

Le clausole risolutive espresse contenenti target o minimi di vendita nel contratto di agenzia

Nella prassi dei contratti di agenzia è frequente la previsione di clausole che impegnano l'agente al raggiungimento di obiettivi minimi di fatturato annui o target. È altrettanto frequente, che il mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di vendita venga richiamato tra gli eventi quali, a titolo esemplificativo: lo svolgimento di attività di vendita in concorrenza con i prodotti della mandante; la violazione degli obblighi di riservatezza; l'appropriazione di denaro incassato per conto della mandante e/o l'assoggettamento a condanne penali per reati patrimoniali direttamente connessi all'attività svolta, idonei a provocare ex art. 1456 c.c. la risoluzione di diritto del contratto.

In linea generale, tramite la pattuizione della clausola risolutiva espressa le parti contraenti, in virtù del principio di autonomia contrattuale, stabiliscono previamente che un determinato inadempimento debba essere considerato di non scarsa importanza (art. 1455 c.c.) e idoneo a risolvere il contratto, sottraendo all'Autorità Giudiziaria, in ipotesi, investita della decisione sulla domanda di ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Le clausole risolutive espresse contenenti target o minimi di vendita nel contratto di agenzia
- Integralmente deducibili le ricariche auto per l'agente di commercio
- L'Assemblea dei delegati ha approvato il Bilancio Enasarco 2023
- Minimali e Massimali Enasarco
- L'esperto Risponde
- Rubrica Previdenziale

Integralmente deducibili le ricariche auto per l'agente di commercio

Diversi agenti di commercio decidono di acquistare auto elettriche, dotandosi anche di stazioni di ricarica o usufruendo di quelle presenti nel comune di appartenenza.

Come è ben noto, in base all'art. 164 del Tuir l'autoveicolo utilizzato per l'esercizio della propria attività è deducibile per gli agenti di commercio all'80, l'iva si detrae al 100%.

L'Agenzia delle Entrate, con la Risoluzione n. 477 del 15 dicembre 2023, si era già espressa sul corretto trattamento ai fini dell'IVA e delle imposte dirette da applicare alle ricariche delle auto elettriche, perché si erano creati dubbi interpretativi sulla spesa sostenuta per tali ricariche.

È stato proprio un agente di commercio che, intenzionato ad acquistare un'auto elettrica, ha chiesto se poteva ...

segue a pag. 3

L'Assemblea dei delegati ha approvato il Bilancio Enasarco 2023

Ecco il comunicato stampa emesso dalla Fondazione Enasarco dopo la seduta del 5 aprile nel corso della quale è stato approvato il Bilancio consuntivo della Fondazione per l'anno 2023. "L'Assemblea dei Delegati della Fondazione Enasarco nella seduta del 5 aprile ha licenziato il Bilancio 2023 con il voto favorevole del 90% dei delegati presenti e ha detto no ad aumenti contributivi a carico degli iscritti, approvando il nuovo testo dell'art. 29 del Regolamento delle Attività istituzionali. La modifica regolamentare ha registrato il consenso ...

segue a pag. 3

**FATTURE
PROVVIGIONALI
ELETTRONICHE?
CARTACEE?**

**SCARICA IL
SOFTWARE
GRATUITO
PER TUTTI GLI
AGENTI DI
COMMERCIO**



**INVIO IMMEDIATO
TRAMITE CANALE
TELEMATICO SDI**

Emetti le tue
Fatture Provvigionali
Elettroniche e Cartacee
in modo totalmente gratuito.

Vai sul Sito Internet
www.FattureAgenti.IT
e attiva il tuo Account.

Tutto Gratis al 100%

Scopri le Funzionalità
del Software Gratuito



**soluzione
agenti**

**la FORZA
di un SOFTWARE
per AGENTI**

USA LA FORZA

Le clausole risolutive espresse contenenti target o minimi di vendita nel contratto di agenzia

a cura di **Moira Bacchiega**

— Avvocato del Foro di Rovigo —

Fiduciaria Federagenti Nord Est —

Nella prassi dei contratti di agenzia è frequente la previsione di clausole che impegnano l'agente al raggiungimento di obiettivi minimi di fatturato annui o target.

È altrettanto frequente, che il mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di vendita venga richiamato tra gli eventi quali, a titolo esemplificativo: lo svolgimento di attività di vendita in concorrenza con i prodotti della mandante; la violazione degli obblighi di riservatezza; l'appropriazione di denaro incassato per conto della mandante e/o l'assoggettamento a condanne penali per reati patrimoniali direttamente connessi all'attività svolta, idonei a provocare ex art. 1456 c.c. la risoluzione di diritto del contratto.

In linea generale, tramite la pattuizione della clausola risolutiva espressa le parti contraenti, in virtù del principio di autonomia contrattuale, stabiliscono previamente che un determinato inadempimento debba essere considerato di non scarsa importanza (art. 1455 c.c.) e idoneo a risolvere il contratto, sottraendo all'Autorità Giudiziaria, in ipotesi, investita della decisione sulla domanda di risoluzione, ogni valutazione sulla gravità dell'inadempimento stesso.

