



BILANCIO ETICO-SOCIALE 2015



accreditato dal

CISREM srl

spin off dell'**Università degli Studi di Teramo**



BILANCIO ETICO-SOCIALE 2015



BILANCIO ETICO SOCIALE 2015



LETTERA DEL PRESIDENTE	4
PREMESSA METODOLOGICA	6
1. IDENTITÀ	9
1.1 Cos'è ATSC	9
1.2 Storia	9
1.3 Vision e Mission	10
2. ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE	11
2.1 Assetto organizzativo, istituzionale e territoriale	11
2.2 Iscritti	12
3. CONTESTO DI RIFERIMENTO E SWOT ANALYSIS	16
4. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)	18
4.1 Codice etico	18
4.2 Verifica dei progetti per il 2015	18
4.3 Piani d'azione per il 2016	19
4.4 Programmi di medio-lungo periodo	20
5. COMUNICAZIONE	21
6. SERVIZI AGLI ASSOCIATI	23
6.1 Area assistenza sindacale e legale	23
6.2 Area tributaria, assistenza fiscale, tenuta contabilità	24
6.3 Finanziamenti a fondo perduto/agevolati	25
6.4 Area previdenziale ENASARCO	25
6.5 Protocollo d'intesa INAS	26
7. PERFORMANCE ECONOMICO-FINANZIARIA	27
8. ALTA FORMAZIONE: ATSC E UNIVERSITÀ DI TERAMO	29
9. ALTRE ATTIVITÀ	32
9.1 Convegni	32
9.2 Iniziative culturali e di beneficenza	33
9.3 Tirocini formativi	33
10. DICONO DI NOI	34
INDICATORI DI PERFORMANCE	36

Lettera del Presidente

La presentazione della terza edizione del bilancio etico-sociale dell'associazione Agenti Teramo Senza Confini mi offre una gradita occasione tanto per esprimere compiacimento rispetto agli obiettivi già conseguiti, quanto per trasmettere speranza nei confronti dei progetti ancora da implementare.

Con la pubblicazione di questo bilancio, intendiamo fornire alla Comunità un riepilogo delle azioni intraprese nell'ultimo anno a favore degli agenti di commercio, dagli ambiti più concreti e misurabili a quelli più precipuamente riconducibili all'etica e alla trasparenza. Il documento, redatto in modo volontario, serve inoltre per comunicare agli agenti di commercio gli esiti delle attività e delle scelte eseguite dall'Associazione, non solo al fine di esplicitare i risultati finanziari e contabili derivanti da tali iniziative, ma anche allo scopo di rendicontare sulla nostra Gestione, con la massima trasparenza e nel pieno ossequio delle buone regole di condotta.

Noi sosteniamo da sempre che l'agente di commercio svolga un'importante funzione all'interno del sistema economico nazionale e da molto tempo additiamo la necessità di tenere in debita considerazione l'articolato evolversi in cui è intercorsa tale professionalità durante gli ultimi anni. La nostra Associazione, sempre vicina alle esigenze degli agenti, vuole essere un esempio di innovazione a sostegno della categoria.

Nel 2015 abbiamo avviato una profonda trasformazione dell'assetto organizzativo, cercando di guidarne dinamiche e modalità in modo che venisse valorizzato quanto di positivo e valido era stato compiuto fino ad allora e fosse dismesso tutto ciò che di improduttivo e farraginoso era andato accumulandosi nel corso degli anni.

In ottemperanza alle richieste dei nostri associati, ci siamo indirizzati lungo un processo irreversibile di rottura storica, all'insegna della trasparenza e dell'efficienza. L'esigenza di un cambiamento radicale, ad esempio, ci ha sollecitato a uscire da Usarci per aderire a UILTuCS Agenti Senza Confini, un sindacato storico nella sottoscrizione degli AEC, da cui trarremmo maggior sostegno a beneficio della categoria.

In aggiunta, abbiamo rivolto precipua attenzione a ENASARCO: con la nuova riforma, infatti, questo importante pilastro per l'attività previdenziale e assicurativa dell'agente di commercio darà agli iscritti facoltà di indicare i membri che dovranno sedere nel Consiglio di Amministrazione.

Ho accolto con profonda gioia l'offerta di candidarmi alla funzione di capolista nazionale per "PER ENA-

SARCO IL TUO WELFARE...con noi decidi tu”, un’iniziativa promossa affinché gli agenti di commercio ricevano rappresentanza e nuova voce all’interno di ENASARCO.

È nostra convinzione che ENASARCO non possa evitare né di rinnovarsi né di accogliere le correnti urgenze degli agenti di commercio. Per conseguire tale duplice obiettivo, occorrerà investire maggiori risorse nei servizi dedicati agli agenti (microcredito, assistenza sanitaria integrativa, welfare familiare, voucher per la formazione e così via).

ATSC, in linea con il proprio progetto di innovazione, desidera poter vigilare sulla trasparenza della gestione ENASARCO e, soprattutto, vuole impegnarsi per garantire adeguata assistenza integrativa alla categoria. Di fatto, l’elaborazione di un complesso di servizi che facilitino lo sviluppo professionale, l’accesso al credito agevolato e l’intraprendenza dei giovani – al pari dell’attivazione di una serie di convenzioni a favore del lavoro, della famiglia e dello stile di vita degli agenti di commercio – può sortire esiti visibili e vivibili solo nel contesto di un’organizzazione esperta ed estesa come ENASARCO.

Invero, in questo particolare periodo storico il problema riguarda non soltanto la quantità di lavoro, ma anche, e soprattutto, la qualità dello stesso: l’innalzamento della professionalità è improcrastinabile e, in concreto, può avvenire esclusivamente attraverso una formazione continua.

La vita lavorativa dell’Agente di commercio dipende in misura pressoché determinante dall’adeguatezza e dalla corrispondenza tra capacità lavorative ed esigenze del mercato. Laddove in passato il momento della formazione e il momento del lavoro erano ben distinti, oggi la formazione e il lavoro sono interdipendenti l’una dall’altro.

La nostra missione è quella di creare un contesto formativo elevato per l’agente di commercio e un terreno fertile per i nuovi professionisti. Il mezzo fondamentale per adempiere allo scopo è l’allestimento di percorsi formativi efficaci per l’arricchimento e la crescita professionale dell’agente di commercio, studiamente concepiti per consentire di uscire dall’ottica sterile dell’individualismo e, al contempo, fornire valore aggiunto al singolo professionista.

Sebbene sia già in atto, il cambiamento potrà effettivamente concretizzarsi soltanto con il coinvolgimento di tutti gli agenti di commercio, vale a dire di tutti quegli uomini e quelle donne che, al dato di fatto, costituiscono la vera e profonda essenza della nostra Associazione.

Abbiatelo gioia!



Premessa metodologica

Presentandosi con puntualità all'appuntamento, l'Associazione Teramo Senza Confini onora l'impegno di rendicontazione trasparente intrapreso nel 2013, anno in cui è stato pubblicato il primo bilancio sociale.

Attraverso il bilancio sociale, ATSC intende comunicare a tutti gli stakeholder i risultati conseguiti per mezzo del proprio operato e, parallelamente, desidera esplicitare gli obiettivi di breve termine (un anno) e di medio-lungo termine (5 anni) che si propone di raggiungere nell'ambito delle attività a più forte connotazione sociale.

Il documento svolge altre due importanti funzioni:

- **fornisce analisi di benchmark e valutazione della performance di sostenibilità rispetto a quanto previsto da leggi, norme, codici, standard e iniziative su base volontaria;**
- **dimostra in che modo l'organizzazione influenza ed è influenzata dalle aspettative in tema di sviluppo sostenibile.**

La trasparenza è da sempre uno dei principi cardine a cui si ispira l'azione del Sindacato, il quale, nell'attuazione delle proprie funzioni e del proprio operato, mira a formare, a difendere e ad assistere la categoria degli agenti di commercio. Già a livello intrinseco, la mission del Sindacato racchiude una valenza prettamente sociale: la tutela dei lavoratori. Alla luce di tale constatazione, è inopinabile che il bilancio sociale costituisca lo strumento più idoneo per rendicontare gli obiettivi raggiunti nell'ultimo esercizio. In questa nuova edizione, il Sindacato dà conto di Sé, delle proprie politiche e delle proprie azioni in riferimento all'anno 2015, restituendo un'immagine più completa e trasparente del proprio operato – in termini tanto economici quanto sociali –, delle prassi di governance adottate, dei progetti programmati, avviati e conclusi in tema di CSR (*Corporate Social Responsibility*) e dei modi in cui avviene la comunicazione all'interno del Sindacato e tra il Sindacato e gli associati.

Alla stesura del documento hanno partecipato, in forma diretta e/o indiretta, i principali stakeholder di ATSC. I principi metodologici e scientifici che hanno guidato il processo di rendicontazione sono stati derivati dagli standard AccountAbility 1000 (AA1000), già utilizzati nelle versioni precedenti, in integrazione con gli standard GRI-G4, adottati per la prima volta in questa edizione. Gli standard di reporting

GRI-G4 si basano sui principi di materialità, inclusività degli stakeholder, sostenibilità e completezza, nonché sui principi di equilibrio, comparabilità, accuratezza, tempestività, affidabilità e chiarezza.

In base al principio di materialità, le informazioni contenute in un report devono fare riferimento a temi e indicatori in grado di riflettere gli impatti economici, ambientali e sociali prodotti dall'impresa, i quali, di per sé, potrebbero influenzare anche a livello sostanziale le valutazioni e le decisioni degli stakeholder.

Il principio di inclusività degli stakeholder evidenzia che il report deve spiegare in che modo e in quale misura l'organizzazione ha saputo rispondere alle aspettative e ai fabbisogni dei relativi portatori di interesse.

Il principio di sostenibilità indica che nel bilancio vanno illustrati i risultati raggiunti e la performance dell'organizzazione in tema di sostenibilità.

Secondo il principio di completezza, infine, è necessario che il documento tratti tutti i temi e gli indicatori materiali e definisca il perimetro di rendicontazione.

La sezione Identità apre il report di sostenibilità e, oltre ad aggiornare il contenuto della precedente edizione, dà indicazioni circa la figura dell'agente di commercio e fornisce un breve riepilogo della storia del Sindacato, dalla fondazione fino ai nostri giorni. L'ultima parte di questa prima sezione è dedicata alla *vision* e alla *mission*, ovvero ai fili portanti dell'ideologia dell'Associazione.

La seconda sezione è dedicata all'organizzazione e alle risorse umane. In essa vengono descritte la struttura di *governance* dell'Associazione e le relative modalità di funzionamento. Una parte piuttosto ampia riporta i risultati di alcune analisi eseguite in relazione agli iscritti al Sindacato, suddivisi per categoria, genere ed età. L'obiettivo del lavoro è quello di delineare un quadro quanto più possibile esauriente della reale attività operativa del Sindacato.

Nella sezione successiva è disponibile un esame del contesto generale, con un primo piano sul settore degli agenti di commercio ai livelli provinciale, nazionale ed europeo. La disamina del contesto di riferimento precede una valutazione del grado di coerenza tra i punti di forza/debolezza di ATSC e le minacce/opportunità provenienti dal contesto. Questi dati sono stati elaborati attraverso una *Swot Analysis*.

Il quarto capitolo, riservato alla responsabilità sociale d'impresa (CSR, *Corporate Social Responsibility*), è strutturato in modo da permettere al lettore di svolgere analisi di benchmark e valutazione della performance di sostenibilità rispetto agli anni precedenti. Dapprima, vengono descritte le azioni implementate e compiute; successivamente, viene eseguita una verifica dello stato di avanzamento dei pro-

getti pianificati nel documento del 2015 (conclusi, in corso di implementazione e non attuati). Seguono una dichiarazione di intenti per l'anno a venire e la pianificazione degli obiettivi di medio-lungo termine. Nella quinta suddivisione del documento viene trattato il tema della comunicazione, a cui il Sindacato assegna un ruolo di assoluta e primaria importanza. Il capitolo riporta una descrizione delle modalità e degli strumenti impiegati per la comunicazione interna (tra gli associati e tra questi e lo staff di ATSC) e per la comunicazione esterna (con tutti gli stakeholder con cui il Sindacato viene a contatto).

La sesta sezione descrive diffusamente le persone nelle quali il Sindacato trova ragione di esistere: gli associati. Vengono elencati tutti i servizi offerti e il valore creato per ciascuno di loro.

Nella settima unità vengono riportati i più significativi dati di performance economico-finanziaria registrati dall'Associazione, comprensivi di dettagli riguardanti le uscite e le entrate.

Il capitolo successivo tratta il tema dell'Alta Formazione ed espone tutti gli strumenti di cui gli associati dispongono per perfezionare la propria educazione professionale e individuare nuove opportunità di crescita. Vengono inoltre descritte e analizzate le importanti positività prodotte dalla collaborazione tra ATSC e Università degli Studi di Teramo, tra cui uno specifico percorso di laurea in Scienze della comunicazione, appositamente strutturato per consentire l'acquisizione di competenze orientate alla complessa realtà del marketing e dell'intermediazione commerciale.

Il report prosegue con l'illustrazione di altre attività svolte dal Sindacato, inclusi iniziative di beneficenza, tirocini formativi e convegni.

L'ultimo capitolo, "Dicono di noi", attesta le opinioni di giornalisti e media sull'attività di ATSC.

Per restituire al Lettore una panoramica di maggiore chiarezza, in calce al bilancio è stato apposto l'elenco degli indicatori di performance a cui si fa riferimento nel testo, ordinati per tematica, in conformità alle linee guida dello standard "Global Reporting Initiative" GRI-G4.

Ringrazio il gruppo scientifico di *junior researcher*:

Dott. Athos Capriotti,

Dott. Antonio Di Carlo,

Dott. Luca Di Giandomenico.



Prof. Christian Corsi

*Professore di Economia Aziendale- Università degli Studi di Teramo
Delegato del Magnifico Rettore per l'Orientamento, il Welfare e il Placement*

1.1 Cos'è ATSC

L'“agente di commercio” è una figura professionale autonoma alla quale viene affidato l'incarico di stipulare contratti commerciali tra terzi e un'azienda committente. Il suo ambito operativo è indicato dal “contratto di agenzia” che ne vincola l'azione a una specifica area geografica, con limiti e obiettivi circoscritti. Nell'attuale contesto socio-economico, questa tipologia di intermediario è particolarmente ricercata non solo per la vasta competenza e la forte specializzazione, ma anche per la modalità di retribuzione, basata su una “politica a provvigione” che favorisce l'abbassamento dei costi di gestione a carico del mandante. L'assenza di una retribuzione fissa, tuttavia, se da una parte ha giovato all'apprezzabilità delle prestazioni fornite dall'agente, dall'altra ha reso necessario istituire un sindacato che ne tutelasse la professionalità, la specificità e la dignità lavorative.

