

Presentata al Forum Agenti di Milano la lista per le elezioni Enasarco 2020

Fare Presto e Fare Bene

Federagenti, Fiacr e Anasf insieme per un cambio di passo nella gestione dell'Ente

Il 15 novembre a Milano in occasione del tradizionale appuntamento rappresentato dal Forum Agenti Federagenti, Fiacr e Anasf hanno presentato una lista unitaria, in accordo anche con Confesercenti ed Anpit, per candidare la coalizione, denominata "Fare Presto", al governo della Fondazione Enasarco nella prossima consultazione elettorale di aprile 2020. In tale occasione è stata presentata anche la "squadra" dei candidati all'Assemblea dei delegati, composta da esperti dell'intermediazione commerciale, agenti e rappresentanti, consulenti finanziari, agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi operanti e provenienti dall'intero territorio nazionale.

Le associazioni hanno ribadito, per bocca dei propri massimi rappresentanti che mai come in questo momento è necessario fare presto per salvare l'Ente da un lento e inesorabile declino che rischia di minarne in modo definitivo l'operatività ed esistenza stessa. I motivi della crisi sono molteplici e di fronte ad uno scenario economico che si trasforma velocemente in un contesto di non facile lettura per le nostre imprese siano esse aziende preponenti o agenti è indispensabile che anche l'Enasarco cambi per dare una reale risposta alle aspettative della categoria.

La strategia della Coalizione trova la sua sostanza ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Fare Presto e Fare Bene
- Quando l'IRAP non è dovuta
- Le indennità dell'Agente
- Conferma dei requisiti solo se arriva la richiesta dalla CCIAA via pec per chi è in regola
- L'indennizzo per cessazione attività commerciale e quota 100
- L'esperto risponde

Conferma dei requisiti solo se arriva la richiesta dalla CCIAA via pec per chi è in regola

Con il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 26 ottobre 2011, in vigore dal 12 maggio 2012, sono state disciplinate le modalità di iscrizione nel Registro delle Imprese dell'attività di agenzia e rappresentanza e le modalità di passaggio dei requisiti dei soggetti imprenditoriali e delle persone fisiche iscritti nel soppresso Ruolo.

A partire dal 2012 e fino al 30 settembre 2013 gli agenti e rappresentanti di commercio hanno comunicato al Registro Imprese/REA l'aggiornamento dei dati delle posizioni iscritte nel soppresso Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio. ...

segue a pag. 5

L'indennizzo per cessazione attività commerciale e quota 100

L'indennizzo per la cessazione definitiva dell'attività commerciale è stato istituito con il decreto legislativo 28 marzo 1996, n. 207 e prevede l'erogazione di un indennizzo a favore degli esercenti specifiche attività commerciali e loro coadiutori a seguito della cessazione definitiva dell'attività commerciale (purché avessero superato determinati limiti di età).

Tale prestazione veniva finanziata con un versamento, da parte degli iscritti alla Gestione degli esercenti attività commerciali presso l'INPS, di un'aliquota contributiva aggiuntiva pari allo 0,09%.

La misura era inizialmente prevista per solo triennio 1996-1998, ma fu più volte prorogata sino al 31 dicembre 2016, allorché la misura non fu riconfermata dalla legge finanziaria per l'anno successivo.

La legge finanziaria 2019 ha invece ripristinato ...

segue a pag. 7

FATTURA ELETTRONICA
OBBLIGATORIA?

SOFTWARE
GRATUITO
PER TUTTI GLI
AGENTI DI
COMMERCIO



www.FattureAgenti.IT

Emetti le tue
Fatture Provvigionali
Elettroniche
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

COYOTE

ZERO
MULTE,
PIÙ
SICUREZZA



€293,99

€119,99*

1 anno di abbonamento
+ COYOTE mini incluso

VISITA
MYCOYOTE.NET

*Offerta valida fino
al 31/01/20 incluso.
Condizioni su mycoyote.net

Fare Presto e Fare Bene

Federagenti, Fiarco e Anasf insieme per un cambio di passo nella gestione dell'Ente

a cura di **Angelo Marchi**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —



Il 15 novembre a Milano in occasione del tradizionale appuntamento rappresentato dal Forum Agenti Federagenti, Fiarco e Anasf hanno presentato una lista unitaria, in accordo anche con Confesercenti ed Anpit, per candidare la coalizione, denominata "Fare Presto", al

molteplici e di fronte ad uno scenario economico che si trasforma velocemente in un contesto di non facile lettura per le nostre imprese siano esse aziende preponenti o agenti è indispensabile che anche l'Enasarco cambi per dare una reale risposta alle aspettative della categoria. La strategia della Coalizione trova la sua sostanza in un pressante lavoro quotidiano nell'intento di scrollare l'Enasarco da una situazione di sostanziale immobilità, di scarsa trasparenza, ed anche, purtroppo, di scelte sbagliate. L'Enasarco, quale ente di previdenza ed assistenza della categoria deve rappresentare un valore aggiunto e non un maggior costo, un corpo estraneo lontano dagli iscritti e perché sia veramente così, Federagenti Fiarco ed Anasf credono sia necessario renderlo una struttura snella, efficiente e centrata sul suo core business: garantire le pensioni degli agenti, rappresentanti e promotori e garantire anche che queste siano le migliori possibili. Attualmente — come è stato ribadito più volte nel corso della presentazione della lista — l'Enasarco è sentita da preponenti ed agenti solo come una voce di costo e non come una risorsa, una certezza a cui guardare per il futuro.

esamina con onestà lo scenario economico in cui si devono muovere i soggetti — preponenti, rappresentanti, agenti e consulenti - che a vario titolo sono attori dell'intermediazione commerciale nazionale. L'attuale situazione macroeconomica disegna, infatti, uno scenario di difficile e complessa lettura per le nostre imprese, siano esse grandi medie, piccole o micro (e in queste ultime due rientra a pieno titolo la stragrande maggioranza della categoria degli agenti, rappresentanti e consulenti finanziari).



