

Welfare Indiretto

È stato realizzato MarketPass, una piattaforma digitale, che permette **solo alle PMI** di vendere ed acquistare tra loro prodotti e servizi. MarketPass **non è accessibile alle grandi imprese**.

Lo scopo ultimo è **difendere, sostenere e sviluppare la prosperità dei Territori**.

Questa iniziativa mira a contrastare lo squilibrio crescente che si è creato nel mercato a causa dello strapotere di multinazionali e grandi player on line.

L'obiettivo concreto è "strappare" mercato ai grandi player on line (es. Amazon), **riportando e mantenendo** gli scambi nei territori (PMI).

Il modello è fondato su un **Patto di Reciprocità** (di seguito anche solo "Patto") tra PMI secondo cui **"io vengo a comprare da te se tu compri da uno di noi"**. Un patto implicito che tuttavia non necessita di formalizzazione. Una "call to action" a cui tutte le persone tendono a rispondere perché **la "reciprocità" è radicata** nel DNA comportamentale degli esseri umani. Per questo è particolarmente efficace.

Il Patto ha anche il grande vantaggio di non limitare l'autonomia imprenditoriale che quindi rimane inalterata. È solo uno strumento in più a disposizione delle PMI.

Il Patto di Reciprocità riguarda le aziende (solo le PMI) anche se è evidente che il mercato è fortemente influenzato dal comportamento di acquisto dei cittadini.

L'insieme degli aderenti al Patto formano la **"Cordis Community"**.

Il Patto di Reciprocità viene garantito dal fatto che **tutti i prodotti e servizi** scambiati all'interno di MarketPass vengono pagati dall'acquirente ed incassati dal venditore parzialmente in Euro e parzialmente "in Cordis".

"Incassare Cordis" non vuol dire avere in mano una moneta diversa dall'euro ma annotare l'importo in un conto (Conto Cordis) da portare in compensazione nelle operazioni successive. Se chi incassa (Cordis ed euro) rispetta il Patto andando ad acquistare da un'altra azienda aderente, non vi sarà alcuna differenza perché potrà usare quanto annotato nel Conto Cordis esattamente come gli euro che ha in banca o nella carta di credito. Se invece chi ha effettuato una vendita (incassando euro ed annotando sul Conto Cordis la differenza) non comprasse mai da uno degli altri aderenti, ne verrebbe penalizzato perché, comprando da un fornitore non aderente, dovrebbe pagare tutto in Euro e non potrebbe usare l'importo disponibile nel suo Conto Cordis.

MarketPass¹ ha due versioni:

1. **B2B** ovvero e-commerce in cui tutte le PMI possono acquistare e vendere beni e servizi;
2. **B2C** accessibile anche ai privati per acquistare dalle PMI beni e servizi.

È evidente che se si vuole essere effettivamente efficaci nel difendere, sostenere e sviluppare l'economia dei territori, è necessario coinvolgere **le persone**.

Per farlo, occorre agire su tre piani:

1. Fare in modo che sia effettivamente conveniente usare MarketPass avendo un **prezzo** ed un **servizio** molto simili a quelli mediamente presenti sul mercato on line (es. Amazon);
2. **Coinvolgere** emotivamente i cittadini condividendo con loro la filosofia del progetto al fine di alzare il livello di **sensibilità** verso il **benessere del territorio**;
3. **Coinvolgere** le aziende tramite le quali offrire incentivi concreti ai beneficiari di eventuali piani di Welfare Indiretto, sia per sostenerli nell'affrontare il caro-vita, sia per condividere con loro l'idea che la **prosperità del territorio è fonte diretta di benessere**.



TreCuori
utile essendo utili

¹ MarketPass non è un e-commerce in senso tradizionale perché TreCuori non vende nulla ma acquisterà dai singoli venditori su mandato dell'acquirente. Tecnicamente si tratta di un mandato senza rappresentanza.

Per questa ragione TreCuori propone alle aziende clienti l'attivazione di **Piani di Welfare Indiretto**².

Tale piano si concretizza nel rendere disponibile alle persone scelte dall'azienda dei buoni spesa (Buoni Cordis)³ che possono essere utilizzati per pagare i prodotti o servizi presenti su MarketPass per la parte "Cordis", evidenziata in verde.

Per garantire che quanto messo a disposizione⁴ sia effettivamente impiegato per gli scopi per i quali è stato concesso (ovvero non finisca su Amazon ma ad una o più delle PMI aderenti al Patto) verrà erogato in **Buoni Cordis** che i beneficiari potranno usare nella piattaforma MarketPass dove TUTTI i prodotti e servizi si possono pagare **parzialmente con Buoni Cordis** (dal 5% al 50%).

Il coinvolgimento dei cittadini avrà la fondamentale funzione di **avviare e potenziare** l'effetto del Patto. A fronte degli acquisti effettuati in MarketPass con l'utilizzo dei Buoni Cordis, i venditori riceveranno accrediti in banca ed accrediti sui rispettivi Conti Cordis per utilizzare i quali saranno spinti a rispettare a loro volta il Patto acquistando prodotti e servizi da altre aziende presenti in MarketPass. E così via, **potenzialmente all'infinito**.

In questo modo gli scambi delle PMI **creeranno e saranno trattenuti** all'interno della Cordis Community.

Sul Piano pratico

L'azienda, in collaborazione con TreCuori, attiva un Piano di Welfare Indiretto a beneficio delle persone che vorrà coinvolgere, nella misura di 300,00 Euro ciascuno⁵ attraverso l'erogazione di **Buoni Cordis** pagati da TreCuori.