Con l'Accordo “Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale” siglato nel 1938, specifiche somme – attraverso l'accantonamento presso l'Ente previdenziale (allora ENFASARCO, in seguito ENASARCO) – vengono poste al riparo da ogni rischio di fallimento o insolvenza dell'impresa mandante per garantire all'agente la concreta possibilità di fronteggiare l'eventuale bisogno derivante dalla risoluzione del rapporto contrattuale. Al termine della seconda guerra mondiale, a Venezia un gruppo di agenti di commercio guidato da Vittorio Todesco promuove la costituzione di un'associazione provinciale al fine di svincolarsi dalla Confederazione del Commercio. Successivamente, nel 1947, l'Associazione veneta viene in contatto con un'organizzazione analoga denominata SARCI, con sede a Bari. Da questo incontro matura l'idea di creare una Unione Nazionale dei Sindacati di Categoria, che si è concretizzata nel 1949 nell'USARCI. Come intuibile dal percorso storico brevemente illustrato, il Sindacato è venuto ad istituirsi con lo scopo precipuo di fornire tangibile e fattiva tutela alla figura professionale dell'agente di commercio. È in questo contesto di intenti che si collocano la motivazione e l'operato di ATSC (Associazione Agenti Teramo Senza Confini), sindacato no-profit per la tutela degli agenti di commercio.



Sara Barlafante



Liana Carusi

1.2 Storia

Il 23 dicembre 1995, aderendo alla Federazione Nazionale USARCI, nasce ATSC, Associazione Agenti Teramo Senza Confini, precedentemente denominata USARCI.

Ponendosi tra le più importanti realtà della Federazione Nazionale nel Centro Italia, nel 2006 l'Associazione teramana attiva il CAAF, il primo Centro di Assistenza Fiscale per agenti di commercio, a conferma del trend di crescita in positivo che ne contraddistingue l'operato fin dagli inizi.

Nel periodo compreso tra il 2008 e il 2010, l'organico della sede cresce di due unità e integra a tempo indeterminato lo staff con la sig.ra Sara Barlafante e la dott.ssa Liana Carusi, ad ulteriore affermazione dell'importanza territoriale di ATSC.

Sempre nel 2010, l'Associazione entra a far parte dell'Osservatorio Provinciale dell'Economia e dello Sviluppo della Provincia di Teramo (OPES) ed è presente in apparenamento nel Consiglio Camerale della Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura (C.C.I.A.A.) di Teramo.

L'anno 2013 vede il verificarsi di un passaggio di cruciale rilievo, ovvero l'instaurarsi di una stretta collaborazione tra l'Associazione e l'Università degli Studi di Teramo.

L'esito di questa sinergia è la creazione ex novo di un percorso formativo ad hoc per gli

agenti di commercio in Scienze della comunicazione.

Il 22 settembre 2014 la denominazione dell'Associazione teramana cambia da "USARCI" in "Agenti Teramo Senza Confini", in sigla "ATSC". Questo mutamento, deciso durante la seconda convocazione dell'assemblea generale degli associati, segna l'adesione all'associazione "Agenti Senza Confini", in sigla "ASC".

Il 6 agosto 2014, con delibera n. 126 della giunta camerale della C.C.I.A.A., viene validata la partecipazione dell'Associazione alla Consulta Provinciale dei Liberi Professionisti.

Nel 2015 l'associazione Agenti Teramo Senza Confini raggiunge il primo ventennale. Ad oggi, conta 1.496 iscritti e si configura come una delle realtà più attive e promettenti tra quelle presenti sull'intero territorio nazionale.



1.3 Vision e Mission

ATSC opera da anni per offrire ai propri associati, e all'intera categoria degli agenti di commercio, l'opportunità di potersi formare e aggiornare professionalmente attraverso un continuo processo di qualificazione. L'Associazione vede nell'Alta formazione un'occasione con cui ripensare la figura dell'agente di commercio e riconoscergli quel ruolo fondamentale che assume nell'attuale contesto socio-economico. Per mettere in atto un processo di arricchimento delle competenze personali, ATSC si adopera al fine di divulgare informazioni tempestive e costanti, proponendo ai propri associati corsi di formazione specifici e altamente qualificati che permettano di accedere a un bagaglio di skills and competences sempre aggiornato e certificato.

L'Associazione, per perseguire i propri obiettivi, attua una costante e continua tutela verso i propri associati, poiché solo dalla difesa dei loro interessi e dei loro diritti di fronte alle Amministrazioni Pubbliche, alle Autorità, alle Associazioni e agli Enti, è possibile raggiungere l'effettivo benessere che permette agli agenti di svolgere al meglio e in maniera più consapevole il proprio lavoro.

ATSC, in linea con il pensiero della Federazione ENASARCO, si propone di perseguire ogni azione che permetta di raggiungere finalità di benessere per i propri associati e che vada dal mero aspetto lavorativo al welfare della persona inteso nel suo senso più ampio: una previdenza sicura e adeguata, tutele non solo per gli agenti di commercio ma anche per le loro famiglie, servizi che facilitino il lavoro e agevolino nel tempo libero.

2.1 Assetto organizzativo, istituzionale e territoriale

ATSC ha sede a Giulianova (TE), in via Nazionale per Teramo, 226. Lubicazione dell'Associazione, situandosi sull'asse stradale Teramo-Giulianova e distanziandosi solo 2,8 chilometri dall'uscita dell'autostrada A14, la rende facilmente raggiungibile. Tale posizionamento ha rilievo strategico anche per l'agente di commercio: posizionandosi nel cuore di una delle principali aree industriali del territorio locale, infatti, gli offre un vasto bacino di imprese a cui attingere per lo svolgimento della propria attività.

L'organigramma dell'Associazione presenta una struttura chiara e definita, con compiti precisamente assegnati. Il vertice è occupato dal Presidente, che rappresenta l'Associazione in tutti i rapporti interni ed esterni, vigila e cura l'osservanza della disciplina sociale prevista dallo Statuto (disponibile all'indirizzo www.atsc.info) e delinea i piani strategici a cui l'Associazione deve attenersi per il perseguimento dei propri fini. Il Presidente viene coadiuvato dal Vicepresidente.

Il Vicepresidente sostituisce il Presidente in caso di assenza o impedimento all'esercizio delle funzioni e, previa delega dello stesso, gestisce le mansioni espressamente attribuitegli dallo Statuto.

Una terza figura presente nell'organigramma è quella del Segretario Generale, che, di concerto con il Presidente, si occupa della gestione amministrativa dell'Associazione, svolgendo al contempo tutti gli atti di normale governo assegnati alla sua funzione.

I Consiglieri sono membri che, previa nomina da parte dell'Assemblea, partecipano al Consiglio Direttivo. I loro compiti sono disciplinati esplicitamente dallo Statuto.

Il Collegio dei Probiviri, invece, ha la responsabilità di gestire le controversie che potrebbero insorgere tra i soci, tra i soci e l'Associazione e tra gli organi dell'Associazione.

Le ultime due figure incluse nell'organigramma rappresentano gli organi predisposti alla gestione delle pratiche economico-finanziarie e patrimoniali. Nello specifico, si tratta dei Revisori dei Conti, che assicurano il rispetto della disciplina amministrativa e contabile all'interno dell'Associazione, e del Tesoriere, che controlla l'amministrazione sociale del patrimonio.

Le persone che ricoprono le cariche appena esposte sono nominate nello schema che segue (figura 1).

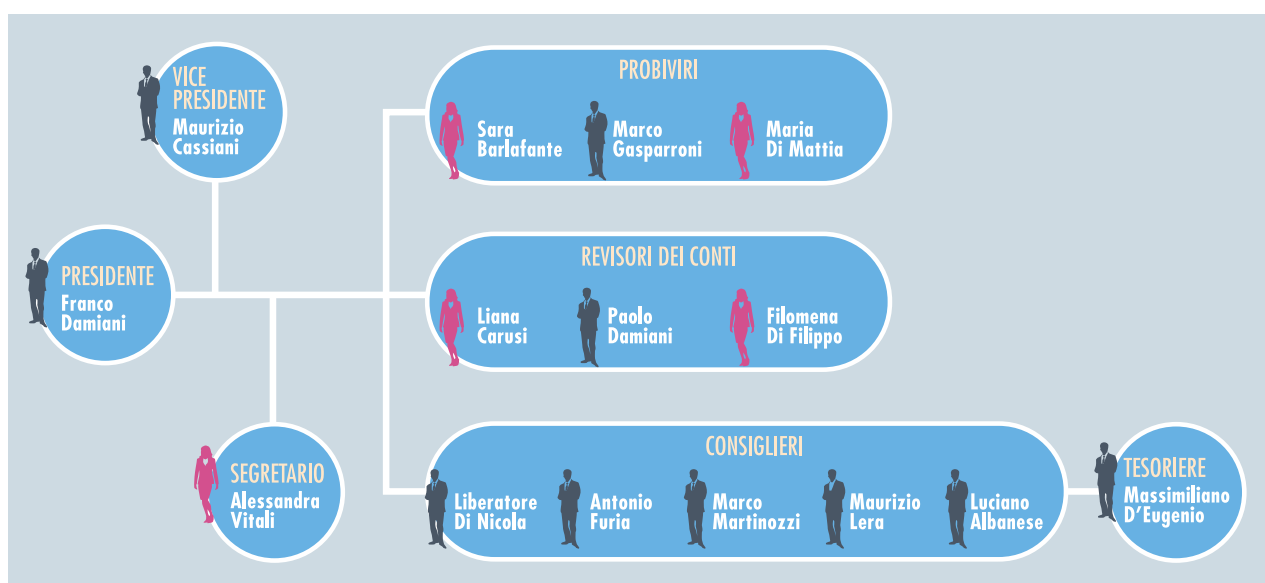


Figura 1 - Organigramma di ATSC

2.2 Iscritti

L'iscrizione ad ATSC è aperta a tutti gli agenti di commercio che desiderino usufruire dei servizi offerti dall'Associazione, sia perché interessati alla difesa dei propri diritti e all'accrescimento delle proprie tutele, sia perché intenzionati all'approfondimento delle proprie conoscenze e all'incremento delle proprie competenze.

L'integrazione all'interno di ATSC avviene in un'ottica di collaborazione e creazione di sinergie che pongono il singolo agente di commercio in un network di servizi e relazioni finalizzato a favorirne il benessere, inteso come welfare del lavoratore. Per far sì che ogni associato venga valorizzato e sia reso partecipe di quanto accade all'interno dell'Associazione, a tutti gli iscritti viene riconosciuto il diritto di partecipazione all'assemblea generale.

Nel 2015, il numero di associati (**figura 2**) è arrivato a 1.496 agenti di commercio, distinti in ordinari (1.296), pensionati (135) e sostenitori (67). Lo Statuto prevede il diritto di voto per le prime due categorie di soci, ma non per la terza. I soci sostenitori, tuttavia, possono partecipare alle assemblee generali.



Figura 2 - Numero di associati al 2015 distinti per categoria

Il numero di adesioni è stato in crescita fin dall'anno di nascita di ATSC e nell'ultimo quinquennio ha conosciuto un raddoppiamento, passando dai 793 iscritti del 2010 ai 1.496 dell'ultimo anno (**figura 3**). L'aumento del 93,7% è imputabile all'ottimo lavoro svolto da ATSC che, nel corso del tempo, ha persuaso sempre più agenti ad affidarsi a una realtà consolidata e orientata all'erogazione dei migliori servizi per svolgere la propria attività nel modo più sicuro e sereno possibile.



Figura 3 - Andamento delle iscrizioni ad ATSC dal 2010 al 2015

La crescente importanza di ATSC, nel contesto sia locale che nazionale, è ribadita dai dati relativi alla provenienza degli agenti di commercio associati. I lavoratori che hanno deciso di sostenere questa realtà non appartengono esclusivamente al contesto territoriale locale, ma provengono da ogni regione d'Italia, a testimonianza di come tale figura professionale sia ben diffusa e aperta a un mercato lavorativo non circoscritto all'ambito strettamente provinciale o regionale. Accanto a quella di Teramo, in cui ha sede l'Associazione e che conta 507 iscritti, le principali province di origine degli associati (**figura 4**) sono Ascoli Piceno (con 123 agenti di commercio), Pescara (con 71 agenti di commercio), L'Aquila (con 65 agenti di commercio), Chieti (con 55 agenti di commercio), Macerata (con 31 agenti di commercio), Fermo (con 15 agenti di commercio), Roma (con 14 agenti di commercio) e Ancona (con 9 agenti di commercio).

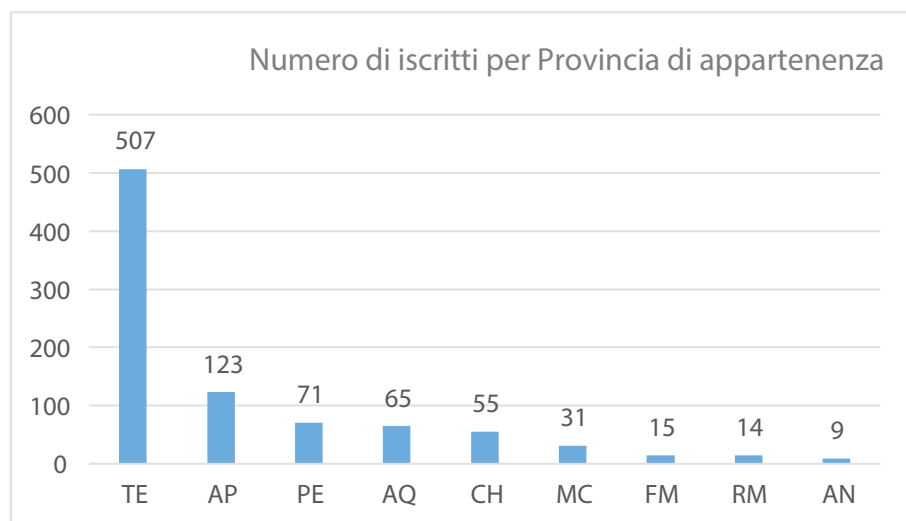


Figura 4 - Numero degli iscritti per le principali Province di appartenenza

Oltre che dalle province limitrofe, o comunque confinanti con l'Abruzzo, gli associati provengono anche da altre regioni del Centro Italia (area che, nel complesso, conta per il 94% del totale), così come dal Nord e dal Sud della Penisola (con percentuali pari al 3% del totale nell'uno e nell'altro caso). Questi dati, riepilogati nella **figura 5**, dimostrano che il network di relazioni e servizi offerti da ATSC riesce a coprire buona parte del territorio nazionale e, quindi, a configurarsi come una delle realtà associative di rappresentanza commerciale più prolifiche sotto il profilo dell'espansione territoriale.