Tutti i principali indicatori statistici non mostrano, nel breve/medio periodo, segnali di significativo rimbalzo di segno positivo soprattutto sul fronte interno. È vero però che in un periodo di contrazione non tutte le imprese vanno in crisi, anzi è dimostrato che le aziende più strutturate tendono ad aumentare per numero e fatturato mentre sono soggette ad una forte flessio-



Un momento della presentazione della lista in occasione del Forum Agenti

governo della Fondazione Enasarco nella prossima consultazione elettorale di aprile 2020. In tale occasione è stata presentata anche la "squadra" dei candidati all'Assemblea dei delegati, composta da esperti dell'intermediazione commerciale, agenti e rappresentanti, consulenti finanziari, agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi operanti e provenienti dall'intero territorio nazionale.

Le associazioni hanno ribadito, per bocca dei propri massimi rappresentanti che mai come in questo momento è necessario fare presto per salvare l'Ente da un lento e inesorabile declino che rischia di minarne in modo definitivo l'operatività ed esistenza stessa. I motivi della crisi sono

Ovviamente le associazioni promotrici della lista "Fare Presto e fare bene" hanno dimostrato di ben sapere che questa rivoluzione copernicana con cui mirano a riportare la Fondazione Enasarco al centro della vita professionale degli agenti, dei rappresentanti e dei promotori e consulenti finanziari deve necessariamente partire da una nuova e diversa interlocuzione con le Istituzioni che governano e che controllano l'Ente ed in particolare con il MEF e con il Ministero del Lavoro. Appare evidente, sul punto, anche la necessità di discutere nel merito la legge sulla sostenibilità degli enti previdenziali.

Non si può pensare ad una proposta di nuovo governo per la Fondazione se prima non si

ne le ditte ed imprese individuali che mostrano sempre più difficoltà nel gestire il proprio equilibrio economico.

Ed è così che questa lunga crisi dell'economia nazionale si riflette sull'Enasarco perché investe soprattutto chi è contribuente della Fondazione. Basta leggere il dato relativo al numero di contribuenti dell'Enasarco che, tra gli anni 2010–2018 si è abbassato di oltre 34 mila unità. Deve ulteriormente allarmare la circostanza che il decremento è fondamentalmente attribuibile al minor numero di nuove iscrizioni. Quindi il problema non è dato tanto da coloro che, iniziata l'attività agenziale, smettono dopo alcuni anni, ma il fatto che la professione non ap-

paia più attrattiva per i giovani (- 7125 unità tra il 2014 e il 2018). A ciò si deve poi aggiungere una constatata diminuzione anche del numero di aziende preponenti.

Si deve però dire che a fronte del citato quadro macroeconomico la Fondazione è stata ed è tuttora poco attiva sul fronte dell'iniziativa da mettere in campo per "aiutare" gli iscritti "contrastare il fenomeno recessivo delle iscrizioni", e "sostenere nuove opportunità" sia a favore degli agenti, dei rappresentanti di commercio, dei consulenti finanziari, ma anche a favore delle preponenti.

A questo punto è evidente che non basta proporre, per una migliore gestione dell'ente, un semplice intervento di maquillage, ma vi è la necessità di interventi strutturali profondi. Occorre procedere ad una seria e approfondita Due Diligence per capire come intervenire gradualmente in un'ottica complessiva di risparmio sui costi, di ricerca di nuove entrate e di progressiva diversa allocazione delle risorse finanziarie disponibili. Per una struttura come Enasarco che riscuote contributi ed eroga pensioni centrale per le sue sorti sarà l'ottimizzazione della gestione finanziaria e del patrimonio immobiliare, temi che si intrecciano con quelli della governance della Fondazione, della gestione al meglio delle sue risorse umane nonché di quello, anche troppo disinvolto, delle consulenze esterne.

Un capitolo a parte va dedicato alla gestione del patrimonio dell'ente, sia per la parte immobiliare sia per quella mobiliare. La maggior trasparenza necessaria in tutti i processi decisionali della Fondazione è ancora più indispensabile

le in tema di bilancio, ma finora nessun serio provvedimento, nonostante le richieste avanzate da Federagenti Fiarc ed Anasf in questi ultimi anni è stato preso né in tema di gestione immobiliare né in relazione alla gestione finanziaria. Ricordiamo a tutti i colleghi che la gestione immobiliare pesa per il 40% del bilancio (circa 2,5 miliardi di euro) e presenta un rendimento negativo!

È necessario inoltre rifiutare con forza l'idea a cui troppo spesso si è fatto ricorso nel recente passato che per assicurare il pagamento delle pensioni, stravolgendo il vero significato del principio solidaristico generazionale, si debba ricorrere all'aumento della contribuzione e/o alla riduzione del tasso di trasformazione pensionistico. Come Federagenti ha sempre detto con forza questa era ed è una strada sbagliata: i pesantissimi sacrifici richiesti agli iscritti nel 2012 – sotto forma di un forte progressivo aumento dei contributi da versare di cui purtroppo solo negli ultimi anni gli agenti si sono resi conto e resisi necessari anche per gestioni finite troppe volte nell'occhio del ciclone – non hanno sortito l'effetto desiderato e l'utile di bilancio per la prima volta si è ridotto rispetto l'anno precedente e la sostenibilità di lungo periodo è messa in forte dubbio.

Occorre anche affrontare la spinosa questione dei Silenti. Non è accettabile liquidare una "ingiustizia" come i cosiddetti silenti dando solo una risposta contabile e di sostenibilità. Occorre mettere all'ordine del giorno la ricerca della soluzione migliore che salvaguardi tutti gli attori di questa problematica.

Vi è infine la necessità di procedere ad una modifica sia dello Statuto che del Regolamento Elettorale attualmente ancora incentrati su regole medioevali e requisiti superati dalla presenza di nuovi soggetti nel panorama associativo.

Tutto ciò appare indispensabile al fine di garantire a tutte le rappresentanze politico-sindacali il diritto di partecipare alla vita della Fondazione, rimuovendo gli anacronistici limiti alla piena ed autonoma partecipazione alla competizione elettorale attualmente previsti e che non garantiscono ad oggi il livellamento del campo da gioco ed una reale "contendibilità" dell'ente.