In linea di principio, il diritto potestativo di ottenere la risoluzione del contratto per un determinato inadempimento della controparte, con dispensa dall'onere di provarne l'importanza non è censurabile neppure invocandone la natura vessatoria, non essendo dette clausole riconducibili ad alcuna delle ipotesi previste dall'art. 1341, co. 2, c.c., e ciò, neanche in relazione all'eventuale aggravamento delle condizioni di uno dei contraenti derivante dalla limitazione della facoltà di proporre eccezioni. Del resto, la possibilità di chiedere la risoluzione è connessa alla stessa posizione di "parte del contratto" e la clausola risolutiva si limita soltanto a rafforzarla.

Diversamente da quanto accade per il contratto di lavoro subordinato, l'inserimento di clausole risolutive espresse nel contratto di agenzia è sempre stata considerata valida dalla giurisprudenza maggioritaria, per cui, anche laddove la risoluzione del contratto di agenzia derivasse, in ipotesi, dal mancato raggiungimento del limite di fatturato fissato dal preponente, non venivano ravvisati profili di contrarietà all'art. 1750 c.c.. Ne derivava che, in caso di lite, in presenza delle condizioni pattuite, l'indagine si limitava a valutare se l'inadempimento fosse oggettivamente imputabile al soggetto obbligato, quantomeno a titolo di colpa, sempre presunta, (Cass. 13076/2009), senza sindacare sulla sua gravità.

Tale impostazione, è stata fortemente avversata dalla dottrina, la quale muoveva dal diverso presupposto che tra gli obblighi tipizzati dal legislatore in capo all'agente non rientrava, e non rientra, affatto quello di far raggiungere al preponente un certo fatturato, bensì quello di promuovere le vendite, per le quali gli viene corrisposta la provvigione.

Muovendo da tale considerazione, prevedere quale causa di risoluzione del rapporto l'inadempimento di un obbligo "non tipizzato" contrastava, per la dottrina, con l'insieme di norme inderogabili, anche di rango europeo, poste a protezione dell'attività professionale dell'agente, nonché con l'applicazione dell'art. 2119 c.c., norma, quest'ultima, pacificamente applicabile in ipotesi di recesso in tronco, con riferimento sia al recesso ad iniziativa dell'imprezza preponente, sia al recesso dell'agente e che presuppone sempre il verificarsi di un fatto di gravità tale da porre in crisi l'elemento fiduciario delle parti.

Sotto l'influenza di tale critica dottrinale e, muovendo dagli approdi dell'elaborazione giurisprudenziale relativa ai licenziamenti di lavoratori subordinati intimati per scarso rendimento e, "in particolare per il mancato raggiungimento di obiettivi produttivi prefissati da parte di personale addetto alle vendite", compendiate, in sostanza, nel rilievo giusto il quale era principio acquisito che "anche in tali ipotesi alla base del licenziamento doveva sussistere una violazione da parte del lavoratore degli obblighi di diligente collaborazione, che non poteva essere dimostrata dal solo mancato raggiungimento degli obiettivi di produzione prefissati, ma doveva risultare da una valutazione complessiva, anche sulla base di elementi indiziari, dell'attività resa dal lavoratore" (Cass. n. 6747/2003, n. 3876/2006 e n. 1632/2009), la Suprema Corte ha fornito il criterio interpretativo dell'art. 1456 c.c. circa le condizioni ed i limiti della sua applicabilità al contratto di agenzia rispetto all'art. 2119 c.c..

Per tal verso, i giudici della Suprema Corte (Cass. 18.05.2011 n. 10934) hanno ritenuto che la clausola risolutiva espressa per il mancato raggiungimento del fatturato minimo che rimetteva ai sensi e per gli effetti dell'art. 1456 c.c. all'insindacabile giudizio delle parti il potere di determinare la rottura in tronco del rapporto dovesse, comunque, essere sottoposta al vaglio giudiziario della valutazione circa la sussistenza di un inadempimento integrante giusta causa di recesso. Nelle motivazioni della citata sentenza viene evidenziato che se la nozione di giusta causa fosse derogabile dalle parti, ciò significherebbe che esse potrebbero incidere in senso limitativo sulle tutele normative minime previste dal legislatore italiano (art. 1750 e 1751 c.c.), nonché dai principi della direttiva comunitaria sul contratto di agenzia.

Nel caso esaminato la Cassazione ha ritenuto che la irrealizzabilità (in concreto, valutata nella sua portata economica e fattuale) della con-

dizione prevista dalla clausola risolutiva espressa per mancato raggiungimento del minimo rendesse la clausola sottoponibile ad un vaglio giudiziario, subordinando la risoluzione del contratto alla verifica della sussistenza di un inadempimento dell'agente integrante una giusta causa di recesso.