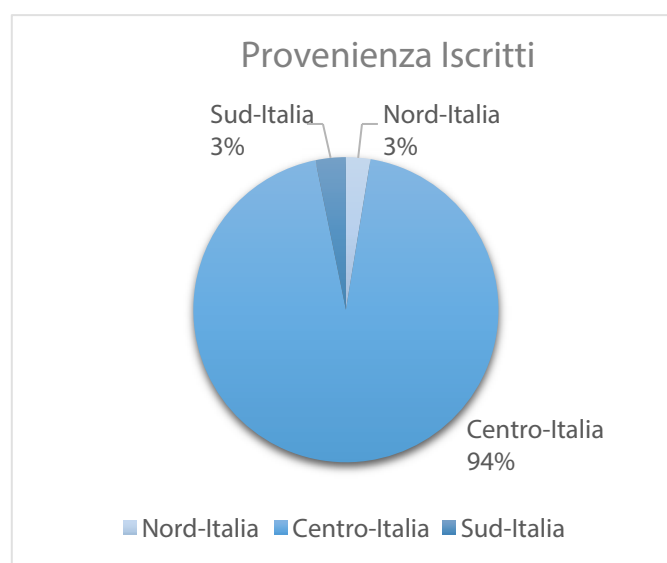


Figura 5 - Distribuzione degli iscritti nelle tre macro-aree italiane

Accanto all'Abruzzo, in cui risiede la maggior parte degli agenti di commercio iscritti ad ATSC (698 associati, di cui, come illustrato precedentemente, la quasi totalità è coperta dalla provincia di Teramo), per le cifre rilevate ricoprono evidente rilievo anche le Marche, in cui risiedono 180 degli agenti iscritti. Risultati soddisfacenti si registrano per il Lazio, con 23 iscritti, l'Umbria, l'Emilia Romagna e la Campania, con 10 iscritti, e per il Molise, con 9 iscritti. Numeri più modesti, ma comunque rappresentativi dell'espansione di ATSC sul territorio nazionale, sono quelli relativi alla Toscana, in cui risiedono 6 associati, alla Puglia, alla Calabria e alla Sicilia, con 4 associati ciascuna, alla Lombardia e al Piemonte, con 3 associati, e al Veneto e alla Liguria, con rispettivamente 1 e 2 associati (**figura 6**).

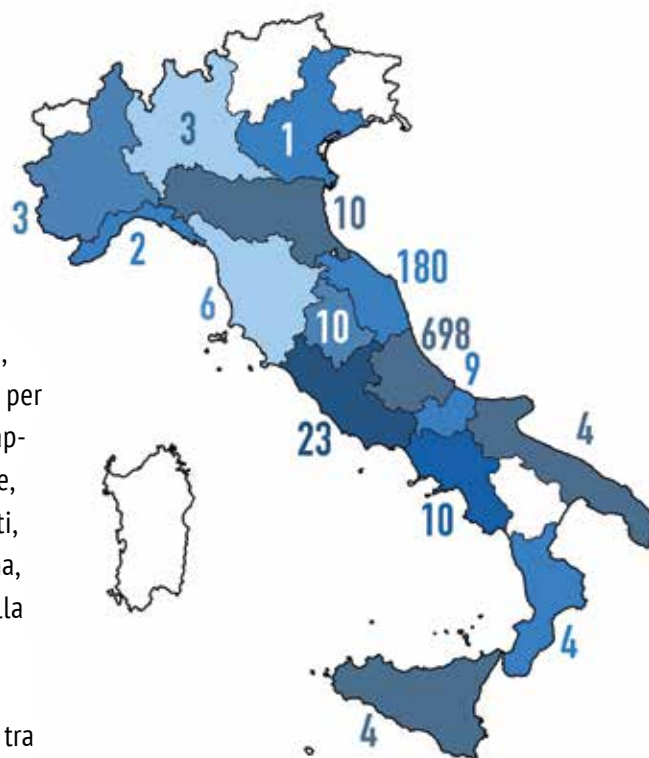


Figura 6 - Distribuzione degli iscritti per regione geografica

In riferimento al sesso degli iscritti (**figura 7**), ATSC annovera tra le proprie fila un numero non trascurabile di figure professionali femminili, 68 su 977 (di cui 897 sono agenti singoli e 12 società di agenti). Nonostante la cifra possa apparire di esigua entità, ATSC si pregia di conferire alla presenza femminile un grande valore aggiunto: non a caso, l'organigramma conta cinque donne, tutte con ruoli di fondamentale importanza.



Figura 7 - Suddivisione degli iscritti per sesso

Un altro aspetto degno di considerazione è quello relativo all'età: gli iscritti, infatti, appartengono a fasce di età che vanno dai 20 ai 90 anni (**figura 8**). Sebbene la maggior parte degli associati abbia un'età compresa tra 51 e 60 anni (297) o tra 41 e 50 anni (291), le fasce tra i 31 e i 40 anni e tra i 61 e i 70 anni vantano un'ottima rappresentanza (nell'ordine, 123 e 171).

Meritano inoltre segnalazione sia l'interessante presenza di giovanissimi (20-30 anni), sia l'apprezzabile conta dei più anziani (oltre i 70 anni). Questi ultimi, pur avendo cessato l'attività, continuano a sostenere l'Associazione al fine di consentire alle nuove generazioni l'usufrutto di servizi e tutele sempre crescenti.

Nello specifico, il prezioso supporto di questi associati si ripartisce tra i 49 agenti con età compresa tra 71 e 80 anni e i 3 agenti con età compresa tra 81 e 90 anni (**figura 9**).

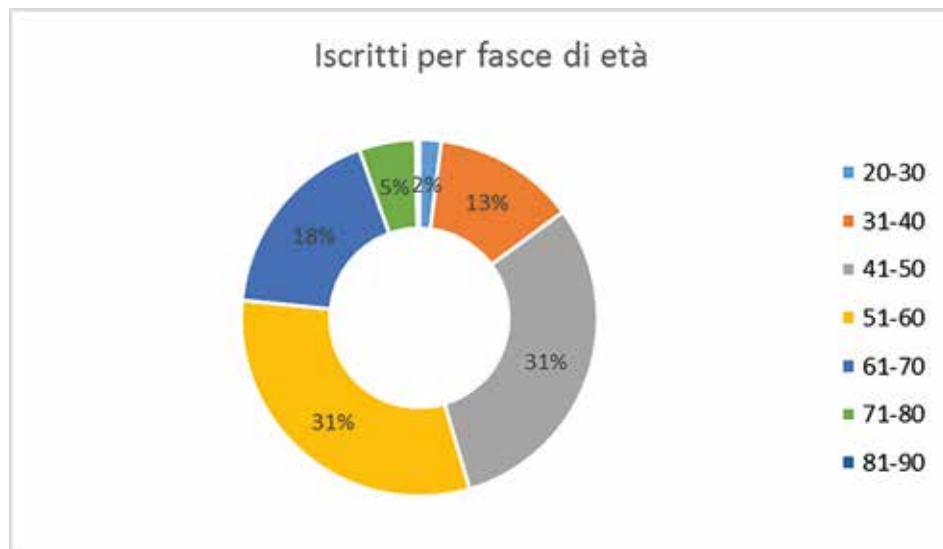


Figura 8 - Iscritti per fasce di età

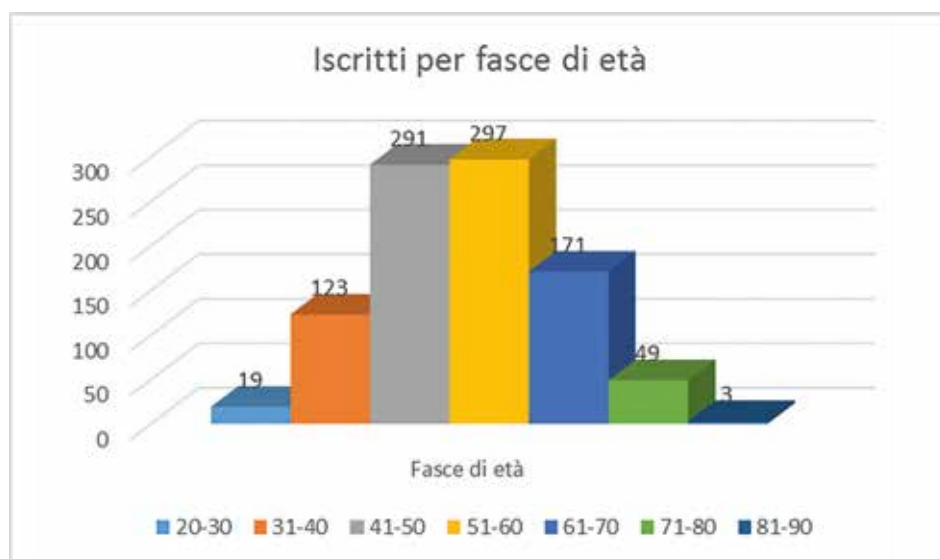


Figura 9 - Numero di iscritti per fasce di età

3. CONTESTO DI RIFERIMENTO E SWOT ANALYSIS

Quello degli agenti e dei rappresentati di commercio è uno dei rari settori ad aver mantenuto numeri costanti durante l'ultimo quinquennio, gravemente segnato dalla crisi dei consumi di beni e servizi. Nel 2015, il numero degli agenti operanti in Italia era di circa 220.000 unità¹. Alle frequenti cessazioni di attività si è contrapposto l'ingresso sia di giovani agenti di commercio in cerca di prima occupazione sia di soggetti più maturi (45-50 anni) che, essendo stati espulsi dal mondo del lavoro, hanno deciso di mettersi in proprio specializzandosi nel settore di provenienza.

Le dimensioni del fenomeno sono cresciute anche per una specifica attitudine di molte grandi aziende, le quali, come strategia di coping di fronte alla crisi, hanno proceduto allo snellimento delle strutture e alla contemporanea sostituzione di dipendenti interni con collaboratori esterni. A un livello esplicativo più dettagliato, il ricorso alla figura dell'agente di commercio si è rilevato particolarmente vantaggioso in quanto ha determinato non solo una trasformazione dei costi fissi in costi variabili, ma anche un alleggerimento degli oneri fiscali e delle spese di gestione. Al contempo, il settore ha conosciuto una graduale quanto crescente internazionalizzazione, soprattutto verso i Paesi in via di sviluppo, dove il *know-how* e le *skill* acquisite – *in primis* nei mercati più sensibili alla valenza del *Made in Italy* (dall'alimentare fino all'edilizia) – prospettano migliori probabilità per affermarsi.

Nell'ambito degli Stati europei, l'Italia è il Paese con il maggior numero di agenti di commercio (**figura 10**). Il dato indica che la cultura imprenditoriale italiana è fermamente focalizzata sulla fase commerciale ed è denotativo dell'importanza che le strutture aziendali conferiscono alla figura dell'agente di commercio per conseguire vantaggi sia economici (con-

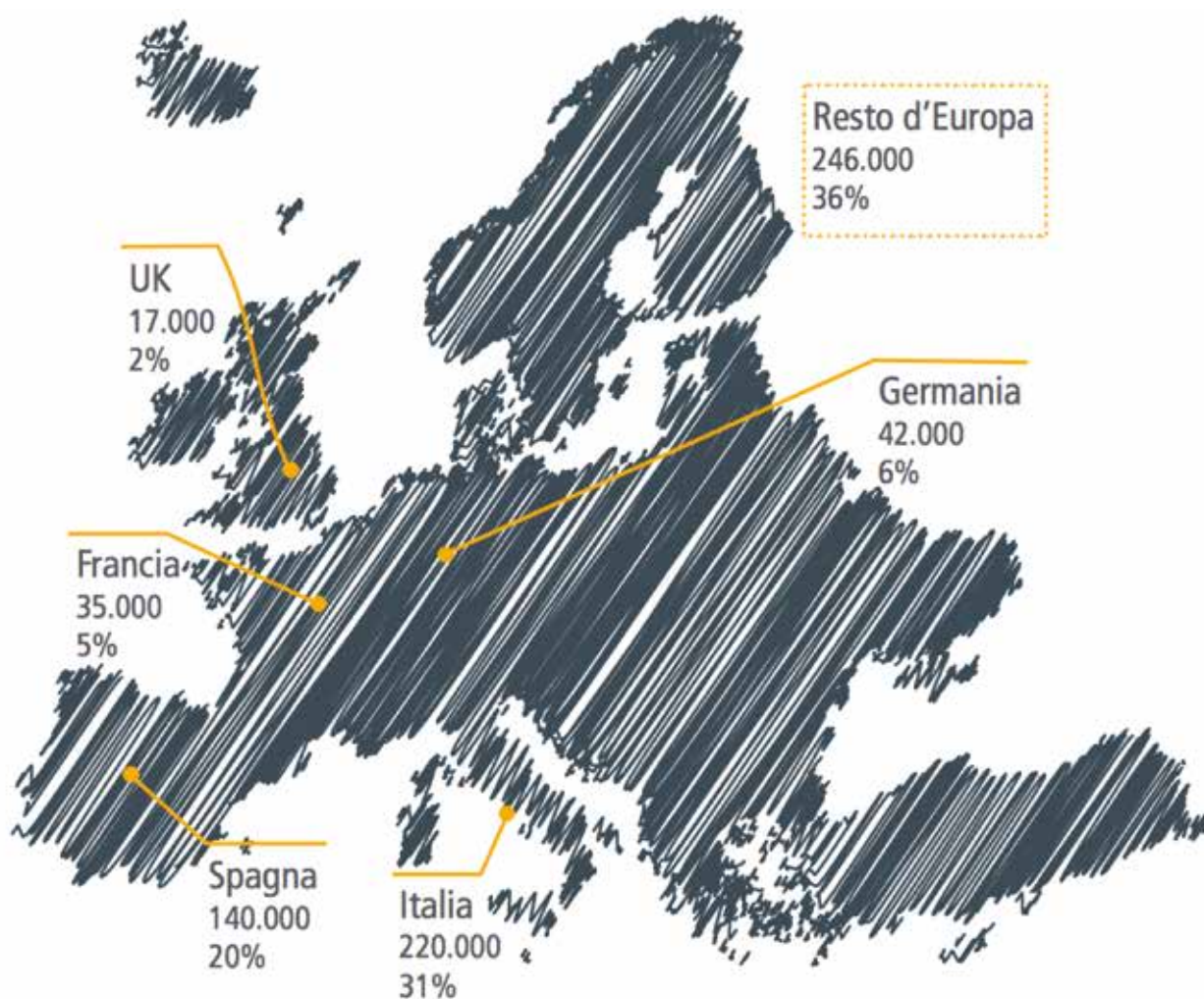


Figura 10 - Distribuzione degli agenti di commercio in Europa

¹<http://www.forumagenti.it/it/press-area/comunicati-stampa/14-11-2013/231>

seguenti alla riduzione dei costi di gestione) sia organizzativi (derivanti dallo snellimento dell'organigramma aziendale). Il contesto in cui si inserisce l'azione di ATSC è contraddistinto dalla presenza di numerose realtà aziendali, anche di grandi dimensioni, determinate a far retrocedere la crisi e ad accrescere gli emergenti segnali di crescita e di ripresa economica. ATSC ha lo specifico compito di fronteggiare le minacce e le opportunità intrinseche all'ambiente facendo leva sui punti di forza per migliorare la propria posizione e limitando i punti di debolezza per difendersi dalle contingenze negative (figura 11).



