

Le associazioni ricevute al MISE dopo le proteste seguite all'esclusione dal decreto ristori

Ristori, la saga continua

Per Federagenti tutti gli agenti devono essere tutelati

Primi di novembre, dopo l'uscita dell'ennesimo DPCM che di fatto preannunciava l'adozione di misure più restrittive su gran parte del territorio nazionale, la nostra associazione aveva chiesto al Governo di includere gli agenti nei nuovi provvedimenti di supporto economico. Lo avevamo fatto perché ci pareva evidente che se si individuano nelle piccole e medie imprese colpite dai provvedimenti di chiusura o limitazione dell'attività i soggetti più duramente colpiti dalla pandemia e quindi li si considera naturali destinatari delle nuove misure economiche di sostegno previste nel primo decreto Ristori (il DL 28 ottobre 2020, n. 137), analoghe considerazioni e tutele dovrebbero essere approntate a favore di quei professionisti dell'intermediazione che hanno come clienti tali imprese. Se la ristorazione è stata duramente colpita altrettanto duramente colpiti sono stati gli agenti che operano in tale settore. Gli agenti del settore "HO.RE.CA." che non hanno come clienti la grande o piccola distribuzione alimentare, ma alberghi, ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Ristori, la saga continua
- Il consulente finanziario
- Lealtà e correttezza della mandante
- L'"arte" di gestire l'incertezza
- Il diritto alla provvigione dopo la cessazione del rapporto
- Pensione anticipata quota 100

Chi vuole effettuare investimenti, può rivolgersi a diverse figure professionali

Il consulente finanziario

La figura del consulente nell'evoluzione dei mercati finanziari

Prima di procedere all'analisi della figura dell'ex promotore finanziario è necessario effettuare un breve *excursus* normativo.

Il Decreto legislativo n. 58 del 24 febbraio 1998, cd. Testo Unico della Finanza ha introdotto nell'ordinamento italiano la figura del promotore finanziario. Successivamente, in seguito al recepimento della direttiva MiFID 2004/39/CE, effettuata con il Decreto legislativo del 17 settembre 2007 n. 164, si è inoltre introdotta nel nostro ordinamento la figura del consulente finanziario, che la fonte europea qualificava come indipendente, disciplinata dall'art. 18 bis della stessa legge.

In seguito, con il comma 39 dell'articolo 1 della legge n. 208/2015 (legge di stabilità 2016), il legislatore ha optato per modificare il nome alle due figure di cui sopra, così i consulenti finanziari di cui all'art. 18 bis sono divenuti consulenti finanziari autonomi e i promotori finanziari di cui all'art. 31 risultano adesso essere consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede.

Questa breve ricostruzione è utile per chiarire che i consulenti finanziari di cui all'art. 18bis sono cosa ben distinta dai consulenti disciplinati dall'art. 31 del d. lgs. n. 58/1998.

Il consulente finanziario autonomo di cui all'art. 18bis è un professionista che, in virtù dell'analisi del mercato, propone al cliente le strategie di investimento più adatte, è esclusivamente remunerato da quest'ultimo e non effettua operazioni d'investimento che vengono poste in essere direttamente dal cliente sulla base di quanto consigliato dal consulente stesso. ...

segue a pag. 5

**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**



PARTI

AVVANTAGGIATO

 **soluzione agenti**

Il vantaggio di avere ciò che ti serve quando ti serve

SCOPRI DI PIÙ 

Ristori, la saga continua

Per Federagenti tutti gli agenti devono essere tutelati

di **Loretto Boggian**

— Vice Segretario Nazionale Federagenti —

I primi di novembre, dopo l'uscita dell'ennesimo DPCM che di fatto preannunciava l'adozione di misure più restrittive su gran parte del territorio nazionale, la nostra associazione aveva chiesto al Governo di includere gli agenti nei nuovi provvedimenti di supporto economico. Lo avevamo fatto perché ci pareva evidente che se si individuano nelle piccole e medie imprese colpite dai provvedimenti di chiusura o limitazione dell'attività i soggetti più duramente colpiti dalla pandemia e quindi li si considera naturali destinatari delle nuove misure economiche di sostegno previste nel primo decreto Ristori (il DL 28 ottobre 2020, n. 137), analoghe considerazioni e tutele dovrebbero essere approntate a favore di quei professionisti dell'intermediazione che hanno come clienti tali imprese. Se la ristorazione è stata duramente colpita altrettanto duramente colpiti sono stati gli agenti che operano in tale settore. Gli agenti del settore "HO.RE.CA." che non hanno come clienti la grande o piccola distribuzione alimentare, ma alberghi, ristoranti, società di catering e ristorazione stanno subendo le stesse pesantissime penalizzazioni della loro clientela, ma non hanno né agli occhi dei media, né delle istituzioni la stessa visibilità. E che dire degli agenti di commercio che operano nel settore del wellness e fitness o nel settore del turismo che saranno messi in ginocchio dalle recenti restrizioni se non riceveranno un aiuto immediato. Ebbene anche nel cd. decreto ristori bis (il DL 9 novembre 2020 n. 149) l'esecutivo ha ancora una volta completamente ignorato la categoria i cui codici ATECO (ormai tristemente noti) sono rimasti fuori dal novero di quelli a cui il Governo ha ritenuto di indirizzare il proprio sostegno.