Si è quindi escluso che la clausola risolutiva collegata ad una previsione impossibile da realizzarsi possa legittimamente essere utilizzata come strumento per escludere la corresponsione dell'indennità di risoluzione all'agente secondo l'art. 1751 c.c. e/o, alternativamente, secondo la disciplina collettivistica. Diversamente, la clausola attribuirebbe alla sola parte preponente la facoltà potestativa di incidere in senso limitativo su quel quadro di tutele normative minime delineato dal legislatore.

È stata quindi messa in discussione l'automaticità del meccanismo "mancato raggiungimento del target – risoluzione del rapporto per giusta causa", con superamento della presunzione di colpa ex art. 1218 c.c. in capo all'agente.

Se alla sentenza della S.C. n.10934 del 2011 si deve l'impostazione della questione relativa alla compatibilità della clausola risolutiva espressa (in particolare quella riferita al minimo d'affari) con la natura del contratto di agenzia ed il superamento dell'applicazione della presunzione di colpa ex art. 1218 c.c. in capo all'agente, in ipotesi di mancato raggiungimento del target di fatturato, ciò non conduce tuttavia a ritenere automaticamente invalide le clausole qui in esame.

Tra le più recenti pronunce di merito, si è espresso nel senso della nullità della clausola il Tribunale di Monza, ribadendo, con la sentenza del 21.2.2023, che la previsione di soglie di fatturato irrealizzabili, configura una abusiva posizione che consente al preponente, in qualsiasi momento, la facoltà di risoluzione ad *nutum*, vietata dalla normativa (art. 1750 c.c.) in tema di agenzia, nonché Tribunale Teramo, Sez. lavoro, sent. 19.09.2023, n. 153. Nel senso opposto, della validità della clausola e del conseguente recesso della mandante per il mancato raggiungimento dei volumi di fatturati dedotti nella clausola risolutiva espressa per la gravità dell'inadempimento dell'agente, si richiamano le pronunce del Tribunale di Padova n. 2310 del 21.11.2023, del Tribunale di Macerata, Sez. lavoro, sent. del 14.11.2023, n. 18). ■

Integralmente deducibili le ricariche auto per l'agente di commercio

di **Susanna Baldi**

— Dottoressa Commercialista - Consulente Federagenti —

Diversi agenti di commercio decidono di acquistare auto elettriche, dotandosi anche di stazioni di ricarica o usufruendo di quelle presenti nel comune di appartenenza.

Come è ben noto, in base all'art. 164 del Tuir l'autoveicolo utilizzato per l'esercizio della propria attività è deducibile per gli agenti di commercio all'80, l'iva si detrae al 100%.

L'Agenzia delle Entrate, con la Risoluzione n. 477 del 15 dicembre 2023, si era già espressa sul corretto trattamento ai fini dell'IVA e delle imposte dirette da applicare alle ricariche delle auto elettriche, perché si erano creati dubbi interpretativi sulla spesa sostenuta per tali ricariche.

È stato proprio un agente di commercio che, intenzionato ad acquistare un'auto elettrica, ha chiesto se poteva portare in detrazione il costo dell'energia elettrica utilizzata per effettuare la

ricarica tramite rete domestica presso il proprio box auto dove aveva fatto installare una wall box (stazione di ricarica dell'auto elettrica a parete).

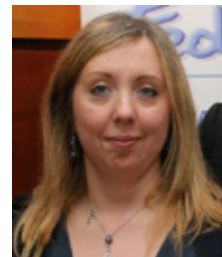
Nella risoluzione, l'Agenzia delle entrate ricorda che, in base alle disposizioni del Dpr 633/72, "l'IVA sull'acquisto e sull'importazione dei veicoli a motore, nonché sui costi ad essi relativi, tra cui quelli di acquisto dei carburanti, è detraibile nella misura parziale del 40%".

Limitazione che non sussiste nel caso in cui i veicoli formano oggetto dell'attività propria dell'impresa, nonché per gli agenti e i rappresentanti di commercio a cui spetta la detraibilità IVA al 100%. Disciplina che, sempre a parere dell'Agenzia delle Entrate, si applica anche nel caso di costi sostenuti per l'acquisto di autovetture elettriche e dei costi ad esse relative.

Ai fini delle **imposte sui redditi**, l'art. 164, comma 1 del Tuir prevede invece che le spese sostenute per i mezzi di trasporto utilizzati nell'esercizio di imprese, arti e professioni siano deducibili nella misura del 20%. Percentuale che sale all'**80% per gli agenti o i rappresentanti** di commercio. Tra queste spese deducibili c'è ovviamente il carburante. Anche in questo caso l'Agenzia fa un'**equiparazione**

tra l'energia impiegata per la ricarica dell'auto elettrica e il carburante, affermando che l'agente di commercio "può dedurre dal proprio reddito d'impresa, nei limiti dell'80% la spesa afferente all'energia elettrica effettivamente destinata all'alimentazione/ricarica della propria autovettura". E questo "anche se la sua alimentazione/ricarica è effettuata presso una stazione per la ricarica ad uso domestico situata nei locali dello stesso Istante destinati a uso promiscuo della propria attività d'impresa", a patto che venga concretamente e puntualmente documentato e comprovato l'utilizzo di detta energia come carburante.