Figura 11 - SWOT Analysis



4.1 Codice etico

Il codice etico di ATSC definisce i principi su cui l'Associazione basa la propria ragion d'essere ed è caratterizzato dal richiamo alla responsabilità e dall'invito all'ottemperanza dei valori di legalità, lealtà, onestà, discrezione, correttezza e imparzialità. Attraverso il codice etico, ATSC trasmette i propri principi e le proprie norme di condotta a tutti i portatori di interesse – siano i soggetti esterni, siano le pubbliche istituzioni –, con la costante consapevolezza che il benessere e il rispetto dell'individuo e della collettività devono informare, vincolare e ispirare ogni fase dell'agire quotidiano. L'Associazione uniforma la propria condotta ai più elevati canoni morali e rifiuta e osteggia ogni forma diretta o indiretta di discriminazione legata a convinzioni politiche e religiose o a condizioni personali e sociali. ATSC assume categoricamente comportamenti atti alla salvaguardia e al miglioramento sia della propria reputazione sia della fiducia di tutti i portatori di interesse, considerandole entrambe vitali per perseguire una politica di Corporate Social Responsibility fortemente orientata all'associato, nella quale il valore economico venga a legarsi inestricabilmente a quello etico e in cui tutti i soggetti coinvolti possano rispecchiarsi. La chiarezza di intenti e di azioni denota che ATSC vuole essere esplicita nei confronti di tutti gli stakeholder e della società, in conformità ai principi di trasparenza e completezza nella diffusione delle informazioni. Ogni singola azione intrapresa dall'Associazione viene notificata e descritta a tutti i livelli, tanto interni quanto esterni. Il proponimento è informare con tempestività, efficacia ed efficienza tutti gli stakeholder, attraverso tutti gli strumenti comunicativi a disposizione. Agenti Teramo Senza Confini si impegna a redigere annualmente il bilancio sociale, così da rendere il proprio operato il più chiaro possibile, coerentemente alla propria identità, agli obiettivi e alle linee programmatiche per il futuro. L'Associazione, inoltre, si fa obbligo di fornire ai propri collaboratori un luogo di lavoro accogliente e confortevole e, nell'ottica della sostenibilità, le strumentazioni a più alto risparmio energetico e a minore impatto ambientale. Infine, con l'obiettivo di trasmettere a quanti più soggetti possibili la propria visione etica, l'Associazione dichiara di voler condividere con le aziende e le istituzioni operanti sul territorio un codice etico di condotta per agenti di commercio e consulenti finanziari, in modo da contribuire fattivamente a trasmettere e veicolare l'importanza della correttezza e dell'integrità necessarie per svolgere al meglio le attività economiche e sociali.

4.2 Verifica dei progetti per il 2015

Per ATSC, il 2015 è stato un anno ampiamente soddisfacente sotto diversi profili, sia economico, sia professionale, sia umano. Il principale obiettivo dell'Associazione è stato quello di proseguire nel percorso di valorizzazione, di qualificazione e di tutela della figura professionale dell'agente di commercio attraverso progetti e iniziative appositamente concepiti e debitamente attuati. Nell'ambito di queste programmazioni, va primariamente inserito il consolidamento della collaborazione con l'Università degli Studi di Teramo dalla quale, già nel 2013, è nato, in esclusiva nazionale, il corso di laurea triennale in Scienze della comunicazione con particolare attenzione all'Intermediazione commerciale, arrivato alla sua terza edizione con 64 iscritti in più rispetto ai 150 degli anni precedenti. Per rispondere alle esigenze dei propri iscritti, ATSC ha inoltre creato, per i partecipanti al corso di laurea, tre gruppi su WhatsApp, la nota applicazione di messaggistica istantanea. In questo modo, i 214 studenti possono agevolmente interagire tra loro, trasmettendosi informazioni relative non solo al corso di



laurea, ma anche alla professione, alle proprie esperienze e alla clientela.

Un ulteriore traguardo raggiunto nell'Alta Formazione tramite il sodalizio con l'Università degli Studi di Teramo è stato quello di portare a conoscenza di tutte le Camere di Commercio d'Italia la possibilità di conseguire una laurea triennale in Scienze della comunicazione e, contestualmente, di richiedere una valutazione positiva sull'idoneità del corso di studi ai sensi dell'art. 5, comma 2, punto 3) della Legge n. 204/85, disciplinante le attività di agente e rappresentante di commercio. Molte Camere

di Commercio hanno risposto alla richiesta di ATSC valutando positivamente l'idoneità ai fini del possesso del requisito professionale per tutti gli studenti che includono nel percorso formativo gli insegnamenti di "Marketing" e "Tecniche di vendita", qualificandoli ed abilitandoli per l'attività di agente di commercio.

Nell'ultimo anno è stato inoltre sottoscritto un rapporto di partenariato con la Fondazione Università degli Studi di Teramo - Centro Linguistico di Ateneo, che ha segnato l'istituzione di un corso di "Business English" accessibile a tutti i soci e a tutti i loro familiari. L'iniziativa vuole rispondere alle esigenze formative imposte dai nuovi scenari competitivi del mercato.

In aggiunta, ATSC ha continuato la campagna di sensibilizzazione delle istituzioni e della categoria e, tramite il Presidente Franco Damiani, ha partecipato alla trasmissione di Rai 1 "A conti fatti", portando all'attenzione nazionale il problema dei contributi silenti presso la Fondazione ENASARCO, condividendo la vicenda dell'associato Gaspare Grelli e manifestando un debito distanziamento dall'in-

accettabile mancanza di etica emergente da questo come da altri episodi.

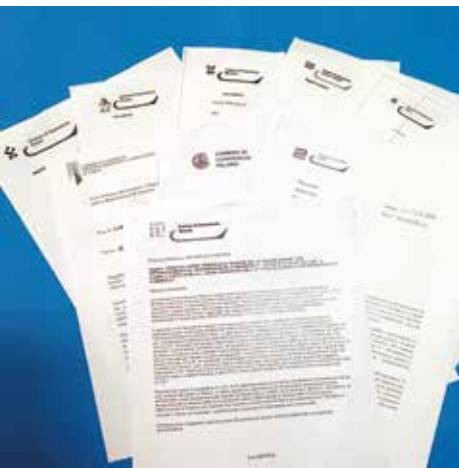
Al riguardo dell'opera di sensibilizzazione di ATSC, è opportuno rammentare che uno dei progetti da realizzarsi nel corso del 2015 prevedeva un incontro con il Ministero delle infrastrutture finalizzato a modificare l'art. 31 lettera a) della Legge n. 298/1974 in modo che, tra i preposti alla guida di veicolo, fossero inseriti anche gli agenti di commercio non titolari di licenza. A causa della nota farragine burocratica che affligge il Paese e delle lunghe tempistiche richieste dall'iter legislativo, non è stato possibile portare a conclusione tale iniziativa. Invero, confermando l'importanza del progetto, ATSC ha manifestato l'intenzione di proseguire sulla stessa linea di condotta e, attualmente, sta vagliando tutte le possibili strade per arrivare a un rapporto continuativo con il Ministero e, quindi, alla modifica dell'articolo.

Nel 2015, ATSC ha profuso notevole impegno anche nell'ambito della comunicazione interna, dove tenta di offrire agli associati strumenti sempre più efficienti e tecnologicamente sofisticati. A testimonianza di ciò, l'Associazione continua a lavorare sull'implementazione del progetto di video mail elaborato nel corso dell'anno precedente. Di questo progetto è stata avviata la fase preliminare di ricerca, dalla quale dovrà emergere il modello più efficace e consoni ai fabbisogni degli associati. ATSC vuole garantire un sistema sicuro, in grado di supportare la trasmissione di video di grandi dimensioni a oltre 50.000 destinatari. Questi ultimi due obiettivi, il conseguimento dei quali non è stato ancora pienamente raggiunto, costituiranno la base dalla quale ATSC ripartirà nel 2016, affinché anche questo sia un anno ricco di soddisfazioni e opportunità di crescita.

4.3 Piani d'azione per il 2016

Tra i principali obiettivi che Agenti Teramo Senza Confini intende perseguire nel 2016 è inclusa la sottoscrizione di un accordo di seconda affiliazione tra UILTuCS (Unione Italiana Lavoratori Turismo Commercio e Servizi) e ATSC. Questo rapporto, che trova motivazione sia nei legami stretti a fine 2015 sia nell'uscita dell'Associazione dalla Federazione USARCI, verrà a fondarsi su un impegno sinergico e concorsuale con UILTuCS in quanto organizzazione sindacale, in ogni sua articolazione categoriale o confederale, nazionale, regionale, territoriale, di struttura o di servizio. Il fine è fornire assistenza sindacale, attività di servizio e opportune collaborazioni per la realizzazione di progetti.

Dal 1 al 14 aprile 2016, per la prima volta nella storia degli agenti di commercio, si terranno le elezioni per la costituzione dell'Assemblea dei delegati ENASARCO. ATSC, unitamente ad UILTuCS Agenti Senza Confini, Agenti Treviso e Feder.Pr.O.M.M. (Federazione Intercategoriale Consulenti - Promotori finanziari - Operatori dei mercati finanziari, creditizi e assicurativi), sosterrà



la lista “PER ENASARCO IL TUO WELFARE”, alla quale parteciperà attivamente tramite le candidature del Presidente Franco Damiani come capolista e del segretario ATSC Alessandra Vitali. Gli agenti e i rappresentanti di commercio, insieme alle ditte mandanti, avranno finalmente l'opportunità di scegliere direttamente i nuovi organi di vertice della Cassa. Le elezioni segnano una tappa fondamentale lungo il cammino di autodisciplina e trasparenza intrapreso ormai da tempo dalla Fondazione ENASARCO e culminato con l'approvazione del nuovo Statuto. La lista nasce per garantire agli agenti di commercio condizioni di lavoro più sicure, maggiore sensibilità in tema di pensioni e più attenzione verso la valorizzazione del patrimonio. Per mezzo della Fondazione, ATSC si adopererà per assicurare un sistema di welfare e assistenza che tuteli effettivamente le famiglie e – anche attraverso la creazione della “ENASARCO Card” – offra servizi di protezione sanitaria, sostegno al reddito in caso di inattività, formazione e incentivazione per i giovani che intraprendono la professione di agente di commercio. Come ultimo obiettivo, è prevista la realizzazione di un network di convenzioni e accordi che, agevolando la possibilità di partecipare attivamente a iniziative a favore del lavoro e del tempo libero, integri in modo stretto e produttivo tutti gli associati con il sistema di welfare. Un'altra finalità per 2016 è la chiara definizione dei termini in cui le società di agenti di commercio sottostanno all'obbligo assicurativo. Attualmente, gli ispettori INAIL, invocando la presenza di una discutibile “dipendenza funzionale”, visitano le oltre 10.000 società di agenti di commercio presenti sul territorio italiano per verificare l'applicabilità dell'obbligo assicurativo e, in caso di esito positivo, richiedono il versamento INAIL retroattivo di 5 anni, in congiunzione a varie sanzioni e agli interessi. ATSC ritiene che, in forza dell'alto grado di autonomia in cui si opera, tra i soci e l'Agenzia non sussista alcuna dipendenza funzionale. Gli agenti esercitano la professione a titolo individuale e in una posizione di assoluta parità, senza vincolo di dipendenza verso la Società. A motivo della gravità della situazione e della portata dell'argomento – di interesse per l'intera categoria – risulta urgente e doveroso fare chiarezza e ottenere maggiore trasparenza. Sempre per il 2016, l'Associazione è intenzionata a svolgere una ricerca internazionale sulle regole comportamentali dell'agente di commercio. Da tale iniziativa dovrà originare un documento che, con il nome di “Decalogo sull'etica dell'Agente di commercio”, andrà a costituire un modello di etica e moralità a cui potranno ispirarsi tutti coloro che operano o opereranno nel settore.



4.4 Programmi di medio-lungo periodo

Oltre ai progetti precedentemente esposti – per la realizzazione dei quali si inizierà a lavorare già a partire dal 2016 –, ATSC ha ideato anche alcune iniziative per gli anni a venire. Una di queste attività prevede l'istituzione di un master post-laurea che, in collaborazione con l'Università degli Studi di Teramo, dovrà preparare agenti di commercio e consulenti commerciali professionisti.

I membri dell'Associazione desiderano inoltre contribuire all'implementazione e all'aggiornamento del Corso di Certificazione di qualità dell'agente di commercio (DT58/Certiquality). Allo scopo, si propongono di sollecitare la partecipazione al corso da parte degli agenti e di organizzare lezioni in modalità on-line e workshop su tematiche specifiche come la psicologia della comunicazione, strumenti di marketing avanzati e tecniche di vendita conformi al contesto economico-sociale, il tutto mediante il supporto di docenti universitari ed esperti in formazione di fama internazionale.

ATSC, coerentemente con la propria vision, dichiara di voler condividere con aziende e istituzioni un codice etico per agenti di commercio e consulenti finanziari.

L'Associazione, tra l'altro, è intenzionata a fornire maggiore assistenza alla figura del “monomandatario”, affinché il rapporto esclusivo con la preponente sia il frutto di una scelta ponderata e condivisa e non un vincolo.

Infine, in collaborazione con il Ministero del Lavoro, ATSC lavorerà per creare un elenco di professionisti e consulenti finanziari dotati di certificazioni, laurea, specializzazioni e titoli di riconoscimento in intermediazione e comunicazione.



5. COMUNICAZIONE

All'interno di un'organizzazione, la comunicazione e le modalità in cui essa avviene costituiscono uno degli elementi che più caratterizzano il percorso verso il raggiungimento degli obiettivi. Riconoscendo la valenza di questa affermazione, ATSC attribuisce alla comunicazione, sia interna che esterna, un ruolo fondamentale e determinante tanto per la creazione di un buon clima organizzativo, quanto per il conseguimento di coesione e sinergia tra i membri.

La priorità conferita alla comunicazione ha motivato ATSC a collaborare attivamente con l'incubatore di impresa H-Farm per lo sviluppo di "Self", un'applicazione per smartphone che, integrandosi e sintonizzandosi con i principali



strumenti del cellulare, ad esempio i contatti e il calendario, consente di ottimizzare la gestione delle proprie attività e del tempo da dedicarvi, con un netto miglioramento delle condizioni di lavoro.