Alla luce delle considerazioni appena svolte, non si può non prendere piena consapevolezza del fatto che l'attuale gestione Enasarco non ha rappresentato quella necessaria discontinuità con le gestioni precedenti, ma anzi si è rivelata inefficace nel risolvere i problemi strutturali della Fondazione relativi al settore immobiliare, all'area Finanza e alla razionalizzazione delle spese, fallendo nel garantire effettiva tutela alle categorie rappresentate e nella trasparenza decisionale nella governance delle risorse disponibili.

È per questo che Federagenti, Fiarc ed Anasf hanno deciso che non è più tempo di aspettare e che occorre agire nel segno del più chiaro e netto cambiamento. Occorre farlo presto, occorre farlo bene. ■

COYOTE

**ZERO MULTE,
PIÙ SICUREZZA**

~~€293,99~~
€119,99*

**1 anno di abbonamento
+ COYOTE mini incluso**

VISITA MYCOYOTE.NET

*Offerta valida fino al 31/01/20 incluso.
Condizioni su mycoyote.net

Quando l'IRAP non è dovuta

Gli agenti senza autonoma organizzazione non pagano l'imposta sulle attività produttive

a cura di **Luca Di Oto**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

Con la sentenza 156/2001 della Corte Costituzionale sull'IRAP prese avvio 18 anni fa un ampio dibattito, inizialmente, di natura strettamente tecnica, sull'assoggettabilità all'imposta di tutti quei professionisti, lavoratori autonomi, parasubordinati e piccoli imprenditori privi di stabile organizzazione che in base alle considerazioni della Consulta sembravano doversi considerare esclusi dal novero dei soggetti passivi.

Benchè il legislatore non abbia mai fornito una definizione normativa del "professionista privo di organizzazione", Federagenti sin da subito ritenne che poteva considerarsi tale un soggetto che non aveva dipendenti o collaboratori continuativi, aveva una dotazione contenuta di beni strumentali (es. un autoveicolo, uno o due computer, arredi per ufficio, software specifici etc.) e svolgeva la sua attività presso la propria abitazione, direttamente presso il cliente o avesse comunque la disponibilità di un ufficio laddove il costo dello stesso non fosse tale da far pensare ad un investimento eccedente "il minimo indispensabile per l'esercizio dell'attività".

Queste furono le indicazioni che sin da allora fornimmo alla categoria, invitando tutti gli agenti che rientravano in tale descrizione, ad avanzare istanza all'Agenzia delle Entrate per ottenere il rimborso di quanto illegittimamente pagato.

Purtroppo le altre associazioni di categoria non ci seguirono su questa via e gli agenti rischiarano di restare esclusi, quando in sede di conversione del decreto legge n. 63/02 (il c.d. "salva deficit") venne presentato un emendamento che prevedeva l'esenzione dall'Irap per i c.d. professionisti minori, cioè per gli avvocati, commercialisti, dentisti, consulenti tributari, architetti etc... escludendo però gli agenti e rappresentanti di commercio che come piccoli imprenditori non sarebbero stati esentati. La Federagenti segnalò che l'emendamento, senz'altro apprezzabile per la direzione in cui si muoveva, escludeva immotivatamente gli agenti di commercio per il solo fatto che non erano (e non sono) considerati professionisti, ma imprenditori, e quindi sarebbero stati gli unici a rimanere fuori dalla nuova normativa. Fortunatamente l'emendamento così scritto fu dichiarato inammissibile, ma sfortunatamente non ci fu modo di ottenere né in quella sede, né in seguito un provvedimento normativo che esplicitamente stabilisse l'esclusione di alcune categorie di contribuenti dal tributo.

La questione fu quindi rimessa totalmente prima ai Giudici tributari di merito e poi arrivare alla Corte di Cassazione.

Il punto di svolta per la categoria arrivò con le sentenze nn. 12108, 12109, 12110, 12111 del 2009 con le quali la Suprema Corte di Cassazione, a Sezioni Unite, scrivendo la parola fine al contrasto giurisprudenziale in atto, stabilì il principio di diritto che "in tema di Irap... l'esercizio dell'attività di agente di commercio e di promotore finanziario... è escluso dall'applicazione dell'imposta qualora si tratti di attività

non autonomamente organizzata. Il requisito dell'autonoma organizzazione, il cui accertamento spetta al giudice di merito ed è insindacabile in sede di legittimità se congruamente motivato, ricorre quando il contribuente: a) sia, sotto qualsiasi forma, il responsabile dell'organizzazione, e non sia quindi inserito in strutture organizzative riferibili ad altrui responsabilità ed interesse; b) impieghi beni strumentali eccedenti il minimo indispensabile per l'esercizio dell'attività in assenza di organizzazione, oppure si avvalga in modo non occasionale di lavoro altrui."

A seguito di tali pronunce l'Agenzia delle Entrate riconobbe per gli agenti di commercio privi di organizzazione l'esenzione dal pagamento dell'Irap. In particolare con la circolare n° 28/E/2010 prendendo atto delle sentenze della Cassazione con le quali è stato sancito che l'esercizio dell'attività di agente e rappresentante di commercio, soggetto alla disciplina del reddito di impresa e non a quella del lavoro autonomo, può essere esclusa dall'Irap, quando l'attività risulti non autonomamente organizzata - l'amministrazione finanziaria invitò i propri uffici ad abbandonare le controversie in atto. Più in particolare la circolare affermava che "Il contenzioso pendente va eventualmente abbandonato solo se il ricorso del contribuente risulta fondato alla luce sia dei richiamati orientamenti giurisprudenziali sia dei presupposti di fatto (assenza di organizzazione autonoma) che legittimano l'esclusione dall'IRAP, sempre che non siano sostenibili altre questioni".

La Cassazione è poi nuovamente tornata sull'argomento con la sentenza n. 10559/2012, nella quale ha così tracciato i contorni della professione di agente di commercio: "(l'agente) esercita un'attività non di natura professionale, ma piuttosto un'attività di ausiliario dell'impresa, ex art. 2195 per la quale è configurabile un assetto organizzativo di particolare rilevanza, poiché per lo svolgimento di tale attività professionale ha necessità di supporti collaborativi fissi e di relativi capitali" e "l'esercizio dell'attività di agente di commercio è escluso dall'applicazione dell'imposta... qualora si tratti di attività non autonomamente organizzata. Il requisito dell'autonoma organizzazione, il cui accertamento spetta al giudice di merito, è insindacabile in sede di legittimità se congruamente motivato".