È stato quindi chiarito che l'agente di commercio può detrarre l'IVA al 100% e dedurre i costi all'80%, a patto che i pagamenti siano effettuati mediante carte di credito, di debito o carte prepagate emesse da operatori finanziari soggetti all'obbligo di comunicazione previsto dall'art. 7, comma 6 del Dpr 605/73. ■



L'Assemblea dei delegati ha approvato il Bilancio Enasarco 2023

a cura di **Giulio Favini**

— Direttore Responsabile Notiziario Federagenti —

Ecce il comunicato stampa emesso dalla Fondazione Enasarco dopo la seduta del 5 aprile nel corso della quale è stato approvato il Bilancio consuntivo della Fondazione per l'anno 2023.

"L'Assemblea dei Delegati della Fondazione Enasarco nella seduta del 5 aprile ha licenziato il Bilancio 2023 con il voto favorevole del 90% dei delegati presenti e ha detto no ad aumenti contributivi a carico degli iscritti, approvando il nuovo testo dell'art. 29 del Regolamento delle Attività istituzionali. La modifica regolamentare ha registrato il consenso pressoché unanime delle rappresentanze degli agenti, a eccezione solamente dei 5 delegati CGIL CISL e UIL e dei rappresentanti delle ditte preponenti, contrari unicamente n. 4 delegati Confcommercio e Confindustria. "Il bilancio 2023 evidenzia un

risultato economico positivo di euro 237 milioni" ha dichiarato il Presidente della Fondazione Alfonsino Mei, "a cui si aggiungono euro 39 milioni di risultato del FIRR, per un valore complessivo di euro 276 milioni. Il patrimonio della Fondazione cresce ad 8,7 miliardi di euro, +5% rispetto al 2022. La riserva legale, corrispondente al patrimonio netto, è pari ad euro 5,8 miliardi, contro euro 5,6 miliardi del 2022 e rappresenta 5,43 volte il valore delle prestazioni previdenziali 2023". "Sul fronte della gestione finanziaria", ha poi precisato il Presidente Mei, "i proventi finanziari lordi sono passati da euro 145 a euro 177 milioni, con un incremento del 20% circa. Le valutazioni e le stime hanno pesato sul bilancio 2023 per euro 59 milioni, di cui euro 53 milioni riguardanti l'accantonamento per la perequazione delle pensioni, tema che si avvia oramai alla soluzione con conseguente recupero del valore accantonato e crescita del patrimonio e della tutela degli iscritti alla Fondazione". Nel corso del 2023, l'Organo amministrativo è intervenuto sulla gestione della

Fondazione operando scelte doverose, sia per ciò che riguarda la gestione della previdenza e del welfare, sia nella gestione dell'ingente patrimonio degli iscritti. Sul tema dell'adeguamento delle prestazioni previdenziali, determinanti sono stati il senso di responsabilità e la lungimiranza, oltre che delle Parti sociali, del Governo, in particolare, dei sottosegretari del Ministero del Lavoro e dell'Economia, che hanno permesso il raggiungimento dell'obiettivo senza svilire l'autonomia gestionale delle Casse, che, se proficuamente esercitata, è garanzia di efficienza, di tutela e salvaguardia degli iscritti. La strada intrapresa dimostra che la Fondazione è un corpo intermedio autonomo, in grado di iniziative sussidiarie di interesse generale, con risorse provenienti dalla categoria professionale rappresentata, senza alcun contributo direttamente riveniente dal circuito politico-istituzionale ed in grado di generare valore per la collettività rappresentata." ■



**RADIO AGENTI
LA WEB RADIO
100% AGENTI
DI COMMERCIO**

**NON CERCARE
LA FREQUENZA**

Scarica la app di Radio Agenti
Ascoltaci dal tuo cellulare!

➔ redazione@radioagenti.it



☎ 329.672.55.62



RADIO AGENTI LA WEB RADIO 100% AGENTI DI COMMERCIO

NON CERCARE LA FREQUENZA

Inquadra il QR Code oppure collegati al tuo store e scarica la **app di Radio Agenti**. Ascoltaci dal tuo cellulare!