In linea con quanto sopra descritto i beneficiari potranno usare i Buoni ricevuti, per pagare parzialmente l'importo dovuto ma solamente acquistando da una PMI presente in MarketPass.

Facciamo un esempio: un beneficiario di un piano di Welfare Indiretto della consistenza di 300 Euro in Buoni Cordis, potrà scegliere tra le centinaia di migliaia di prodotti e, ad esempio, acquistare 10 confezioni di evidenziatori Stabilo Boss Codice EAN 4006381215718 – del valore complessivo (IVA compresa) di € 99,71 (€ 9,97 per ciascuna confezione – costo su Amazon € 10,40). A fronte di tale acquisto il lavoratore potrà pagare l'importo dovuto con un Buono Cordis di € 18,81 ed i restanti € 80,90 con la propria carta di credito.

EVIDENZIATORE BOSS ORIGINAL - PUNTA A SCALPELLO - TRATTO 2 - 5 MM - COLORI ASSORTITI - STABILO - BUSTA 8 PEZZI

Prezzi iva inclusa

10	Salva	80,90 Euro (81%)	18,81 Cordis (19%)
----	-------	-------------------------	---------------------------

Prezzo Totale : 99,71 Euro

Prezzo unitario

8,09	Euro	1,88	Cordis
------	------	------	--------

Prezzo Totale: 9,97 Euro

Venduto da: **UTILIS GROUP SPA**

Arrivo previsto per: **lunedì 20/11/2023**

² Un piano di Welfare Indiretto può affiancarsi ad un piano di Welfare Diretto (aziendale secondo la vigente normativa).

³ Per il 2024 e 2025 sarà TreCuori a sostenere il costo dei Buoni Cordis di 300 Euro per le persone beneficiarie di Welfare Indiretto.

⁴ La somma non ha specifici vincoli normativi. Può essere assegnata "ad personam" e utilizzabile per tutte le tipologie di beni e servizi.

⁵ Possono essere beneficiari anche collaboratori, amministratori e familiari.

Gli effetti pratici

L'acquirente avrà comprato ad un **prezzo di mercato** ma di fatto, grazie al Welfare Indiretto, l'addebito sulla sua carta di credito sarà del **19% in meno** rispetto ad un altro sito (es. Amazon).

L'azienda che ha venduto gli evidenziatori **fatturerà l'intero importo** di € 99,71 e riceverà € 80,90 in banca ed un accredito di € 18,81 nel Conto Cordis. **Non è uno sconto** perché l'importo annotato nel Conto Cordis sarà disponibile per una spesa presso un altro aderente alla Cordis Community.

TreCuori avrà sostenuto un costo di 18,81 Euro che recupererà progressivamente nel tempo.

Costi per i vari attori:

- **Beneficiari** (persone che l'azienda intende coinvolgere nel Piano): nessun costo;
- **Aziende** che attivano piani di Welfare Indiretto:
 - nessun costo per l'assegnazione dei 300,00 Euro in Buoni Cordis ai beneficiari;
 - ordinari costi di gestione di un Piano Welfare (variabile dall'8% al 10% del valore dei Buoni Cordis).
- Aziende (**commercianti**) che partecipano al Patto e vendono prodotti o servizi:
 - Nessun costo fisso di adesione al Patto;
 - Costo variabile in percentuale sulle vendite effettive (circa 7% addebitato nel Conto Cordis).

Il ruolo di TreCuori

TreCuori **non compra e non vende nulla improprio**, ma si pone al servizio delle aziende aderenti al Patto occupandosi di:

1. **Gestisce** MarketPass e la Piattaforma di Welfare Indiretto;
2. **Promuove** l'iniziativa, direttamente ed indirettamente;
3. **Garantisce** il servizio prendendosi carico di tutte le attività che il singolo aderente al Patto non è in grado di assicurare (assistenza, backoffice, spedizioni, schede tecniche, monitoraggio dei prezzi, gestione pagamenti ecc.).

Sostenibilità del sistema

Una domanda legittima: come può TreCuori finanziare per due anni i piani di Welfare Indiretto ed sostenerne il costo? Non c'è un **rischio di insostenibilità**?

L'iniziativa è **sostenibile**: i costi sono coperti dalle commissioni che TreCuori incasserà per i **servizi resi**.

Si deve considerare che chi vende incassa sempre una parte in Euro ed una parte verrà annotata nel Conto Cordis e così sarà spinto a riutilizzare il saldo disponibile del Conto Cordis, generato dall'incasso, sia per rispettare il Patto sia per propria diretta convenienza.

Questo significa che l'utilizzo dei Buoni Cordis genera un sistema di compravendite che alimentano altre compravendite e così via, potenzialmente all'infinito, generando commissioni per il gestore (TreCuori) che copriranno l'investimento iniziale per l'erogazione dei Buoni Cordis.

Altre informazioni

Diverse Università (tra cui Parma, Pisa, Milano) ed alcuni centri di ricerca (CRIET e Secondo Welfare) hanno effettuato **studi e valutazioni sul modello** proposto occupandosi, nel dettaglio, anche degli **aspetti amministrativi e contabili**. Altre ricerche sono in ancora in corso.

Sono stati fatti diversi studi, approfonditi, autorevoli ed indipendenti, sulla **legalità del sistema**.

Il sistema è coperto da **Brevetto Industriale** date le significative innovazioni tecniche.