Accertata quindi in base alle chiare considerazioni dei Supremi Giudici definitivamente la questione di diritto resta solo da comprendere quando si può dire che l'attività di agente si svolge in assenza di autonoma organizzazione.

Ebbene con sentenza n. 9451/2016, le SS.UU. della Cassazione, confermando principi già espressi, hanno stabilito che "con riguardo al presupposto dell'IRAP, il requisito dell'autonoma organizzazione... ricorre quando il contribuente;

a) sia, sotto qualsiasi forma, il responsabile dell'organizzazione e non sia, quindi, inserito in strutture organizzative riferibili ad altrui responsabilità ed interesse;

b) impieghi beni strumentali eccedenti, minimi indispensabili per l'esercizio dell'attività in assenza di organizzazione, oppure si avval-

ga in modo non occasionale di lavoro altrui che superi la soglia dell'impiego di un collaboratore che espliciti mansioni di segreteria ovvero meramente esecutive" confermando quindi in toto le indicazioni fornite agli agenti da Federagenti sin dal lontano 2002.



Attualmente la non assoggettabilità ad IRAP dell'agente e/o rappresentante privo di stabile organizzazione è principio consolidato e pacifico. Nei casi più chiari e semplici l'Agenzia delle Entrate procede al rimborso già successivamente alla presentazione dell'istanza senza neppure costringere il contribuente a presentare ricorso dinanzi le Commissioni Tributarie che sempre più spesso, in caso di accoglimento della richiesta del cittadino condannano l'amministrazione finanziaria alla rifusione delle spese di giudizio.

Ciò premesso, se si ritiene di non dover pagare l'IRAP si può procedere ad avanzare istanza di rimborso per richiedere la restituzione di quanto versato. La richiesta, in questo caso, può essere presentata entro 48 mesi dal versamento (quindi in un'unica istanza possono essere richieste indietro le somme pagate a titolo di IRAP negli ultimi 4 anni).

Il termine di 48 mesi entro cui l'istanza di rimborso Irap deve essere presentata decorre:

- dalla data di versamento del saldo, se il diritto al rimborso deriva da un'eccedenza dei versamenti in acconto rispetto a quanto dovuto a saldo oppure da pagamenti provvisori perché subordinati alla definitiva determinazione dell'obbligazione;

- dalla data di versamento dell'acconto se quest'ultimo non era dovuto o non era dovuto in quella misura o ancora la relativa disposizione non era applicabile.

L'istanza deve essere presentata all'Agenzia delle Entrate territorialmente competente in base al domicilio fiscale del soggetto richiedente. Deve essere redatta su carta semplice e contenere, i dati anagrafici e l'attività svolta dal richiedente, le indicazioni in merito alla data, alla natura (saldo o acconti) e all'anno d'imposta dei versamenti Irap di cui si chiede il rimborso. Infine, a pena d'inammissibilità, l'istanza deve necessariamente riportare, tra le motivazioni, la mancanza della soggettività passiva ai fini Irap per l'insussistenza del presupposto dell'autonoma organizzazione.

In particolare, bisogna indicare gli elementi di fatto che escludono un'attività autonomamente organizzata e dunque l'obbligo di assoggettamento all'Irap.

In caso di diniego espresso o di rifiuto tacito al rimborso (silenzio-rifiuto), che si forma trascorsi 90 giorni dalla proposizione della domanda, il contribuente può intraprendere la via del contenzioso.

Le sedi Federagenti sono ovviamente a disposizione degli agenti per fornire la necessaria assistenza.

ZERO MULTE, PIÙ SICUREZZA

~~€293,99~~

€119,99*

1 anno di abbonamento
+ COYOTE mini incluso



VISITA [MYCOYOTE.NET](https://mycoyote.net)

*Offerta valida fino al 31/01/20 incluso.
Condizioni su mycoyote.net

Le indennità dell'Agente

Quali sono le somme che spettano all'atto della cessazione del rapporto di agenzia

a cura di **Luca Orlando**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

Per un agente il momento in cui cessa un mandato è delicato sotto molti aspetti: lavorativo, personale, ma anche — anzi soprattutto — economico.

Innanzitutto è bene precisare che le indennità di fine rapporto, ad esclusione del FIRR che è comunque dovuto (con l'eccezione che segnaleremo più avanti), risultano dovute all'agente, all'atto della risoluzione del rapporto, solo in presenza di determinati presupposti e precisamente se il contratto si scioglie:

- per volontà della ditta mandante;
- su iniziativa dell'agente a seguito di grave inadempimento della mandante;
- per il conseguimento da parte dell'agente del diritto alla pensione (INPS/Enasarco, anticipata/vecchiaia);
- per circostanze attribuibili all'agente, quali, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività (circostanze a cui gli Accordi Economici Collettivi parificano anche

il riconoscimento dell'invalidità permanente e totale).

Pertanto il primo passo è quello di verificare che, all'atto dello scioglimento ricorra uno dei presupposti sopra citati. Accertato questo fondamentale aspetto occorre poi individuare le norme in base alle quali tali indennità devono essere calcolate. A tal fine risulta indispensabile procedere all'esame del contratto di agenzia sottoscritto con l'azienda mandante per verificare la normativa che regola il rapporto.

Il contratto infatti potrà contenere il richiamo ad uno specifico Accordo Economico Collettivo (AEC) oppure al Codice civile. Se il contratto nulla statuisce sul punto dovranno considerarsi applicabili le norme del codice civile.

Gli Accordi economici collettivi (AEC) attualmente in vigore sono:

- AEC Federagenti/Cidec-Anpiti-Confazienda-Fedimprese del 22.04.13
- AEC FNAARC-FIARC-USARCI/Confcommercio, Confesercenti, Confcooperative del 20.02.2009 (integrato con modifiche del 10.3.09)
- AEC FNAARC-FIARC-USARCI/Confindustria del 30.07.2014

Il codice civile regola l'indennità di fine del rapporto all'art. 1751, quella di mancato preavviso all'art. 1750 e quella per il rispetto del patto di non concorrenza post-contrattuale all'art. 1751 bis.