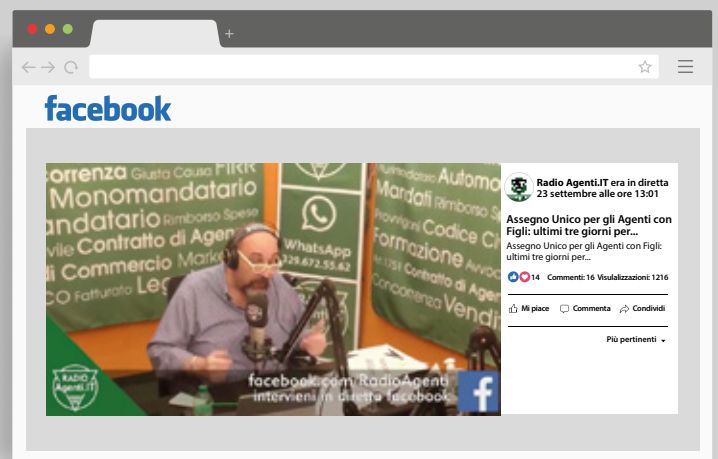
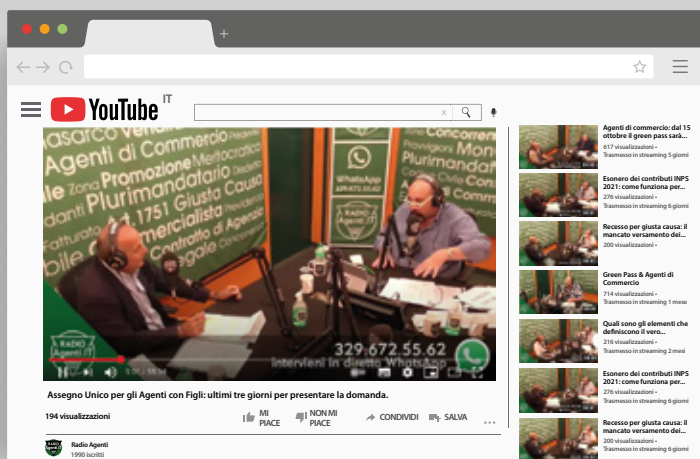


Disponibile su



SEGUI LE TRASMISSIONI ANCHE IN DIRETTA VIDEO

Tutte le puntate di Radio Agenti **live** sul canale **YouTube** e sulla pagina **Facebook**. Seguici e intervieni in diretta!



Minimali e Massimali Enasarco

In vista della prima scadenza contributiva ecco i massimali per l'anno 2024

di **Debora Bruno**

— Consulente previdenziale Federagenti Roma —

Il Regolamento delle Attività istituzionali Enasarco dispone, all'articolo 5, comma 5 che "i massimali provvigionali ed i minimali contributivi sono rivalutati ogni anno secondo l'indice generale ISTAT dei prezzi al consumo per le famiglie di operai ed impiegati", pertanto successivamente alla pubblicazione, da parte del nostro Istituto di Statistica, dei dati in parola, l'Enasarco ha proceduto all'adeguamento degli importi dei minimali contributivi e dei massimali provvigionali.

Con decorrenza dal 1° gennaio 2024 gli importi dei minimali contributivi e dei massimali provvigionali pertanto sono così determinati:

Per l'Agente plurimandatario

Il massimale provvigionale annuo per ciascun mandato di agenzia attivo su cui calcolare la contribuzione è pari a € 29.818,00, pertanto, poiché l'aliquota contributiva è rimasta pari al 17%, il contributo massimo dovuto per ciascun rapporto è pari ad € 5.069,06.

Il minimale contributivo annuo per ciascun rapporto di agenzia è, invece, pari a € 502 euro (con un versamento minimo quindi di € 125,50 a trimestre).

Per l'Agente monomandatario

Il massimale provvigionale annuo per l'unico mandato di agenzia attivo (essendo infatti segnato come agente monomandatario l'agente non può avere ulteriori mandati attivi) su cui calcolare la contribuzione è pari ad € 44.727 euro, con un contributo massimo da versare (essendo ovviamente l'aliquota sempre pari al 17%) pari ad € 7.603,59 euro).

Il minimale contributivo annuo è invece pari a 1.002 euro (con un versamento minimo di € 250,50 euro a trimestre).

In base al disposto dell'articolo 5, co 4 del regolamento "il minimale contributivo è frazionabile per quote trimestrali ed è dovuto per tutti i trimestri di effettiva durata del rapporto di agenzia nell'anno considerato sempreché, in almeno uno di essi, sia maturata una provvigione.

In caso di mancato raggiungimento del minimale contributivo annuo, la normativa prevede che la differenza tra il minimale e l'entità dei contributi effettivamente maturati sia a totale carico dell'azienda preponente.

Il minimale contributivo non è dovuto nella sola ipotesi in cui nel corso dell'anno l'agente non maturi alcun compenso provvigionale mentre se l'agente matura provvigioni minime ed anche collocate temporalmente in un unico trimestre, l'azienda mandante dovrà effettuare i versamenti delle quote del minimale corrispondenti per i restanti trimestri.

Si ricorda che l'aliquota contributiva del 17% è suddivisa in egual misura a carico agente (8,50%) ed a carico preponente (8,50%), e da quest'ultima versata alla Fondazione trattenendo la parte di competenza dell'agente all'atto della liquidazione delle provvigioni dallo stesso maturate.

Cosa succede per le società di agenzia? Qui occorre distinguere tra società di agenzia costituite sotto forma di società di persone (sas, snc) e società di agenzia costituite sotto forma di società di capitali (srl, spa).

La contribuzione in caso di società di persone è regolata dall'art. 3, comma 2 e dall'art. 4, comma 3.

In particolare, spetta al preponente che si avvale di agenti operanti in forma societaria o associata comunicare alla Fondazione, nei casi in cui tutti o parte dei soci abbiano responsabilità illimitata la quota di partecipazione societaria in capo a ciascuno di essi.