Per sviluppare l'efficienza della comunicazione interna, l'Associazione teramana ha implementato una serie di piani che permette agli associati di tenersi sempre aggiornati e di poter contare su un flusso di informazioni trasmesso attraverso modelli comunicativi sia *top-down* sia *bottom-up*. Il sistema, basato sul costante *upgrade* dei principali metodi di comunicazione, utilizza soprattutto i nuovi media, ovvero social network, newsletter e canali video. Nel 2015 il numero delle informazioni comunicate attraverso Facebook, Tweet, LinkedIn e newsletter inviate per posta elettronica è stato di 116 (figura 12). Al dato vanno affiancati i 26.184 sms inviati a 1.091 agenti.

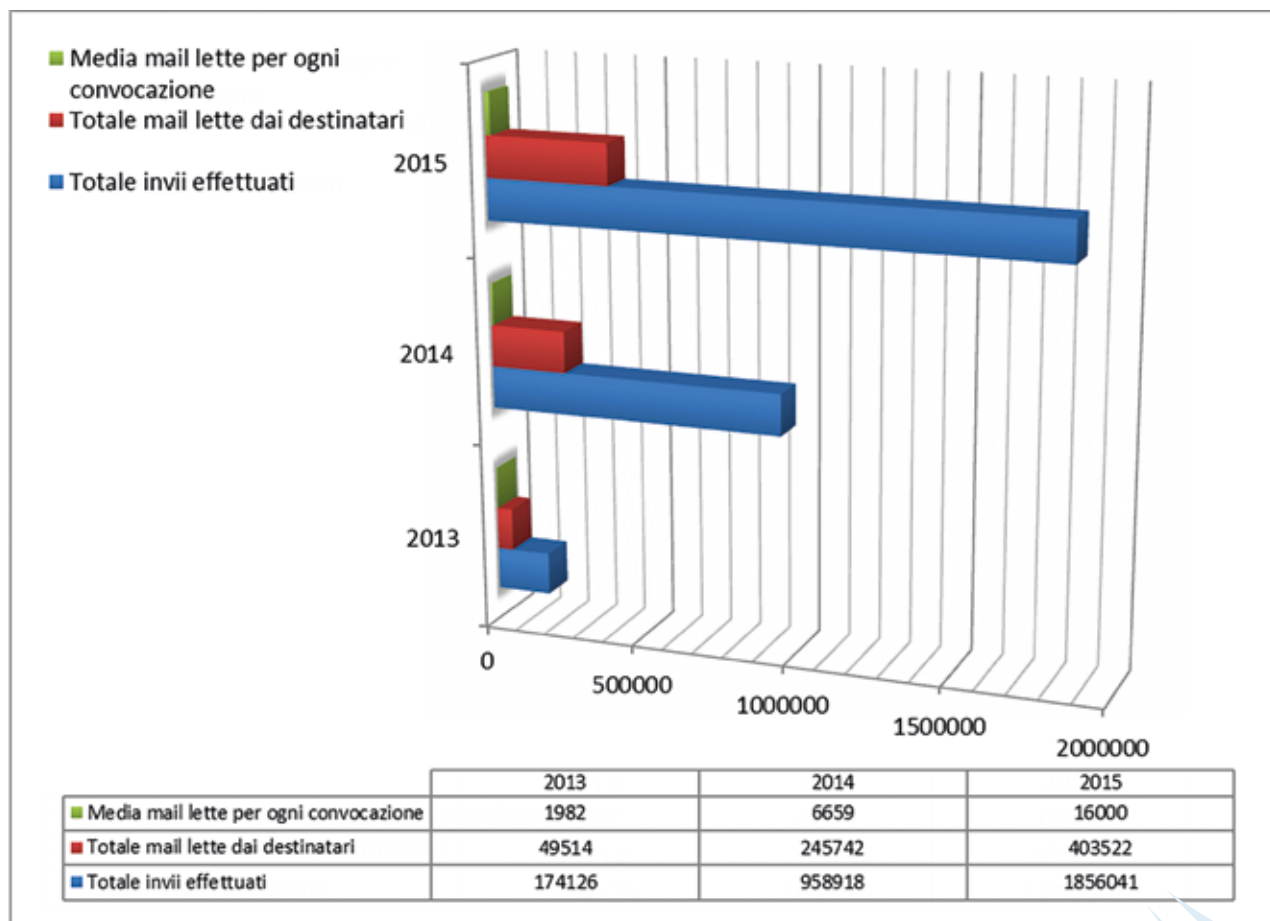


Figura 12 - Numero di email inviate da ATSC e lette dagli associati

Con particolare riferimento a LinkedIn – la piattaforma social preferita dagli utenti per presentare il proprio profilo professionale e più utilizzata dalle aziende per reclutare personale –, ATSC ha stretto una partnership con il gruppo **“Opportunità agenti”**, il quale, con i 45.000 iscritti del 2015, si configura come il primo gruppo sul territorio italiano dedicato esclusivamente agli agenti di commercio. Il canale si sta rivelando estremamente importante non solo per promuovere il corso di laurea in Scienze della comunicazione, ma anche per permettere agli associati di confrontarsi con un contesto



nazionale e, quindi, acquisire informazioni più dettagliate sulla propria categoria. Il gruppo, suddiviso a sua volta in sottogruppi, utilizzando filtri per aree geografiche e settori merceologici è terreno fertile per nuove opportunità lavorative e fornisce un luogo virtuale prezioso per scambiarsi informazioni ed esperienze con agenti operanti in altre regioni.

Per gli agenti iscritti al corso di laurea in Scienze della comunicazione, inoltre, sono stati creati tre gruppi all'interno di WhatsApp, la nota applicazione di messaggistica istantanea per smartphone. I 214 agenti/studenti possono interagire scrivendo messaggi di testo o allegando note vocali, immagini e video, così da trasmettere e ricevere informazioni sia di carattere accademico, sia riguardanti il contesto professionale del mercato del lavoro e della clientela.

Il sito web ATSC, attraverso la sezione dedicata alle newsletter e al canale video, consente agli agenti di rimanere costantemente informati sulle evoluzioni, le notizie e le novità riguardanti l'Associazione. Il servizio di chat presente su **www.atsc.info**, particolarmente utile affinché gli associati e l'Associazione possano comunicare in tempo reale, registra un ottimo flusso di utenza, in particolare durante le ore d'ufficio. Nell'angolo in basso a destra della homepage è disponibile la finestra interattiva **“Chatta con noi”**:

facendo clic sul collegamento, il visitatore può interagire in modalità live. Sempre all'interno del sito, nella sezione **“Fare rete”**, i 214 agenti/studenti del corso di laurea possono discutere sui più vari argomenti, incluso il modo migliore di condividere un'automobile per raggiungere le destinazioni in cui vengono organizzati corsi e convegni, sempre in un'ottica di efficienza e ottimizzazione delle risorse.



6.1 Area assistenza sindacale e legale



Marco Gasparroni

ATSC offre agli associati servizi di assistenza legale e sindacale riguardanti pratiche normative e contrattuali, calcolo delle indennità di fine rapporto (FIRR, Fondo Indennità Risoluzione Rapporto), preavviso, patto di non concorrenza, informazioni e suggerimenti per l'avvio dell'attività e tutela dei rapporti commerciali intercorrenti tra agenti e mandanti, dalla fase precontrattuale (analisi dei contratti di agenzia e assistenza attiva nelle trattative con le ditte mandanti) fino a quella di fine rapporto, incluse eventuali controversie (vertenze sindacali, convocazione delle mandanti presso la commissione di conciliazione).

Per espletare questo complesso di funzioni, l'Associazione si avvale della collaborazione con il fiduciario avv. Marco Gasparroni, che offre una prima consulenza in sede a costo zero per gli associati e successiva assistenza legale a tariffa agevolata.

Un importante risultato ottenuto in favore degli agenti di commercio è esemplificato dalla sentenza del Tribunale di Teramo – Sez. Lavoro – Dott.ssa Pietropaolo, del 24 febbraio 2015, che ha riconosciuto all'agente l'indennità (ex art. 1751 c.c.) nella misura massima, calcolata come differenziale tra quanto riconosciuto all'agente a titolo di FIRR e indennità di clientela e la misura stabilita dal terzo comma dell'art. 1751 c.c.

Nel 2015 ATSC ha registrato 119 attività di assistenza sindacale e legale, tra cui 28 vertenze, 43 conciliazioni, 15 perizie per ricorsi, 4 insinuazioni al fallimento/comunicazioni di credito e 29 vertenze concluse a buon fine (figura 13).

L'intervento dell'Associazione ha consentito il recupero di 443.027,65 euro a favore dei propri associati. Le somme specifiche ammontano a 124.813,08 euro per le indennità della risoluzione a titolo transattivo, 86.716,72 euro per le provvigioni, 49.992,32 euro per il preavviso, 70.200,34 euro per la clientela, 107.521,61 euro per l'art. 1751, 382,96 euro per il FIRR e 3.400,65 euro per il patto di non concorrenza (figura 14).



**ASSISTENZA
SINDACALE
E LEGALE**

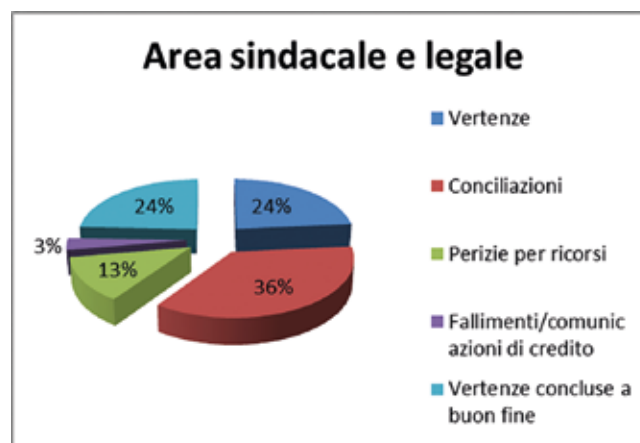


Figura 13 - Attività di assistenza legale svolte da ATSC nel 2015

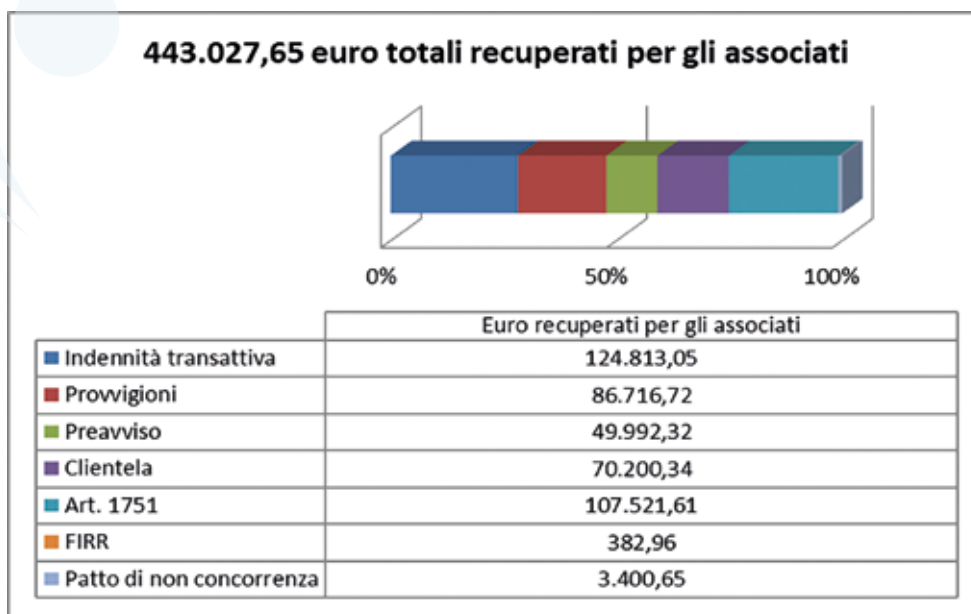


Figura 14 - Totale euro recuperati nel 2015 a favore degli associati attraverso l'attività di assistenza legale

6.2 Area tributaria, assistenza fiscale, tenuta contabilità

Per fornire supporto tributario e fiscale ai propri iscritti, ai sensi della Legge n. 413 del 30 dicembre 1991 e del varo regolamento D.M. 25 febbraio 1992, è stato istituito il servizio CAAF. Il CAAF Centro autorizzato di Assistenza Fiscale degli Agenti Commerciali è nato nel 1994 e, con il successivo decreto del 22 luglio 1998, ha ricevuto l'autorizzazione all'esercizio nei confronti dei soli agenti e rappresentanti di commercio. ATSC è stata una delle prime associazioni ad organizzare il servizio in modo tale da offrire assistenza e tutela fiscali adeguate non solo ai dipendenti, ma anche ai lavoratori autonomi. L'attività del CAAF prevede la tenuta e l'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 e ai documenti fiscali che vanno annotati in tali scritture. Si occupa inoltre della predisposizione delle dichiarazioni dei redditi, dei sostituti di imposta, delle dichiarazioni IVA, nonché dei relativi allegati e prospetti. Presso la sede ATSC, il servizio CAAF è coordinato dal rag. Francesco Pasqualoni, dottore commercialista, e dalla dott.ssa Liana Carusi, che curano la contabilità degli agenti e tutte le altre incombenze di natura fiscale, dall'IVA all'IRAP fino alle dichiarazioni fiscali.

In relazione all'area tributaria, nel 2015 sono state promosse diverse iniziative di tutela degli agenti di commercio. Grazie all'esperienza, alla professionalità e alla competenza del personale ATSC sono stati accolti numerosi ricorsi in favore degli iscritti, riguardanti, ad esempio, l'esonero dal pagamento dell'IRAP nel caso in cui gli agenti possedessero esclusivamente capitali minimi per lo svolgimento della propria attività (autovettura, cellulare e computer). Il CAAF ATSC, inoltre, ha attivamente coadiuvato una società di agenti per il recupero (a seguito dell'istanza presentata) della quota di iscrizione INAIL ingiustamente versata, dimostrando così che l'obbligo di iscrizione all'Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro non sussiste né per le ditte individuali né per le società di persone.

Nel 2015 ATSC ha registrato 75 attività in campo tributario e fiscale ripartibili in 57 servizi di contabilità semplificata, 5 ARC, 8 aperture di inizio/fine attività, 4 istanze di rimborso IRAP, 1 registrazione/comunicazione PEC e 1 istanza di rimborso INAIL. A questi successi, vanno aggiunti i 9.868,78 euro di IRAP rimborsati agli associati (**figura 15**).