Determinata la normativa di riferimento occorre poi individuare la tipologia del rapporto e cioè se l'agente è pluri o monomandatario. Sul punto, spesso oggetto di fraintendimenti ed errori pare opportuno ricordare che è monomandatario l'agente a cui, per espressa disposizione contrattuale, è fatto divieto di assumere altri mandati anche laddove gli stessi non siano in concorrenza.

Da ultimo, prima di passare all'esame delle singole voci è importante ricordare un aspetto che seppur pacifico in diritto è spesso sconosciuto agli agenti e cioè è importante ricordare che il regime previsto dal codice civile e quello previsto dagli Accordi economici collettivi sono fra di loro alternativi e non cumulativi pertanto l'agente potrà richiedere le indennità conteggiate secondo un criterio o l'altro, ma ovviamente non entrambi.

Laddove nei fatti ricorrano i presupposti per poter effettuare i calcoli secondo entrambe le nor-

Conferma dei requisiti solo se arriva la richiesta dalla CCIAA via pec per chi è in regola

a cura della **Redazione**

Con il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 26 ottobre 2011, in vigore dal 12 maggio 2012, sono state disciplinate le modalità di iscrizione nel Registro delle Imprese dell'attività di agenzia e rappresentanza e le modalità di passaggio dei requisiti dei soggetti imprenditoriali e delle persone fisiche iscritti nel soppresso Ruolo.

A partire dal 2012 e fino al 30 settembre 2013 gli agenti e rappresentanti di commercio hanno comunicato al Registro Imprese/REA l'aggiornamento dei dati delle posizioni iscritte nel soppresso Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.

Chi non ha provveduto entro la scadenza si è visto inibito l'attività di agente. Le Camere di Commercio comunque hanno riaperto il termine per regolarizzarsi fino al 31.12.2019.

Nello stesso decreto l'ufficio del Registro delle Imprese prevedeva la verifica, almeno una volta ogni cinque anni dalla data di presentazione della SCIA, della permanenza dei requisiti che consentono all'impresa lo svolgimento dell'attività, nonché di quelli dei soggetti che svolgono l'attività per suo conto.

In caso di sopravvenuta mancanza di uno di essi, il Conservatore del Registro delle Imprese avvia il procedimento di inibizione alla continuazione dell'attività e adotta il conseguente provvedimento, salvo l'avvio di procedimenti disciplinari o l'accertamento di violazioni amministrative.

Il provvedimento di inibizione allo svolgimento dell'attività è iscritto d'ufficio nel Rea e determina l'annotazione nello stesso Rea della cessazione dell'attività medesima.

Le posizioni iscritte nell'apposita sezione del Rea sono soggette a verifica dinamica dei requisiti almeno una volta ogni cinque anni dalla data di iscrizione.

Quindi tutti gli agenti e rappresentanti di commercio che hanno provveduto nei termini ad aggiornare la loro posizione non devono fare nulla, **a meno che non ricevano via pec dal Registro Imprese, la richiesta di verifica dei requisiti**. In questo caso a differenza di quanto fatto negli anni 2012 2013 dovranno munirsi di firma digitale per effettuare l'adempimento.

Per tutti coloro che non hanno aggiornato la posizione o che si trovano l'attività inibita, il Registro Imprese ha aperto una finestra per regolarizzare la posizione fino al 31 dicembre 2019.

mative (può succedere) l'agente procederà poi a richiedere l'indennità di fine rapporto secondo la normativa che gli assicura un conteggio più favorevole e solo in via subordinata utilizzando il criterio meno vantaggioso.

Esplicitati i presupposti e chiariti questi aspetti, diciamo così, preliminari passiamo ora ad esaminare le diverse indennità, partendo da quelle previste e regolamentate dalla contrattazione collettiva, identiche almeno quanto a denominazione per tutti i diversi settori (Commercio, Industria etc). queste sono:

- Il FIRR
- L'indennità Suppletiva di clientela
- L'indennità Meritocratica

A) Il FIRR (Fondo Indennità Risoluzione Rapporto), dovrebbe essere depositato dalla azienda mandante presso la Fondazione Enasarco. Il pagamento di tale voce indennitaria è sempre dovuto per il solo fatto della risoluzione del rapporto indipendentemente dalle cause della stessa e dalla parte che abbia assunto l'iniziativa. Unici casi di esclusione della debenza del FIRR sono rappresentati dalle seguenti ipotesi di gravi inadempimenti da parte dell'agente:

- ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente;
- concorrenza sleale o violazione del vincolo di esclusiva per una sola ditta.

L'indennità è calcolata sulla base delle provvigioni maturate e liquidate fino al momento della cessazione stessa nella misura dell'1% dell'intero ammontare delle provvigioni liquidate all'agente o rappresentante e integrata nelle misure del 3% fino al limite di € 6.200 (12.400 se monomandatario) di provvigioni liquidate per ciascun anno e dell'1% per la parte di provvigioni liquidate tra € 6.200 e 9.300 (fra 12.400 e 18.600 se mono).

Per fare un esempio concreto un guadagno provvigionale di 25.000 € annui comporta un accantonamento FIRR pari a € 467 se l'agente ha un contratto come plurimandatario e pari ad € 684 se monomandatario.