Conseguentemente il minimale annuo, in questi casi, deve essere garantito per la società di agenzia nel suo insieme e viene ripartito tra

i soci illimitatamente responsabili in misura pari alla quota di partecipazione societaria di ciascuno o in misura uguale alle quote di ripartizione degli utili previste dal contratto sociale o, in difetto, in misura paritetica.



Ovviamente il discorso vale anche per il massimale e pertanto il contributo deve essere ripartito tra i soci secondo i criteri sopra descritti.

Il discorso cambia completamente nel caso di società di agenzia costituita sotto forma di società di capitali in quanto in base alla previsione contenuta nell'art. 6 del Regolamento il preponente è tenuto al pagamento di un contributo a cui si applica un'aliquota contributiva decrescente a scaglioni, in base agli importi provvigionali corrisposti annualmente che parte dal 4 per arrivare allo 0,5%.

Tale contribuzione è destinata unicamente ad alimentare il Fondo Assistenza e non è utile ad incrementare il montante contributivo dei soci della società, che pertanto se vogliono assicurarsi una copertura contributiva utile a pensione, laddove non siano anche intestatari di mandati come persone fisiche, dovranno procedere al versamento del contributo facoltativo di cui all'art. 7 del Regolamento.

In questo caso l'entità del contributo facoltativo può essere liberamente determinata dall'agente, ma la stessa per essere ritenuta utile dovrà comunque essere almeno pari alla metà del minimale contributivo previsto per l'agente plurimandatario (art. 7, co. 2 del Regolamento).

La contribuzione per le società di capitali è così suddivisa tra le parti: 1% a carico agente, 3% a carico dell'azienda preponente. ■

SERVIZI RISERVATI AGLI ISCRITTI

Federagenti
CISAL

- Consulenza sindacale e legale;
- Consulenza fiscale;
- Richiesta Liquidazione FIRR
- Effettuazione conteggi delle indennità di fine rapporto;
- Assistenza stragiudiziale e giudiziale;
- Conciliazione in sede sindacale;
- Verifica del calcolo della pensione Enasarco;
- Aggiornamenti sulla professione.

CONTATTA LA SEDE NAZIONALE

TEL 06/5037103
06/51530121
(DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ
9.30-13.00 – 14.00 – 18.30)
OPPURE CONTATTA
DIRETTAMENTE
LE SEDI SUL TERRITORIO

L'esperto Risponde

a cura di **Luca Orlando**

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

Domanda: Sono un agente plurimandatario, l'azienda più importante e con cui avevo un rapporto più lungo mi ha comunicato disdetta tramite pec il 20 febbraio. Il rapporto è iniziato a settembre 2004. La pec, molto scarna, recita testualmente: "con la presente si comunicata la volontà della srl di risolvere il rapporto ai sensi dell'art. 10 del contratto sottoscritto in data 12 settembre 2004". L'art. 10 recita: "Il presente contratto potrà essere risolto dalle parti, mediante comunicazione scritta, in qualsiasi momento, nel rispetto del termine di preavviso di cui all'art. 1750 c.c.. La scadenza del termine di preavviso potrà coincidere con qualsiasi giorno di calendario". Vorrei sapere come devo comportarmi.

Risposta: Innanzitutto è interessante notare che il suo contratto, in relazione alla cessazione del rapporto non richiama la disciplina contenuta negli AEC, ma solo il codice civile. Come è noto l'articolo 1750 c.c. prevede al 2° comma che "Il termine di preavviso non può comunque essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno iniziato, a tre mesi per il terzo anno iniziato, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi." Il 3° ed il 4° comma prevedono poi che "Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente.

Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario."

Nel suo caso non vi sono stati, pare, accordi volti a determinare periodi di preavviso di maggiore durata, mentre, in deroga all'ultimo comma dell'art. 1750, avete concordato che la scadenza del termine poteva cadere in qualsiasi giorno del calendario.

Alla luce quindi delle informazioni che ci ha fornito e di quanto disposto dall'art. 10 del contratto, possiamo tranquillamente affermare che:

- a decorrere dal 21 febbraio è cominciato a decorrere il periodo di preavviso che in base a quanto previsto dal 2° comma dell'art. 1750 sarà pari a 6 mesi, con scadenza quindi al 21 di agosto;
- non vi è la possibilità per la parte che riceve la comunicazione di disdetta, di liberarsi, entro 30 giorni dalla ricezione della comunicazione, dall'obbligo del preavviso in quanto tale possibilità è prevista solo dagli Accordi Economici Collettivi.