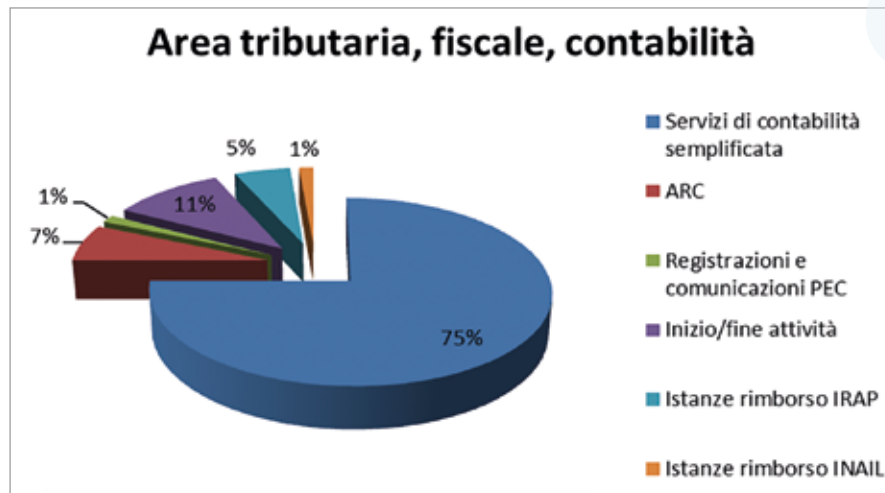


Figura 15 - Attività di assistenza tributaria e fiscale svolta da ATSC nel 2015

6.3 Finanziamenti a fondo perduto/agevolati

La recente crisi economica impone in misura sempre più urgente il ricorso al credito da parte di famiglie, imprese e lavoratori autonomi, i quali, altrimenti, non potrebbero provvedere ai propri fabbisogni finanziari. Tuttavia, l'aumento dei tassi di interesse, la severità delle garanzie richieste e l'abbreviazione delle date di scadenza rendono arduo accedere a tali risorse. Preso atto di queste crescenti difficoltà, ATSC ha stabilito di venire incontro ai bisogni dei propri associati offrendo supporto anche in campo finanziario. Allo scopo, è stata determinata l'erogazione di finanziamenti a fondo perduto e agevolati finalizzati a incoraggiare e a favorire l'attività degli agenti di commercio. Tramite le istituzioni, nel 2015 sono stati stanziati fondi per un valore complessivo di 40.000,00 euro al tasso fisso dell'1% per micro-credito. L'Associazione, oltre ad impegnarsi con le istituzioni in modo da ottenere tali finanziamenti, ha ottenuto l'accoglimento di 3 istanze presentate per conto dei propri associati, o dei loro figli, allo scopo di ricevere 1.656,24 euro a fondo perduto agevolato per sostenere il diritto all'Alta Formazione e contribuire alla copertura delle spese universitarie ("Voucher per la Formazione Universitaria e per l'Alta Formazione" – Regione Abruzzo).

6.4 Area previdenziale ENASARCO

Mediante un filo diretto con ENASARCO (Ente Nazionale di Assistenza per Agenti e Rappresentanti di Commercio, svolgente attività previdenziali, assistenziali e ispettive), ATSC assicura agli associati una molteplicità di servizi che si sostanzia soprattutto in attività di finanziamento e risarcimento. Gli interventi in questione includono richieste di liquidazione FIRR, recupero di contributi, assegni per nascita e adozione, assegni per pensionati ospitati in case di riposo, assegni funerari, borse di studio e premi per tesi di laurea in materia di contratto di agenzia e di previdenza ENASARCO, colonie estive e montane, erogazioni straordinarie, erogazioni volontarie, soggiorni in località climatiche e termali, mutui ipotecari convenzionati a tasso fisso, polizze infortuni/malattia, pensioni di vecchiaia, per inabilità permanente parziale e per superstiti, rendite vitalizie, mutui ipotecari con le banche convenzionate. Tra i numerosi servizi esposti, particolare rilevanza assumono le erogazioni straordinarie. Infatti, dopo il terremoto che ha colpito l'Abruzzo nel 2009, al Presidente della Fondazione è stata concessa facoltà di erogare, sentito il parere del Direttore Generale, interventi assistenziali per particolari stati di bisogno, entro il limite massimo di 3.000 euro (7.000 euro per i casi più gravi).

Nel 2015 ATSC ha registrato 157 pratiche ENASARCO, di cui 108 richieste di liquidazione FIRR, 12 richieste di pensione di vecchiaia/superstiti e invalidità, 22 richieste di indennizzo per infortunio/malattia, 5 richieste per concessione di mutuo agevolato,



3 domande per versamenti volontari, 2 domande per assegni funerari e 5 domande per assegni di nascita (figura 16). Oltre a sostenere queste pratiche, l'Associazione ha erogato 4.877 consulenze in materia di contratti di agenzia, disdette, conteggi indennità di fine rapporto, contabilità e assistenza ENASARCO.

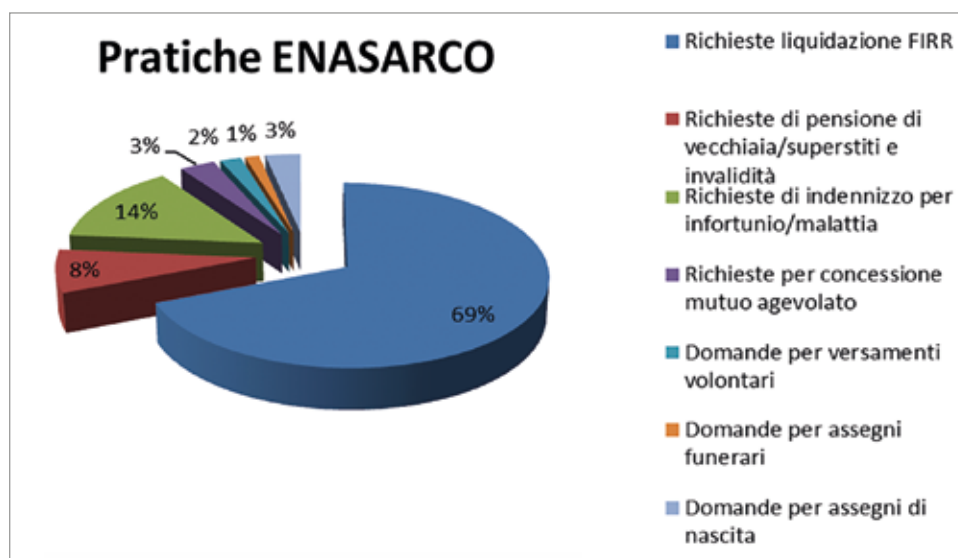


Figura 16 - Pratiche ENASARCO avviate tramite ATSC nel 2015

6.5 Protocollo d'intesa INAS

Il 17 settembre 2013 è stato sottoscritto un protocollo d'intesa tra ATSC e INAS. La scelta di stipulare questo accordo trova origine nelle forti e caratterizzanti similarità che contraddistinguono le missioni di queste due realtà. L'INAS opera da oltre sessant'anni nell'ambito dell'assistenza e della tutela dei cittadini, offrendo supporto in relazione a politiche previdenziali, assistenziali, infortuni sul lavoro, malattie professionali, rilasci/rinnovi di soggiorno in Italia per cittadini stranieri e tutto ciò sia riconducibile al welfare. Con questo protocollo d'intesa, le parti si impegnano entrambe a sostenere un rapporto di reciproca collaborazione. A testimonianza di ciò, presso la sede ATSC il sig. Giovanni Badagliacca fornisce consulenza e assistenza gratuita agli agenti di commercio iscritti e ai relativi congiunti. Nel 2015 sono state erogate agli associati 51 consulenze da parte dell'incaricato INAS. Di seguito sono riportati i principali ambiti di assistenza su cui verte il protocollo d'intesa (figura 17).

Pensioni e rendite	Sanità	Lavoro	Altre consulenze
Consulenza per pensioni di vecchiaia	Handicap e permessi per assistenza a familiari/Legge 104	Indennità di mobilità e di disoccupazione	Accredito per servizio militare
Consulenza per pensioni di anzianità	Domande per invalidità civile/Ciechi civili	Denuncia di malattie e infortuni professionali	Autorizzazione ai versamenti volontari
Consulenza per pensioni di invalidità	Domande per accompagnamento	Riconoscimento di malattie professionali	Domanda di trattamenti di famiglia e assegni sociali
Consulenza per pensioni superstiti	Esenzione dal ticket sanitario e richiesta di cure balneo-termali	Prevenzione e sicurezza nei luoghi di lavoro	Assicurazione casalinghe
Calcolo di pensione		Maternità	Assicurazione per infortuni domestici
Supplementi, ricostituzioni e maggiorazioni di pensione		Omessa contribuzione e denuncia recupero contributi	Riscatto dei titoli di studio
Revisione rendite INAIL			Indennità di malattia
Rendita superstiti			

Figura 17 - Principali consulenze fornite tramite il protocollo d'intesa INAS

In relazione alla performance economico-finanziaria, ATSC gode di una situazione economica e patrimoniale solida e florida, nonostante i forti investimenti sostenuti per far crescere la struttura e offrire servizi sempre più differenziati agli associati.

IL 2015 IN NUMERI

PROVENTI

- **Tesseramenti: 107.600 euro.** Il dato, calcolato su un totale di 1.294 lavoratori attivi e 67 sostenitori del Sindacato, risulta in crescita rispetto al 2014. La contribuzione media di ciascun associato è pari a circa 80 euro a persona. Il totale dei proventi provenienti dai tesseramenti fa capo per il 67% ai soci ordinari, per il 29% ai soci contrin e per il restante 4% ai soci pensionati e sostenitori.
- **Contabilità: 37.953 euro.** La somma si riferisce al servizio aggiuntivo offerto da ATSC per gli agenti che preferiscono affidare allo staff interno la tenuta della propria contabilità.
- **Pratiche legali: 45.976 euro.** Questo servizio viene esternalizzato a studi associati al Sindacato, esperti in materia di diritto del commercio e della tutela dei lavoratori autonomi e subordinati.
- **Servizi di segreteria: 4.866 euro.** La somma pagata dagli associati per l'espletamento delle pratiche.
- **Contributo regionale a fondo perduto: 3.567 euro.**
- **Altri ricavi e proventi: 16.281 euro.**

TOTALE ENTRATE: 216.243 euro

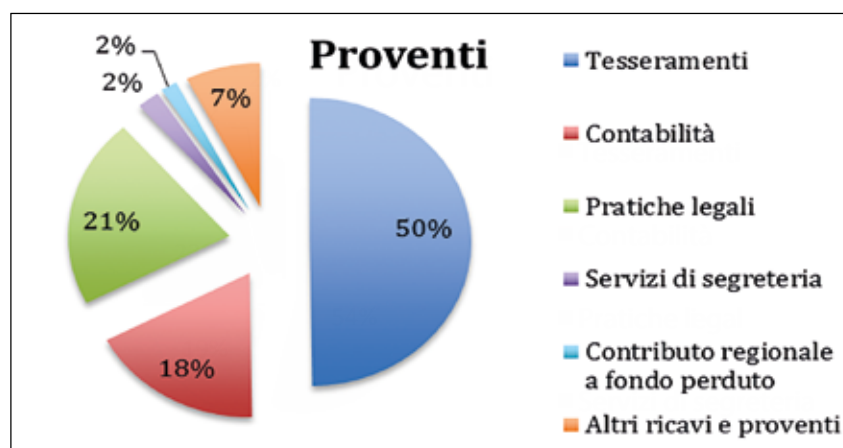


Figura 18 - Proventi del 2015

ONERI

- **Oneri di gestione: 70.490 euro.** La voce comprende tutte le spese sostenute per mantenere in efficienza la struttura (affitto, utenze, materiale, ecc.).
- **Spese per personale e lavoro occasionale: 61.160 euro.** Si tratta delle spese affrontate per retribuire i dipendenti del Sindacato e i lavoratori che prestano lavoro occasionale in riferimento a specifiche attività.

- **Oneri finanziari: 1.204 euro.**
- **Spese per formazione, ricerca e addestramento: 6.860 euro.** Questa voce include le attività formative promosse dal Sindacato per migliorare l'efficienza e l'efficacia degli agenti di commercio e permettere loro di accrescere il proprio valore e la propria posizione all'interno dell'azienda.
- **Consulenze tecniche: 51.465 euro.** Sono le spese sostenute per la difesa legale e la consulenza tributaria a favore degli associati.
- **Imposte: 1.535 euro.**

TOTALE ONERI: 192.714 euro

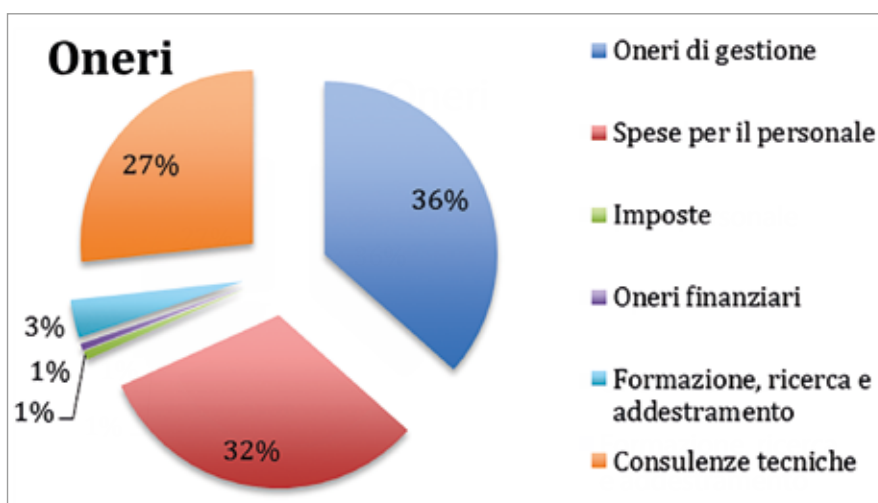


Figura 19 - Oneri del 2015

SITUAZIONE PATRIMONIALE

Benché abbia sostenuto spese ingenti e numerosi investimenti, anche quest'anno ATSC chiude la propria situazione con un attivo di 23.529 euro. La cifra, sommata agli avanzi di esercizio degli anni precedenti (49.860 euro), permette al Sindacato di pianificare nuove attività e di implementare servizi di sempre maggiore qualità per i propri associati. Il patrimonio netto ammonta a 121.154 euro ed è così distribuito:

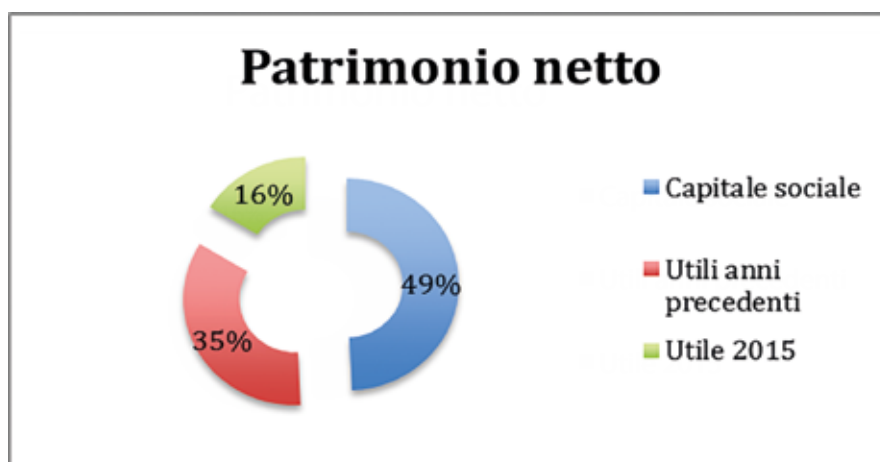


Figura 20 - Patrimonio netto al 2015

8. ALTA FORMAZIONE: ATSC E UNIVERSITÀ DI TERAMO

La *mission* di ATSC è la qualificazione dell'agente di commercio. Per poter raggiungere questo delicato obiettivo, sancito anche dall'art. 2 – Scopi istituzionali dello Statuto ENASARCO, in cui viene ribadita l'importanza di provvedere senza fini di lucro alla formazione e alla qualificazione professionale degli agenti di commercio, è indispensabile sviluppare un iter di formazione continuo, efficace ed efficiente. L'Associazione promuove la formazione specializzata attraverso percorsi di istruzione superiore, in special modo nell'ambito universitario. Viste le peculiarità che caratterizzano l'attuale mercato del lavoro, infatti, la formazione professionale riveste un ruolo strategico di fondamentale importanza, giacché da un lato consente di soddisfare i fabbisogni espressi dalle aziende, dall'altro fornisce supporto per rispondere alle richieste espresse dai lavoratori in merito all'acquisizione delle competenze e degli aggiornamenti imposti dai continui mutamenti del mercato. Il legame tra Università e mondo del lavoro è fondamentale, oltre che per fronteggiare gli effetti della crisi economica, anche per formare figure profes-



sionali in grado di interpretare creativamente la domanda del mercato e reagire proattivamente all'urgente esigenza di sempre nuovi e più elaborati livelli di *expertise*.

