a tutti gli associati adeguata assistenza e tutela fiscale nei confronti dei soli Agenti e Rappresentati del Commercio.

L'attività del CAF prevede e provvede alla tenuta della contabilità (ed eventuale conservazione) delle scritture contabili, previo controllo formale della documentazione fornita dagli utenti (con particolare riguardo alle scritture tenute ai fini dell'Iva, delle imposte sui redditi ed a documenti fiscali che vanno annotati in tali scritture); e ancora alla predisposizione delle dichiarazioni dei redditi (comprese quelle per il "ravvedimento operoso"), dei sostituti di imposta, delle dichiarazioni Iva nonché dei relativi allegati, prospetti e così via. Presso la nostra sede svolgiamo un servizio unico, un servizio la cui peculiarità è quella della conoscenza approfondita della categoria data proprio dal lavoro di consulenza e affiancamento svolto giorno dopo giorno con gli Agenti di Commercio. Coordinato dal Dottore Commercialista Francesco Pasqualoni e dalla Dott.ssa Liana Carusi, curiamo la contabilità degli Agenti e tutte le altre incombenze varie di natura fiscale, dall'IVA, all'IRAP, alle dichiarazioni fiscali e a tutto quanto fa capo più specificamente all'attività di Agente di Commercio.

Grazie alle istanze presentate dai consulenti del CAF ATSC, la nostra associazione ha recuperato in favore degli iscritti 33.687,00 EURO di IRAP nel periodo compreso tra il 2013 e il 2016, dimostrando come gli agenti di commercio e promotori finanziari non devono essere assoggettati al tributo quando hanno esclusivamente capitali minimi come: l'autovettura, il cellulare o il computer quindi per chi opera in assenza di un'autonoma organizzazione.

2.2 Vertenzialistica

La gestione e la risoluzione delle controversie costituiscono una delle parti essenziali della nostra attività, ispirata da sempre al principio dell'etica e della morale. La conoscenza, la competenza e l'impegno rappresentano i tre baluardi dell'ATSC, che si sono tradotti negli anni anche in benefit per gli agenti di commercio, qualificabili in prima battuta nel recupero delle provvigioni non pagate e delle indennità di fine rapporto, la cui entità si basa su calcoli precisi e su accurate perizie elaborate dal nostro organico.

In questo quadro, ATSC ha recuperato direttamente per gli agenti di commercio oltre 4 milioni di euro, ottenuti da vertenze avviate per somme variabili da 139 euro a 661.000 euro. Un dato che evidenzia il nostro impegno per la tutela dei diritti dell'agente di commercio indipendentemente dall'importo interessato.

La nostra consulenza non si articola soltanto in un intervento diretto, ma in tanti altri benefit di cui non disponiamo di un preciso riscontro monetario, ottenuti seguendo l'agente passo dopo passo nelle trattative con l'azienda. Siamo convinti che ciò che non si vede è parimenti importante del dato reale e tangibile.

L'ufficio vertenze è gestito da Sara Barlafante e dalla tirocinante Dott.ssa Luigia Dolente – addette anche all'amministrazione ed al front-office - più una figura *super partes* che conduce le conciliazioni in sede sindacale, fa squadra e sinergia con l'avvocato fiduciario dell'ATSC, Luca Gentile, legale esperto e specializzato in materia di agenzia.

2.3 Segreteria di Presidenza

L'impegno sempre crescente derivante dagli iscritti alla facoltà di Scienze della Comunicazione per l'azienda e il commercio, nonché la mole di lavoro organizzativo da gestire e seguire, ha reso necessario incrementare il personale. Nell'ottica, infatti, di assicurare un servizio di qualità agli associati, l'ATSC ha assunto la Dott.ssa Federica Gregori con la qualifica di Segreteria di Direzione.

Ringrazio tutti Voi per la Vostra presenza e partecipazione e il Consiglio Direttivo uscente per avermi affiancato nell'ultimo triennio.

Abbiatelo gioia!!!

Dott. Franco Damiani