Durante il preavviso il rapporto prosegue con gli stessi diritti ed obblighi. Al momento della cessazione le sarà dovuta l'indennità di risoluzione del rapporto e, anche in questo caso, sarà importante sapere se la stessa è regolata dagli AEC o esclusivamente dal codice civile. Nel primo caso lei potrà scegliere se richiedere le indennità di fine rapporto previste dalla normativa pattizia, e quindi: FIRR, Indennità suppletiva di clientela ed indennità meritocratica oppure, ricorrendone i requisiti, richiedere l'indennità di fine rapporto prevista dall'art. 1751 c.c. Nel secondo caso, invece, avrà diritto all'indennità di fine rapporto solo se in possesso dei requisiti previsti dalla normativa civilistica. Più precisamente per vedersi riconosciuta l'indennità lei dovrà aver procurato nuovi clienti alla azienda o aver sensibilmente sviluppato gli affari con quelli esistenti e inoltre l'azienda dovrà ricevere dalla sua attività sostanziali vantaggi successivamente alla cessazione del rapporto.

Oltre a tali requisiti che dovranno essere presenti congiuntamente il pagamento di tale indennità dovrà essere ritenuto equo, soprattutto avuto riferimento in particolare alle provvigioni che lei perderà e che risultano dagli affari con tali clienti. Per una valutazione più approfondita della sua posizione e per il calcolo delle indennità spettanti le consigliamo di rivolgersi alla sede Federagenti a lei più vicina.

Domanda: Buongiorno essendo un grande appassionato di soft air da circa tre anni collaboro occasionalmente con alcune società che lavorano nel campo del soft air e dell'abbigliamento militare segnalandogli gruppi ed associazioni che, per mio tramite, effettuano spesso acquisti di tali materiali. Ovviamente entrambe le aziende mi riconoscono dei compensi a fronte di tale attività. Ora una delle 2 aziende mi ha proposto un contratto come agente. Ho visto che, l'accordo prevede l'esclusiva. In quel caso posso continuare ad operare occasionalmente con l'azienda? Oltre alla provvigione, cosa altro spetta all'agente di commercio come benefits e/o rimborsi?

Risposta: Andiamo per ordine: in relazione alla prima domanda, se il contratto che l'azienda le propone prevede l'esclusiva, lei non può svolgere, in alcuna forma (occasionale e/o continuativa) attività in concorrenza a favore di un'altra azienda. La violazione dell'esclusiva concretizza un inadempimento contrattuale di tale gravità che legittima l'altra parte a recedere in tronco dal contratto. Nel caso in esame, se lei ponesse in essere attività promozionale per una azienda concorrente, la mandante potrebbe recedere senza doverle corrispondere alcuna indennità. La violazione dell'esclusiva

si configura nel caso in cui l'agente tratti per altre aziende affari nella stessa zona ed in relazione agli stessi prodotti commercializzati dalla preponente.

Pertanto lei potrà continuare ad operare occasionalmente per l'altra azienda senza incorrere in problemi solo laddove la sua attività di procuratore si svolga al di fuori della zona di competenza o per prodotti diversi da quelli oggetto del contratto. Es. se il contratto prevede la promozione di affari per abbigliamento militare ed attrezzatura per soft air nel Lazio, lei potrà continuare a svolgere la sua attività di procuratore in Umbria. Oppure potrà svolgere attività nella stessa regione ma per prodotti diversi e non in concorrenza. È importante evidenziare che in base alle previsioni contenute negli Accordi Economici Collettivi e per giurisprudenza consolidata è da escludersi la possibilità di concorrenza quando l'incarico conferito all'agente riguardi generi di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili tra di loro.

Venendo alla seconda parte della domanda è opportuno non confondere il compenso spettante a fronte dell'attività agenziale svolta, con le indennità che spettano, sussistendone i requisiti, solo al momento della cessazione del rapporto.

L'agente non è un lavoratore dipendente, ma un lavoratore autonomo il cui compenso è rappresentato dalle provvigioni che normalmente sono determinate in misura percentuale sul fatturato prodotto, ma nulla vieta che siano stabilite in forma fissa o mista (un fisso mensile oltre ad una percentuale sugli affari conclusi). Talvolta i contratti prevedono dei premi al raggiungimento di determinati obiettivi. Le spese sostenute per l'attività di agenzia sono a carico dell'agente (si veda sul punto art. 1748 c.c. ult. co.), e quindi non sono previsti rimborsi, ma sono salvi accordi più favorevoli in cui la mandante si accolla il rimborso parziale o totale delle spese sostenute in base agli AEC (es. benzina, cellulare, computer). Comunque tutte le somme percepite a qualsiasi titolo dall'agente nel corso del rapporto sono considerate ai fini della determinazione delle indennità di fine rapporto, ove dovute: il FIRR spetta (quasi) sempre all'agente all'atto della cessazione, mentre la suppletiva e la meritocratica sono dovute solo in presenza di determinati requisiti. Il principale è che il rapporto termini per volontà dell'azienda e non per inadempimenti dalla stessa imputati all'agente. Le indennità sono poi sempre dovute all'agente in caso di raggiungimento dell'età pensionabile. ■



Federagenti
CISAL

• I CONSULENTI FEDERAGENTI SONO A TUA DISPOSIZIONE PER RISOLVERE LE PROBLEMATICHE INPS/ENASARCO



Rubrica Previdenziale

a cura di **Rita Notarstefano**

— Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

Domanda: Un mio collega mi ha detto che ho sbagliato a presentare la domanda di pensione 3 mesi prima di compiere 67 anni, ma non ho compreso bene la motivazione. Me lo sapreste spiegare meglio?