In quest'ottica, nel 2013 ATSC ha progettato, in collaborazione con l'Università degli Studi di Teramo, uno speciale percorso formativo per la laurea triennale in Scienze della comunicazione. Il corso di studi nasce per consentire di approcciare o ripensare la funzione dell'intermediario commerciale attraverso la valenza culturale dell'Alta Formazione. Quest'ultima, che l'Ateneo e l'Associazione considerano come la risposta più adatta per superare la crisi e non soccombere alle incostanze dell'economia, costituisce lo strumento cardine tanto per disegnare i molteplici e attraenti sbocchi della professione, quanto per qualificare in misura precipua e distintiva il professionista, tramite specifiche competenze orientate



alla complessa realtà del marketing e dell'intermediazione commerciale.

La **laurea triennale in Scienze della comunicazione** si articola in 180 crediti, 60 per ciascun anno, e 15 esami complessivi. L'attivazione di questo corso di laurea è un'esclusiva nazionale dell'Ateneo teramano. In altri termini, è la prima volta che un polo accademico italiano inserisce l'insegnamento "Tecniche di vendita" all'interno di un percorso di studi concepito per meglio supportare la crescita e la professionalità degli agenti di commercio.

L'importanza del corso è testimoniata dall'elevato numero di iscrizioni registratosi fin dal primo anno e accresciutosi in tutti quelli successivi. Nel 2014 i lavoratori iscritti sono raddoppiati rispetto al 2013 (primo anno di attivazione). Il trend positivo si è manifestato anche nell'ultimo anno accademico che ha contato 64 nuove iscrizioni (tra cui 10 donne) in più rispetto alle già cospicue 150 degli anni precedenti (**figura 21**). Ad oggi, il totale degli iscritti al corso di laurea in Scienze della comunicazione e Intermediazione commerciale è pari a 214.

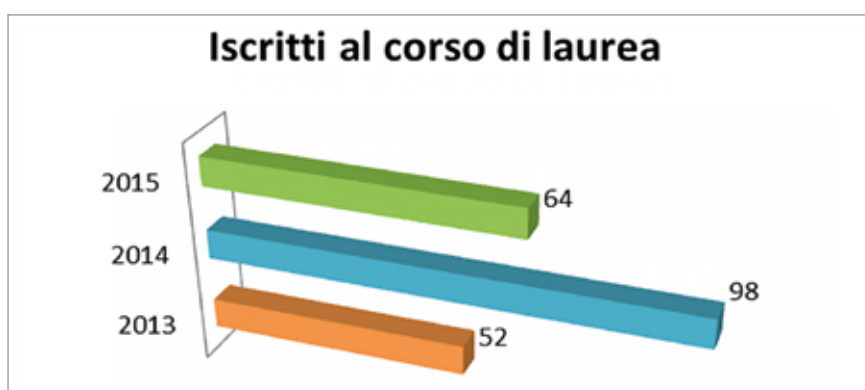


Figura 21 - Numero di iscrizioni al corso di laurea triennale per anno

L'unicità del percorso di studi sopra esposto si manifesta anche nella provenienza degli aderenti. Gli agenti di commercio iscritti al corso di laurea provenienti da altre regioni sono 146, quasi il 70% del totale (**figura 22**). Di questi, 57 provengono dal Veneto, regione interessata dalla convenzione istituita con Agenti Treviso, l'Associazione di Agenti e Rappresentanti di Commercio di Treviso. Tra le altre regioni, sono presenti la Campania (con 11 agenti di commercio), la Calabria (con 5 agenti di commercio), l'Emilia Romagna (con 6 agenti di commercio), il Friuli-Venezia Giulia (con 3 agenti di commercio), il Lazio (con 15 agenti di commercio), la Lombardia (con 6 agenti di commercio), le Marche (con 24 agenti di commercio), la Puglia (con 5 agenti di commercio), la Sicilia (con 4 agenti di commercio), la Toscana (con 7 agenti di commercio) e l'Umbria (con 3 agenti di commercio). Le principali città di provenienza sono Udine, Catania, Milano, Reggio Calabria, Padova, Brescia, Vicenza, Catanzaro, Napoli, Perugia, Salerno e Bari.

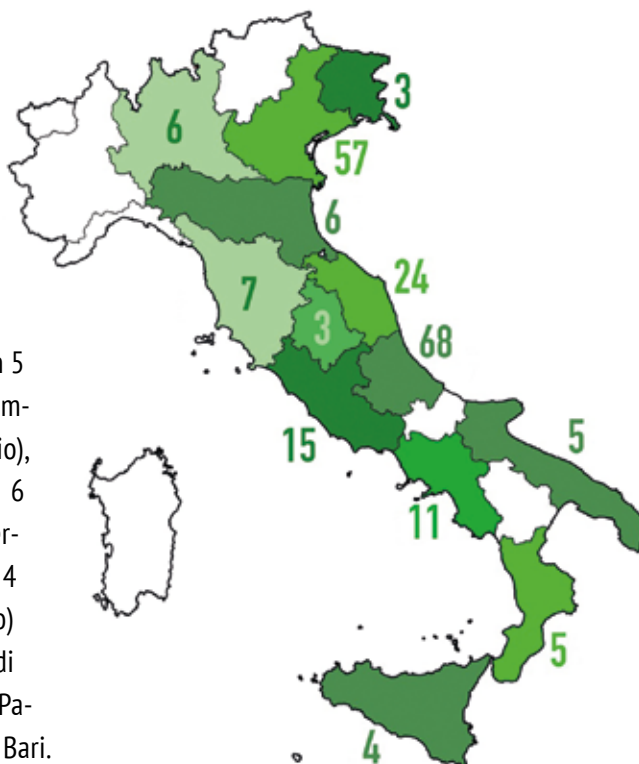


Figura 22 - Provenienza geografica degli iscritti totali al corso di laurea

Come già evidenziato, nel 2015 il numero delle immatricolazioni è aumentato di 64. Nello specifico, i dati rivelano che l'incremento ha interessato soprattutto il Lazio – che, con 9 nuove iscrizioni, vede una crescita del 60% –, le Marche e la Lombardia, rispettivamente con 11 e 4 studenti. Per numerosità, su base regionale le nuove immatricolazioni si ripartiscono tra Marche (11), Lazio (9), Lombardia (4), Campania e Veneto (3), Calabria, Emilia Romagna, Sicilia, Puglia e Umbria (2), Friuli-Venezia Giulia e Toscana (1), come graficamente illustrato nella **figura 23**.

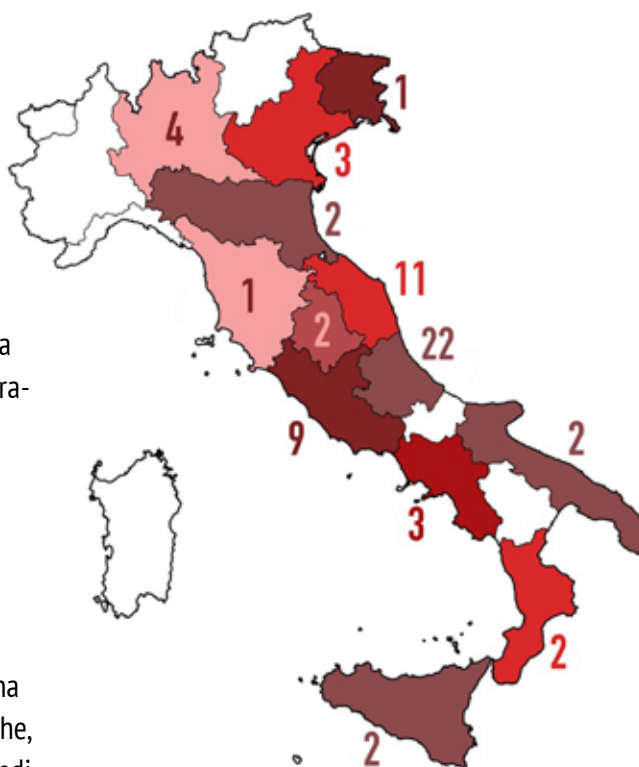


Figura 23 - Provenienza geografica degli iscritti al corso di laurea per l'a.a. 2015/2016

La forte eterogeneità nella provenienza degli iscritti ha portato all'implementazione di una piattaforma Internet che, offrendo l'accesso a risorse multimediali utili per l'apprendimento a distanza (questionari di valutazione, podcast e videolezioni), permette di soddisfare le esigenze di tutti i lavoratori. A partire dal 23 ottobre 2015, inoltre, i docenti del corso di laurea

per agenti di commercio tengono lezione anche a Roma, presso la prestigiosa sede nazionale di UIL-TuCS, in cui sono già stati ospitati, negli anni '80 e '90, la facoltà di Sociologia dell'Università Sapienza di Roma e, dal 1998 al 2009, il CNR (Consiglio Nazionale della Ricerca). Questa decisione esprime la volontà di venire incontro ai lavoratori residenti in regioni diverse dall'Abruzzo, numerosi anche per l'anno accademico 2015/2016. Roma, per la facilità con cui può essere raggiunta, consente a tutti gli iscritti una più agevole partecipazione agli incontri di studio.



Nel complesso, i dati dimostrano che il lavoro di

agente di commercio è una delle professioni in ascesa e, al contempo, suggeriscono che per essere pronti al suo concreto e produttivo espletamento sono necessari un costante aggiornamento e la disponibilità di strumenti di marketing e comunicazione efficienti. Un tale know-how può essere fornito solo attraverso un percorso formativo mirato e ben strutturato, che consenta l'acquisizione di competenze proficuamente spendibili nella pratica lavorativa.

La validità delle conoscenze e delle abilità fornite dal corso di laurea triennale in Scienze della comunicazione è stata riconosciuta da numerose Camere di Commercio, che hanno fornito valutazione positiva sul percorso formativo relativo all'abilitazione alla professione di agente di commercio e sull'opportunità di accrescere la professionalità di tale figura.



Alle iniziali delibere del 12 settembre 2014 della Camera di Commercio di Teramo e del 17 dicembre 2014 della Camera di Commercio di Treviso, nel 2015 si sono aggiunte quelle delle Camere di Commercio di Cuneo, Mantova, Rieti, Milano, Pesaro e Urbino, Firenze, Savona e Torino. Tutte hanno espresso parere positivo sull'idoneità del corso di laurea ai sensi dell'art. 5, comma 2, punto 3) della Legge n. 204/85 disciplinante l'attività di

agente e rappresentante di commercio. In virtù di questi consensi, gli studenti che includano nel percorso formativo gli insegnamenti di "Marketing" e "Tecniche di vendita" vengono qualificati e abilitati per l'attività di agente di commercio. Tale peculiarità segna un passo importante nella diffusione della figura di agente di commercio perché, oltre ad ampliare le conoscenze di quanti già operano nel settore, consente di formare un numero sempre maggiore di persone qualificate, più facilmente inseribili nel mercato del lavoro.

Un ulteriore tassello della partnership stretta tra ATSC e Università degli Studi di Teramo per la formazione e la preparazione degli agenti di commercio è rappresentato dall'organizzazione di un corso di "Business English" aperto a tutti i soci e ai relativi familiari. Il corso, iniziato a fine ottobre 2015, è stato allestito al fine di soddisfare le esigenze formative professionali e permettere al lavoratore di qualificare il proprio profilo

in modo coerente con i nuovi scenari competitivi. Le trenta ore di lezione sono seguite da un esame finale propedeutico al rilascio della certificazione attestante le conoscenze linguistiche conseguite. Alla prima edizione del corso hanno partecipato 24 studenti.



Fondazione Università degli Studi di Teramo

9. ALTRE ATTIVITÀ

9.1 Convegni

Per ATSC il 2015 è stato un anno caratterizzato da una forte azione mirata a far conoscere la propria realtà sul territorio nazionale, cercando di allargare sempre più il proprio network di relazioni in un'ottica di creazione di sinergie con i vari attori presenti sul territorio, oltre che di incremento del numero di associati. Per perseguire tale compito l'Associazione ha organizzato numerosi incontri durante l'arco dell'anno, coinvolgendo i propri associati e quanti, credendo e condividendo i valori di ATSC, operano ogni giorno a sostegno delle sue attività e dei suoi progetti.

In tal senso, un'opportunità fornita ai propri associati è stata la partecipazione dell'Associazione, in partenariato con AGIRE Agroindustria Ricerca Sostenibilità, alla giornata europea di valorizzazione dei prodotti tipici "CibArte" svoltasi il 17 giugno 2015 presso il Museo Archeologico "F. Savini". Per gli agenti di commercio è stata un'occasione di incontro con i principali produttori italiani ed esteri, sia per valutare nuovi mandati di agenzia, che per conoscere i prodotti tipici del settore agroalimentare. All'evento è intervenuto anche il Presidente ATSC



Franco Damiani che ha sottolineato i valori dell'associazionismo, la figura dell'agente di commercio e l'importanza di fare rete con organizzazioni nazionali ed internazionali. Quest'occasione è stata subito colta da oltre 50 agenti di commercio provenienti da tutta la regione, che hanno approfittato dell'evento per incontrare le aziende espositrici e allacciare nuovi rapporti. Quest'incontro si è rivelato particolarmente importante per ATSC in quanto, oltre a quelle espositrici, erano presenti anche alcune aziende appositamente intervenute per conoscere la realtà dell'Associazione teramana, al fine di affidare mandati di agenzia sia in Italia che all'estero.