Come detto, il FIRR, se regolarmente versato alla Fondazione, è corrisposto dall'Enasarco successivamente alla ricezione della comunicazione dell'interruzione del rapporto agenziale effettuato dalla ditta mandante. In questo

caso la mandante deve procedere solo alla liquidazione all'agente della quota FIRR relativa all'anno di cessazione

B) L'Indennità suppletiva di clientela si calcola sull'ammontare globale delle provvigioni per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto ed è pari al:

- 3% sulle provvigioni maturate nei primi 3 anni di durata del rapporto di agenzia;
- 3,50% sulle provvigioni maturate dal quarto al sesto anno compiuto;
- 4% sulle provvigioni maturate negli anni successivi. (Gli AEC del settore Industria e piccola e media industria prevedono un limite provvigionale al di sopra del quale non viene conteggiata la maggiorazione spettante in forza dell'anzianità del rapporto pari a € 45.000);

Agli effetti della liquidazione dell'indennità suppletiva di clientela saranno computate anche le somme corrisposte espressamente e specificatamente a titolo di rimborso o di concorso spese o di premio. In questo caso non vi è differenza fra agente pluri e mono, ma la differenza deriva dall'anzianità di rapporto. Riproponendo l'esempio sopra fatto con il FIRR, un guadagno provvigionale di 25.000 € annui comporta: per un rapporto di anzianità inferiore ai tre anni la maturazione di una quota di indennità suppletiva annua pari a € 750, se invece il rapporto ha una anzianità superiore ai 6 anni (cioè dal 7° anno iniziato in poi), la quota annua che maturerà sarà pari a € 1.000.

C) L'Indennità meritocratica spetta solo laddove l'agente abbia apportato nuovi clienti e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e viene calcolata con meccanismi diversi a seconda dell'AEC esaminato. Il calcolo comunque avviene sostanzialmente operando un raffronto fra le provvigioni guadagnate o il fatturato prodotto dall'agente nel periodo finale (individuato in trimestri) del contratto rispetto a alle provvigioni guadagnate o al fatturato prodotto nel primo periodo di rapporto (anch'esso individuato in trimestri). Ovviamente il numero di periodi da prendere in considerazione aumenta con l'aumentare della durata del rapporto. La circostanza che l'agente sia mono o plurimandatario rileva solo per l'indennità meritocratica prevista dall'AEC

Industria ai fini del valore di alcuni parametri di rideterminazione dell'indennità e cioè del tasso di migrazione e del periodo di prognosi

Veniamo ora all'indennità prevista dal Codice civile.

Mentre la contrattazione collettiva prevede quindi una pluralità di voci indennitarie, il codice civile, in analogia con quanto previsto dall'art. 2120 del codice civile per i lavoratori dipendenti prevede all'art. 1751 un'unica indennità anche denominata "indennità europea" in quanto introdotta dalla Direttiva 86/653/CEE. Tale indennità spetta in presenza dei requisiti stabiliti per l'indennità meritocratica (apporto di nuovi clienti e/o sensibile sviluppo degli affari con i clienti esistenti, nonché conservazione di tali vantaggi per l'azienda) ed è pari – nel massimo – alla media annua delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni o, se il contratto risale a meno di cinque anni, alla media del periodo in questione.

Tornando all'esempio sopra fatto ipotizzando un rapporto agenziale della durata di 4 anni in cui l'agente ha guadagnato mediamente 25.000 € annui l'indennità spettante all'agente non potrà essere superiore appunto a € 25.000. Il fatto che la normativa preveda solo il limite massimo e non fissi ulteriori criteri per la concreta determinazione ha fatto sì che intorno a tale indennità si creasse un forte contenzioso fra mandanti ed agenti visto l'estrema convenienza di tale indennità – laddove calcolata nel massimo – rispetto a quelle previste dagli AEC.

Attualmente l'indirizzo giurisprudenziale è quello di riconoscere l'indennità ex art. 1751 nel massimo solo laddove l'agente che la richiede riesca a provare in giudizio non solo di essere in possesso di tutti i requisiti richiesti dalla normativa, ma anche che il riconoscimento dell'indennità in misura piena sia più equo in relazione alla perdita economica subita dall'agente ed ai vantaggi ancora conseguiti dall'azienda grazie alla attività promozionale svolta da quest'ultimo.

Le indennità per la cessazione del rapporto secondo la Cassazione si prescrivono in 10 anni. L'art. 1751 del c.c., peraltro, dispone che la richiesta delle indennità debba essere effettuata dall'agente/rappresentante entro un anno dalla cessazione del rapporto a pena di decadenza. ■



RADIO AGENTI.IT
LA WEB RADIO PER GLI
AGENTI DI COMMERCIO

in streaming su
www.radioagenti.it

ASCOLTA LA DIRETTA

L'indennizzo per cessazione attività commerciale e quota 100

di **Debora Bruno**

— Consulente Previdenziale Federagenti Roma —

L'indennizzo per la cessazione definitiva dell'attività commerciale è stato istituito con il decreto legislativo 28 marzo 1996, n. 207 e prevede l'erogazione di un indennizzo a favore degli esercenti specifiche attività commerciali e loro coadiutori a seguito della cessazione definitiva dell'attività commerciale (purché avessero superato determinati limiti di età).

Tale prestazione veniva finanziata con un versamento, da parte degli iscritti alla Gestione degli esercenti attività commerciali presso l'INPS, di un'aliquota contributiva aggiuntiva pari allo 0,09%.

La misura era inizialmente prevista per solo triennio 1996-1998, ma fu più volte prorogata sino al 31 dicembre 2016, allorché la misura non fu riconfermata dalla legge finanziaria per l'anno successivo.

La legge finanziaria 2019 ha invece ripristinato l'indennizzo. In particolare l'istituto è stato reintrodotta senza modifiche e quindi i requisiti per percepire l'indennizzo sono gli stessi precedentemente previsti che qui andiamo a riassumere:

Età: 62 anni di età se uomini e 57 anni per le donne alla data di presentazione della domanda;

Contribuzione minima: 5 anni contribuzione Inps Fondo esercenti attività commerciali;

Posizione soggettiva: avere cessato definitivamente l'attività e richiesto la cancellazione alla Camera di Commercio.

L'indennizzo è pari a circa €513,00 mensili, per 13 mensilità sino al raggiungimento dell'età per la pensione.

La legge non prevede un termine per l'accesso al "beneficio", ma prevede un monitoraggio dell'equilibrio finanziario della misura in parola. Qualora da tale monitoraggio degli oneri sostenuti per far fronte alle prestazioni richieste e delle entrate contributive aggiuntive dovesse emergere, anche solo in via prospettica, il mancato conseguimento dell'equilibrio tra contributi e prestazioni si prevede che con decreto debba essere adeguata l'aliquota contributiva. In caso di mancato adeguamento della predetta aliquota contributiva la norma prevede che l'INPS non riconosca ulteriori prestazioni.