Risposta: Il suo collega ha ragione e la motivazione è da ricondursi al fatto che l'Enasarco dà la possibilità di richiedere sia la pensione di vecchiaia ordinaria sia quella anticipata. La domanda di pensione ordinaria va presentata al compimento dei 67 anni o al massimo entro i 30 giorni immediatamente precedenti. Se si presenta in anticipo rispetto a tale termine, la domanda viene respinta in quanto prima dei 67 anni si può richiedere solo la pensione anticipata, ma in questo caso si subisce una decurtazione dell'importo lordo pari al 5% o al 10%. La pensione di vecchiaia anticipata infatti può essere richiesta a partire dai 65 anni, ma se la domanda si presenta a 65 anni, quindi con due anni di anticipazione, si subisce il 10% di ritenuta mentre a 66 anni, con un anno di anticipazione, si subisce il 5%.

Premesso che ha senso scegliere l'anticipazione solo perché si ottengono due anni di pensione in più e prima, se la domanda si presenta due mesi prima di compiere 66 anni si subisce la decurtazione del 10%, ma non si avrà il vantaggio di ottenere 26 mensilità in più, ma solo 15. A quel punto conviene aspettare i 66 anni e percepire solo 13 mensilità, ma con una decurtazione del 5%.

Stesso discorso vale nel caso in cui si presenta la domanda a 66 anni e 8 mesi; in questo caso si subirebbe una decurtazione del 5% ma si otterrebbero in più solo 4 mensilità di pensione mentre converrebbe a quel punto aspettare 4 mesi e vedersi non applicata alcuna decurtazione. Prima quindi di compiere ogni scelta, come ripeto sempre, affidatevi ai consulenti Federagenti così da non sbagliare!

Domanda: Ho sentito dire che non c'è più l'assicurazione convenzionata con Enasarco. È vero?

Risposta: È vero. Viste le numerose lamentele ricevute dalla Fondazione in merito alla gestione dei sinistri da parte dell'Emapi e visti i costi molto alti che la convenzione comportava, senza che a questi seguissero prestazioni adeguate, l'Enasarco ha deciso di interrompere la convenzione assicurativa in relazione alla garanzia C a partire dal 15 aprile scorso mentre manterrà ancora in vita quella in riferimento alla garanzia A, ma solo per 6 mesi quindi fino al prossimo 15 ottobre.

Questo significa che chi ha avuto eventi in data antecedente al 15 aprile 2024 per ottenere l'indennizzo di cui alla garanzia C dovrà rivolgersi ancora ad Emapi, presentando la denuncia del sinistro all'interno dell'area riservata nel sito Emapi, chi invece subirà l'evento "infortunio, malattia, ricovero" dal giorno successivo a tale data dovrà fare richiesta dell'indennizzo di cui alla garanzia C direttamente alla Fondazione entrando nell'area riservata nel sito www.enasarco.it

Una delle novità più importanti sta nel termine da rispettare per la presentazione della denuncia del sinistro. È possibile inviare la domanda

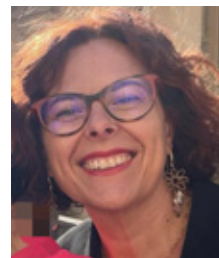
di indennizzo all'Enasarco solo entro i 90 giorni successivi all'evento ed esclusivamente in modalità telematica.

Inoltre prima di presentare la denuncia del sinistro occorre caricare, sempre nell'area riservata Enasarco, il "Modulo di Adesione" contenente un questionario anamnestico nel quale l'agente deve indicare le proprie condizioni attuali e precedenti.

La compilazione di tale questionario completa l'attivazione delle condizioni di garanzia quindi non va dimenticata.

Ribadiamo che chi, invece, vuole richiedere il rimborso delle spese sostenute in occasione di un grande intervento subito tra quelli previsti dalla garanzia A o di un grande evento morboso indicato nella stessa garanzia va consultato il precedente piano sanitario al fine di attivare la copertura offerta da Emapi.

Per maggiori chiarimenti i consulenti Federagenti sono a Vs. disposizione. ■



Federagenti
CISAL

- **VUOI RICEVERE GRATUITAMENTE TUTTE LE NOVITÀ DI INTERESSE PER LA CATEGORIA, AD ESEMPIO IN TEMA DI FATTURAZIONE ELETTRONICA, DI PREVIDENZA ENASARCO, DI CONTRATTO DI AGENZIA, E MOLTO ALTRO?**

Invia una mail a info@federagenti.org



Emetti le tue Fatture
Provvisoriali Elettroniche in modo
TOTALMENTE GRATUITO.
Vai sul Sito Internet
www.FattureAgenti.IT
e attiva subito il Tuo Account.



INVIO
IMMEDIATO
TRAMITE
CANALE
TELEMATICO SDI

**Cerchi
Agenti di Commercio?**

Chiama ora
il **numero verde**
e troverai i tuoi
Agenti di Commercio

800.86.16.16