Sulla base dei successi raggiunti negli anni precedenti, ATSC, in collaborazione con l'Università degli Studi di Teramo, ha organizzato il 20 luglio 2015 la prima "Summer School" per agenti di commercio. Svoltasi presso la Facoltà di Scienze della comunicazione, quest'iniziativa si è sostanziata in una giornata di orientamento che ha visto coinvolti, oltre ai potenziali studenti, anche i diversi docenti del corso di laurea al fine di dare informazioni, presentare le materie di studio e dare un assaggio di come si svolgono le lezioni. L'evento ha dato la possibilità agli agenti di commercio di vivere un giorno all'Università attraverso un'esperienza concreta che li ha aiutati a effettuare una scelta consapevole, informata e autonoma, oltre che a prendere coscienza del percorso di studi da compiere.

Sicuramente rilevante, tra le iniziative poste in essere nel 2015, è il convegno "L'Alta Formazione a tutela della professionalità degli agenti di commercio" tenutosi a Milano il 27 novembre con la collaborazione di UILTuCS Agenti Senza Confini e Università degli Studi di Teramo. Durante l'incontro il Presidente ATSC Franco Damiani ha espresso il suo entusiasmo e pieno coinvolgimento nell'evento, ribadendo quanto lo sviluppo delle competenze, delle skills e delle attitudini, siano esse individuali che di un team, sia importante e necessari di essere supportato da una formazione continua. È proprio in questo ambito che ha poi riaffermato l'importanza del partenariato con l'Università degli Studi di Teramo per l'ideazione della laurea in Scienze della comunicazione. Al convegno è intervenuto anche il Prof. Stefano



Traini, Preside della Facoltà di Scienze della comunicazione dell'Università degli Studi di Teramo, che ha spiegato come la conoscenza e il sapere siano parte integrante e antecedente logico del saper fare, oltre che elementi imprescindibili per un professionista, quale l'agente di commercio. Anche il Prof. Christian Corsi, docente di Comunicazione d'impresa e Delegato del Magnifico Rettore dell'Università degli Studi di Teramo, ha enfatizzato l'importanza del connubio formazione-professionalità, illustrando come un percorso di formazione adatto sia al contempo strumento (incrementando le modalità operative, le competenze e le conoscenze di base dell'agente per poi arricchirle e trasformarle in elementi distintivi) e parte vitale (in quanto è da esso che il professionista viene ad esistenza ed incrementa le sue possibilità di successo) della figura lavorativa dell'agente di commercio.

L'ultimo importante avvenimento nel 2015 è stato l'incontro del 16 dicembre presso la sede nazionale della UILTuCS di Roma tra Brunetto Boco, Segretario Generale della UILTuCS, e Franco Damiani, Presidente di ATSC. Tramite questo incontro entrambe le parti hanno espresso la volontà di rafforzare il legame fra le due strutture per realizzare iniziative comuni che, pur nel rispetto dell'autonomia, delle prerogative, delle finalità e della natura di ognuna, promuovano e favoriscano la partecipazione democratica e il parallelo perseguimento degli obiettivi politico-sindacali e associativi.

9.2 Iniziative culturali e di beneficenza

ATSC, come negli anni precedenti, è stata attiva anche nel 2015 sul piano delle iniziative culturali e di beneficenza, e in particolare per quanto riguarda lo sfruttamento sessuale delle donne. L'Associazione ha infatti organizzato un evento di raccolta fondi per onorare l'impegno preso con la Onlus Gabriele Allegra di Padre Loris che, insieme ad un gruppo di volontari di Palermo, ogni giorno combatte le piaghe della povertà e si occupa delle donne vittime di sfruttamento sessuale. Oltre 200 agenti di commercio hanno contribuito alla causa di beneficenza unitamente al Magnifico Rettore dell'Università degli Studi di Teramo Prof. Luciano D'Amico, a molti docenti dell'Ateneo teramano, al Presidente ENASARCO Brunetto Boco e al Presidente ATSC Franco Damiani. L'evento ha visto anche la presenza della



giovane Gaia Di Giuseppe che, direttamente dalla trasmissione "Ti lascio una canzone" di Rai 1, ha allietato la serata con la sua voce. Con questa iniziativa, così come con le precedenti, ATSC ha voluto condividere i valori che ispirano l'Associazione, fortemente inserita nel contesto sociale in cui si muove.



Ludovica Valentini

9.3 Tirocini formativi

ATSC accoglie tirocini formativi al fine di agevolare l'inserimento di tirocinanti nel mondo del lavoro. Nel 2015 l'Associazione ha dato l'opportunità di svolgere un periodo di lavoro all'interno della propria struttura a 3 nuove tirocinanti: Annadomenica Caralla, Ludovica Valentini e Monia Caprioni.

ATSC, nella sua ottica di formazione e inserimento di nuove figure lavorative nel mercato del lavoro, ritiene che il tirocinio formativo rivesta un ruolo chiave nello sviluppo delle competenze e delle conoscenze che, una volta acquisite, possono essere trasferite ed utilizzate appropriatamente nelle situazioni che ogni giorno di presentano in ambito lavorativo. Questa esperienza riveste un ruolo fondamentale, dal momento che sottolinea la funzione della ricorsività permanente tra teoria e pratica, nonché lo sviluppo dei processi di investigazione e azione, considerati i pilastri di base per acquisire competenze professionali qualitativamente adeguate alle esigenze del contesto economico-sociale attuale.



Monia Caprioni

10. DICONO DI NOI



Agenti di commercio Formazione all'università

Un percorso di formazione triennale in scienze della comunicazione per acquisire competenze specifiche nel settore del marketing e dell'intermediazione commerciale: è il progetto messo in cantiere dall'associazione degli agenti di commercio "Agenti Teramo senza confini". In sinergia con l'ateneo teramano. La collaborazione tra gli agenti di commercio del territorio e l'università non è nuova. Nel documento di "Agenti Teramo senza confini" vengono illustrati i risultati raggiunti e individuati i nuovi obiettivi, spiegando come, nel redigere il bilancio, l'associazione abbia rispettato gli standard scientifici predisposti dal gruppo di ricerca "Centro internazionale studi e ricerche economico manageriali" dell'università di Teramo. Inoltre viene affrontata la questione del tesserino di agente qualificato, fondamentale per la tutela della categoria nei confronti dell'abusivismo. «La qualificazione e la tutela dell'agente di commercio sono i nostri obiettivi», ha commentato Franco Damiani, presidente dell'associazione.



ASCU

PERSONAGGI ALLO SPECCHIO

STEFANO TRAINI

I segreti del linguaggio

Il presidente della Scuola di Scienze della Comunicazione di Teramo, Stefano Traini, è un uomo di parole. Un uomo che sa parlare. Un uomo che sa ascoltare. Un uomo che sa comunicare. Un uomo che sa insegnare. Un uomo che sa guidare. Un uomo che sa ispirare. Un uomo che sa motivare. Un uomo che sa incoraggiare. Un uomo che sa sostenere. Un uomo che sa difendere. Un uomo che sa proteggere. Un uomo che sa amare. Un uomo che sa vivere. Un uomo che sa essere. Un uomo che sa esistere. Un uomo che sa partecipare. Un uomo che sa contribuire. Un uomo che sa realizzare. Un uomo che sa creare. Un uomo che sa innovare. Un uomo che sa cambiare. Un uomo che sa migliorare. Un uomo che sa crescere. Un uomo che sa prosperare. Un uomo che sa fiorire. Un uomo che sa fructificare. Un uomo che sa dare frutto. Un uomo che sa lasciare un'eredità. Un uomo che sa lasciare un'impresa. Un uomo che sa lasciare un'istituzione. Un uomo che sa lasciare un'idea. Un uomo che sa lasciare un'emozione. Un uomo che sa lasciare un'impressione. Un uomo che sa lasciare un'impronta. Un uomo che sa lasciare un'imago. Un uomo che sa lasciare un'immagine. Un uomo che sa lasciare un'immagine di sé. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Dio. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Cristo. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Maria. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Santo. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Padre. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Figlio. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Spirito Santo. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Chiesa. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Mondo. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Umanità. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Dio. Un uomo che sa lasciare un'immagine di Dio.

ITALIA OGGI Sette

1 PROFESSIONISTI IN CRESCITA

FOCUS

SUMMER SCHOOL PER AGENTI DI COMMERCIO

La Summer School si svolge a Teramo il 22 giugno 2015 presso l'Università degli Studi di Teramo. È un'occasione unica per gli agenti di commercio di aggiornarsi e specializzarsi in nuove tecniche di vendita e di comunicazione. Il corso è gratuito e aperto a tutti gli agenti di commercio. Per informazioni e iscrizioni, contattare l'Associazione Agenti di Commercio Teramo Senza Confini.

QN il Resto del Carlino Quotidiano Nazionale

La Città QUOTIDIANO DELLA PROVINCIA DI TERAMO

ANCHE GLI AGENTI DI COMMERCIO TERAMANI PRATAGONISTI A "CIBARTE"

È un'iniziativa che coinvolge gli agenti di commercio teramani e mira a promuovere la cultura e l'arte. Gli agenti di commercio sono protagonisti in una mostra di opere d'arte a Teramo.

il Centro QUOTIDIANO DELL'ABRUZZO

Agenti di commercio, raccolta di fondi per le donne sfruttate

Teramo. Oltre 200 agenti di commercio, tutti iscritti all'ordine teramano, hanno preso parte alla serata di beneficenza, organizzata dall'associazione "Amic - Agenti Teramo Senza Confini", per raccogliere fondi contro lo sfruttamento sessuale delle donne. Il provento della serata, che si è svolta lunedì sera al Grand Hotel Don Juan di Giulianova, saranno devoluti a sostegno del centro di accoglienza per donne sfruttate della Dottoressa Caterina Allegro e di padre Loris, che assiste ad un gruppo di volontarie, presso quotidianamente soccorre e ricaccia ragazze maltrattate costrette a prostituirsi a Palermo.

ABRUZZO IMPRESA il giornale del manager

Università di Teramo e ATSC: primi corsi in Tecniche di vendita

La prima edizione dell'iniziativa che segnerà l'inizio di una collaborazione tra l'Università di Teramo e l'Associazione Agenti di Commercio Teramo Senza Confini (ATSC) per la realizzazione di corsi di formazione e aggiornamento per i professionisti del commercio.

PROFESSIONISTI DELLA INTERMEDIAZIONE COMMERCIALE

Collaborazione tra Università e Associazione ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) per il corso di laurea in Scienze della Comunicazione.

QN il Resto del Carlino Quotidiano Nazionale

La Città QUOTIDIANO DELLA PROVINCIA DI TERAMO

Bilancio etico e sociale per gli Agenti Teramo Senza Confini

TERAMO - L'Associazione Agenti Teramo Senza Confini ha pubblicato il Bilancio Etico e Sociale per gli Agenti Teramo Senza Confini. Il documento illustra le attività svolte dall'associazione nel corso dell'anno e i risultati raggiunti. Il bilancio è stato approvato dall'assemblea generale dell'associazione.

il Centro QUOTIDIANO DELL'ABRUZZO

ALL'UNIVERSITÀ Corsi di inglese per agenti di commercio

L'associazione Agenti Teramo Senza Confini, in partnership con l'Università degli Studi di Teramo, organizza corsi di business english dedicati a tutti gli agenti di commercio e ai loro familiari. Le lezioni inizieranno a fine ottobre 2015 e sono pensate per soddisfare le esigenze formative di professionisti che intendono proporsi nel mercato del lavoro con un profilo professionale coerente con i nuovi scenari competitivi. Ogni corso avrà la durata complessiva di 30 ore e le lezioni, a cadenza settimanale, si svolgeranno all'università di Teramo.

INDICATORI DI PERFORMANCE

Di seguito è riportata una review dei principali indicatori utilizzati nella redazione del bilancio etico-sociale ATSC 2015. Gli indicatori in questione sono stati estrapolati dalle linee guida dello standard "Global Reporting Initiative" GRI-G4.

Strategia e analisi	
Codice	Indicatore
G4-1	Dichiarazione dell'Amministratore Delegato e del Presidente in merito all'importanza della sostenibilità per l'Organizzazione e la sua strategia
G4-2	Descrizione dei principali impatti, rischi e opportunità
Profilo organizzativo	
G4-3	Nome dell'Organizzazione
G4-4	Principali marchi, prodotti e/o servizi
G4-5	Luogo in cui ha sede il quartier generale dell'Organizzazione
G4-6	Numero di paesi in cui l'Organizzazione opera
G4-7	Assetto proprietario e forma legale
G4-9	Dimensioni dell'Organizzazione
G4-10	Numero di dipendenti per tipo di contratto, regione e genere
Aspetti materiali e perimetro di rendicontazione	
G4-23	Modifiche significative rispetto al precedente periodo di rendicontazione
Profilo del report	
G4-28	Periodo di rendicontazione
G4-29	Data di pubblicazione dell'ultimo bilancio
G4-30	Periodicità di rendicontazione
G4-31	Contatti e indirizzi utili per richiedere informazioni sul bilancio e i suoi contenuti
Governance	
G4-34	Struttura di governo dell'Organizzazione
G4-36	Responsabilità rispetto agli aspetti economici, ambientali e sociali
G4-38	Composizione del più alto organo di governo
G4-40	Descrizione dei processi di selezione e nomina dei membri del più alto organo di governo
G4-48	Organo che approva il bilancio
G4-49	Descrizione del processo di comunicazione con il più alto organo di governo
G4-50	Numero e descrizione delle comunicazioni ricevute dal più alto organo di governo
Etica e integrità	
G4-56	Missione, valori, codici di condotta, e principi
Indicatori di performance economica	
G4-EC 1	Valore economico diretto generato e distribuito
G4-EC 4	Finanziamenti ricevuti dalla Pubblica Amministrazione



ATSC
Agenti Teramo Senza Confini
Via Nazionale per Teramo, 226
64021 Giulianova (TE)
Tel. 085.8025310
Fax. 085.8000888
atsc@atsc.info
www.atsc.info



coordinamento scientifico
Prof. Christian Corsi

gruppo scieintifico di junior researcher
Dott. Athos Capriotti
Dott. Antonio Di Carlo
Dott. Luca Di Giandomenico

supervisione
Franco Damiani

realizzazione grafica
Piero Assenti Studio

stampa
Multiprogress
Marzo 2016



PARTENARIATO



ATSC
Agenti Teramo Senza Confini
Via Nazionale per Teramo, 226
64021 Giulianova (TE)
Tel. 085.8025310
Fax. 085.8000888
atsc@atsc.info - www.atsc.info

www.atsc.info