L'indennizzo in parola è compatibile con l'erogazione di qualsiasi trattamento pensionistico diretto, ad esclusione della sola pensione di vecchiaia.

L'indennizzo è quindi compatibile anche con la pensione cd. "Quota 100" e l'interessato potrà usufruire dell'indennizzo fino al mese di compimento dell'età pensionabile.



Ciò detto consigliamo a tutti gli agenti che cessano definitivamente l'attività per il conseguimento del diritto a pensione con la cd. "Quota 100" di avanzare anche la richiesta per l'indennizzo per la cessazione dell'attività commerciale.

Ovviamente in questo caso l'eventuale ripresa di una qualsiasi attività lavorativa subordinata o autonoma, (che deve essere comunicata all'INPS entro 30 giorni) farebbe venir meno dal primo giorno del mese successivo alla ripresa dell'attività non solo il diritto all'indennizzo, ma anche quello alla pensione "Quota 100".

Le nostre sedi sono a vostra disposizione per ogni chiarimento ed ausilio nell'espletamento di entrambe le pratiche in parola. ■

Cerchi Agenti di Commercio?

Facile, Veloce, Sicuro!

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

800.86.16.16

L'esperto risponde

a cura di **Francesco Caporale**

— Conciliatore Sindacale Federagenti Roma —

Domanda: dovrei firmare un contratto di agenzia e la mandante mi propone come foro competente quello a loro più vicino. So che la clausola è vessatoria e come tale quindi nulla. Ma tale clausola è nulla anche in caso di doppia firma e quindi doppia accettazione?

Risposta: Se lei è un agente che opera come ditta individuale e quindi come persona fisica, la competenza territoriale del giudice è inderogabile. Sul punto l'ultimo comma dell'art. 413 c.p.c. specifica che **sono nulle eventuali clausole che abbiano lo scopo di derogare alle norme sulla competenza per territorio**. Infatti la competenza per territorio, così come disciplinata dall'art. 413 c.p.c., è **esclusiva rispetto ai fori generali** indicati dagli artt. 18 e ss. c.p.c.

L'eventuale incompetenza deve comunque essere rilevata entro i limiti di cui all'art. 428 c.p.c. (incompetenza può essere eccepita dal convenuto soltanto nella memoria difensiva ovvero rilevata d'ufficio dal giudice non oltre l'udienza di discussione della causa).

Ovviamente trattandosi di nullità espressamente prevista ex lege, nessun rilievo assume la circostanza che la clausola sia oggetto di espressa (e duplice) accettazione da parte dell'agente.

Per maggiori e più approfondite informazioni, la invitiamo, comunque, a recarsi presso la più vicina sede della Federagenti.

Domanda: Sono un agente di commercio e dopo oltre 26 anni di collaborazione con una multinazionale sto per dare le dimissioni. Dando io le dimissioni perdo tutta l'indennità clientela o riesco a recuperare una parte? Ho diritto ad altre indennità?

Risposta: In caso di "dimissioni volontarie" lei perde il diritto alla liquidazione sia dell'indennità suppletiva di clientela sia di quella meritocratica, mentre mantiene il diritto al FIRR. Oltre a ciò, nel comunicare le dimissioni deve anche rispettare e lavorare il periodo di preavviso, onde evitare di incorrere nel pagamento a favore della mandante della relativa indennità sostitutiva. L'unica condizione per cui conserva il diritto alle indennità in caso di dimissioni volontarie è il conseguimento del diritto a pensione di vecchiaia e/o anticipata (compresa quota 100) INPS o Enasarco (anche in questo caso sia di vecchiaia che anticipata). Ciò premesso le sconsigliamo quindi vivamente di procedere in tal senso e la invitiamo anche in considerazione della rilevanza della questione e della lunghezza del rapporto sottostante di recarsi presso la più vicina sede Federagenti prima di assumere qualsiasi decisione in merito.

Domanda: La ditta mandante con cui avevo un mandato dal 2008 a fine settembre mi ha comunicato la risoluzione del rapporto dandomi il preavviso di 6 mesi. Poiché circa il 65% del mio fatturato derivava da quel mandato ed avendo la possibilità di firmare con un'altra azienda dello stesso settore ho rinunciato al preavviso. Vorrei quindi sapere quali sono i miei obblighi e le mie spettanze e soprattutto se posso sin da subito firmare l'altro contratto e lavorare con la nuova azienda.

Risposta: Avendo rinunciato al preavviso, il rapporto di agenzia si è interrotto dal giorno in cui la mandante ha ricevuto la sua comunicazione di rinuncia. In questo caso lei è libero sin da subito di lavorare per altre aziende anche in concorrenza a patto, ovviamente, che il precedente contratto non preveda un patto di non concorrenza post-contrattuale. In caso affermativo invece la questione si complicherebbe non poco e occorrerebbe verificare alcuni punti, quali, per esempio, la durata dell'eventuale patto (che normalmente va dai 6 mesi ai

2 anni); la previsione o meno del pagamento da parte della mandante della relativa indennità; l'esistenza di una clausola contrattuale con cui la mandante si riserva di liberarsi dal patto entro un termine. In ogni caso se è presente il patto di non concorrenza le consigliamo di non firmare nulla e di contattare al più la sede Federagenti più vicina per una consulenza sul punto.

Quanto al resto ecco alcune brevi indicazioni: le spettano le indennità di fine rapporto previste dalla fonte normativa che regola il suo contratto. Quindi FIRR, suppletiva e meritocratica (quest'ultima solo in presenza di determinati requisiti) se il suo contratto era regolato dagli AEC, l'indennità ex art. 1751 c.c. se invece il suo contratto richiamava il codice civile. In quest'ultimo caso l'indennità spetta solo in presenza dei requisiti previsti dal codice civile. Non le spetta l'indennità di mancato preavviso. Ha diritto a tutte le provvigioni relative ad affari andati a buon fine e/o conclusi sino al termine del rapporto. Ha diritto inoltre anche alle provvigioni su affari ancora non conclusi, ma da lei avviati, qualora la parte principale dell'attività promozionale svolta sia a lei riferibile. A tal proposito le consigliamo di inviare al più presto alla mandante una dettagliata relazione in cui ripiloga tutte le trattative in essere alla data di interruzione del rapporto. ■



**I consulenti Federagenti
sono a tua disposizione
per risolvere le problematiche
Inps/Enasarco**





Tutte le inserzioni relative a ricerche e offerte di lavoro debbono intendersi riferite a personale sia maschile che femminile, essendo vietata, ai sensi dell'art.1 della legge 9-12-77, n. 903, qualsiasi discriminazione fondata sul sesso per quanto riguarda l'accesso al lavoro, indipendentemente dalle modalità di assunzione e quale che sia il settore, o il ramo di attività. - Tutti gli annunci e la raccolta di candidature avvengono in ottemperanza al D.LGS n. 196/2003 e artt. 13 e 14 del Reg. UE 679/2016 in materia di Privacy. Per maggiori informazioni www.agentinews.it/privacy - La gestione di "Banche Dati", "Dati personali", relativa "Diffusione" e "Trattamento", è di pertinenza delle rispettive aziende inserzioniste, nella persona del responsabile al trattamento dei dati, nel rispetto dei diritti, delle libertà fondamentali, nonché della dignità delle persone fisiche, con particolare riferimento alla riservatezza e all'identità personale. Tutte le risposte devono contenere l'Autorizzazione al trattamento dei dati.



Eurosaga S.r.l., importatrice di prestigiose birre d'abbazia artigianali trappiste provenienti da Europa, Asia e America, amplia la propria offerta con una nuova gamma di raffinate selezioni di vini, liquori e spumanti provenienti da tutto il territorio nazionale.

Cerca Agenti in tutta Italia.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a:

info@eurosaga.it



Berner S.p.A. per potenziare la rete commerciale seleziona **Professionisti della vendita sul territorio nazionale.**

Cosa proponiamo:

- Rimborso spese, provvigioni fisse e variabili legate al raggiungimento di obiettivi quantitativi e qualitativi della vendita.
- Strumenti informatici per ottimizzare l'attività in zona.
- Affiancamento costante del proprio responsabile per il raggiungimento degli obiettivi.
- Formazione continua e possibilità di crescita professionale in base alle attitudini e potenzialità di ciascuno.
- Attività di supporto tramite tutte le aeree aziendali per favorire le fasi della vendita, garantendo così servizio e soddisfazione dei nostri clienti e collaboratori.

Per inviare la tua candidatura collegati a: shop.berner.eu/it-it/lavora-con-noi



Filiale italiana di **Gravotech Group**, produttore di soluzioni per incisione e personalizzazione, di materiali pronti da incidere e di soluzioni per la marcatura e la tracciabilità, **Ricerca Agenti** in Lazio, Puglia, Sicilia e Toscana.

Guadagni commisurati alla competenza e all'esperienza del candidato.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a:

carola.garrone@gravotech.com

Gen-Art S.r.l. è tra le prime aziende di distribuzione a carattere nazionale di prodotti destinati ai concessionari di auto di tutte le marche, alle grandi officine meccaniche e ai maggiori ricambisti e opera su tutto il territorio nazionale con una capillare rete vendita.

Ricerca su tutto il territorio nazionale **AGENTI MONOMANDATARI.**

SI OFFRE:

- Fisso provvigionale;
- Provvigioni e premi legati al raggiungimento degli obiettivi di vendita;
- Rimborso spese vettura.



Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a:

selezioni@gen-art.com



Azienda Leader nel settore della televendita seleziona, per potenziamento del proprio organico, **Consulenti di Vendita** con possibilità di carriera.

Garanzia di guadagni superiori ai 50.000 Euro annui, grazie agli appuntamenti prefissati, alla notorietà del marchio e all'organizzazione del lavoro.

Zone: Emilia Romagna, Friuli V.G., Lazio, Liguria, Lombardia, Piemonte, Toscana, Trentino Alto Adige, Umbria e Veneto.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: venditoricv@marionlatex.it

FARMACA INTERNATIONAL S.p.A.

è azienda italiana Leader nella distribuzione di prodotti e servizi nel settore cosmetico professionale destinati agli acconciatori, operante in tutto il territorio nazionale da oltre 30 anni con i grandi marchi come **PROTOPLASMINA, DEFILÉ', CHARME, ESTRO, ESIGENT.**

Ricerca, per potenziamento proprio organico, **DIRETTORE VENDITE ITALIA**, a cui affidare la conduzione e la motivazione dei Consulenti di Vendita Monomandatari.

Zone: Calabria, Lazio, Liguria, Lombardia, Sardegna, Toscana, Veneto.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: farmaca@farmaca.com



Azienda del settore nutraceutico specialistico, ricerca Informatori Scientifici laureati in discipline scientifiche o equivalente.

Zone: Verona, Padova, Vicenza e Rovigo.

Si offre provvigioni, formazione sui prodotti, affiancamento sul territorio.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a:

info@farmaplusitalia.it

Per rinnovo rete vendita, Cerchiamo Agenti nel settore Ricambi Veicoli Industriali e Rettifiche. Portafoglio Clienti Attivo.



Inviare CV con autorizzazione al trattamento dei dati personali.

Zona di Ricerca:

Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna e Sicilia

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a:

lifitalia@lubrocraft.it



Azienda in via di espansione, specializzata in articoli per la casa, Ricerca Agenti

per la distribuzione dei suoi prodotti al dettaglio in tutta Italia.

Distribuzione presso dettaglianti e supermercati.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a:

commerciale@drtrading.it



Azienda di distribuzione di macchine e materiali per il packaging con partner di importanza mondiale e dotata di servizio di assistenza diretto Ricerca Agenti Mono e Plurimandatari in Lombardia.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: assistenza@packma.it

Vuoi inserire un annuncio di ricerca agenti sul prossimo numero di AgentiNews?

CHIAMACI SUBITO AL NUMERO VERDE 800.320.315