L'incredibile cecità dell'esecutivo ha portato Federagenti, insieme con ANASF, Fiarc ed Assopam, a manifestare tutta l'insoddisfazione e la preoccupazione di una intera categoria per l'ennesima volta dimenticata dalle istituzioni. Dall'inizio della pandemia gli agenti - e non tutti aggiungiamo noi - si sono visti riconoscere a fronte di un abbattimento medio del volume di affari superiore al 30% - l'erogazione di due contributi da 600 euro ciascuno. Alcuni - molto pochi in verità per le ragioni che subito appresso spiegheremo - sono riusciti ad ottenere il riconoscimento del famoso contributo a fondo perduto di cui al D.L. 19 maggio 2020, n. 34 (il cd. DL Rilancio) poi più niente. Infatti nello stabilire i meccanismi per accertare il diritto del richiedente al contributo non si sono tenute in alcun conto le peculiari dinamiche legate al ciclo dell'intermediazione commerciale non considerando il fatto che, nella stragrande maggioranza dei casi, le provvigioni degli agenti non sono immediate ma differite di mesi rispetto al periodo di riferimento, rendendo quindi impossibile fornire la prova della riduzione subita. È così rimasta fuori dai sostegni la stragrande maggioranza dei colleghi in grande difficoltà. Con i provvedimenti di ottobre e novembre si sperava che finalmente l'esecutivo avesse "aggiustato il tiro" e fosse riuscito finalmente a prevedere forme di sostegno pensate in base alla peculiarità dell'attività svolta dalla nostra categoria. Purtroppo nulla di tutto ciò perché né il decreto ristori, né il decreto ri-

stori bis hanno portato alcun sollievo alla tragica situazione in cui versano moltissimi colleghi.

Federagenti, insieme alle altre associazioni, non ha perso tempo e le nostre istanze sono arrivate chiare e forti al governo.

Il Ministro Patuanelli infatti successivamente al fermo comunicato congiunto con il quale Federagenti, Fiarc, Anasf ed Assopam esprimevano tutto la loro incredulità di fronte alla decisione dell'esecutivo di escludere agenti, rappresentanti e intermediari finanziari da qualsiasi forma di sostegno in occasione dell'approvazione del cosiddetto Decreto Ristori bis, aveva ritenuto opportuno convocare presso il Ministero dello sviluppo economico tutte le associazioni di categoria che sono state ricevute appunto il 16 novembre.

Nel corso di tale riunione la Federagenti, insieme alla Fiarc, Anasf ed Assopam, ed alla presenza delle altre associazioni degli agenti di commercio e finanziari, ha presentato pertanto una serie di proposte, chiedendo un piano organico per tutelare gli agenti non solo in questa fase emergenziale, ma anche nel futuro prossimo, essendo consci che subiremo a livello economico gli effetti della pandemia anche nei prossimi anni. In primis la costituzione di un Fondo ad hoc destinato all'esclusivo Ristoro degli Agenti in base alla differenza tra fatturato e corrispettivi del periodo aprile-dicembre 2020 col medesimo periodo del 2019, con i beneficiari individuati non in base ai codici Ateco ma in base alla filiera in cui operano (se Agenti di Commercio o Agenti Finanziari) perché tutti gli Agenti in grado di dimostrare una perdita di fatturato, al di là dei codici Ateco e quindi del settore specifico in cui operano, hanno diritto ad un ristoro. Inoltre abbiamo chiesto la sospensione dei versamenti fiscali e contributivi Inps/Enasarco a tutto il 2021. Essendo queste ultime misure di diretta competenza del Ministero dell'Economia e delle Finanze avevamo chiesto al Ministro Patuanelli di farsi promotore dell'istituzione di un tavolo interministeriale permanente (a cui partecipino in raccordo i vari ministeri interessati) per tutte le problematiche degli Agenti.

Chiarmente al Ministro avevamo chiesto che il Governo attivasse tali misure il prima possibile, perché fin troppo tempo era stato perso e gli Agenti versano in grande difficoltà.

Il Ministro Patuanelli, aveva dichiarato che i ristori ci sarebbero stati anche per gli agenti di commercio e i consulenti finanziari, si era impegnato a convocare quanto prima una nuova riunione tecnica con le Associazioni a cui avrebbero dovuto partecipare anche gli altri Ministeri coinvolti per entrare nello specifico delle proposte presentate, facendosi nel frattempo promotore delle proposte pervenute dalle Associazioni, tra cui anche lo sblocco dell'anticipo del FIRR e degli altri sostegni economici previsti da Enasarco ma tutt'ora bloccati.

Successivamente a tale incontro l'esecutivo ha approvato in data 23 novembre il DL ristori ter (DL n. 154/2020) in cui però le nostre categorie rimangono ancora una volta prive di reali aiuti e sostegni.

La situazione non è peraltro diversa a livello locale dove anche i provvedimenti originariamente assunti dalla Regione Lombardia e

dalla Regione Lazio dimenticavano completamente gli agenti di commercio e finanziari.

Il 30 novembre 2020 è stato approvato dall'esecutivo il DL n. 157 cioè il cosiddetto decreto ristori quater che finalmente all'articolo 6, prevede l'estensione delle disposizioni contenute nell'articolo 1 del decreto-legge 28 ottobre 2020, n. 137 (il primo decreto ristori) anche agli agenti di commercio, sebbene non tutti i codici Ateco della categoria risultino ricompresi e non si capisce, in base a quale ragionamento siano state effettuate le inclusioni/esclusioni che, allo stato, ammettono ai ristori, per esempio gli agenti di articoli casalinghi (codice 46.15.03), ma non gli agenti di carta e cartone (codice 46.18.11).

Inoltre i criteri per accedere agli aiuti risultano gli stessi originariamente previsti dal decreto legge 137 che legava il diritto al ristoro al verificarsi del presupposto che "l'ammontare del fatturato e dei corrispettivi del mese di aprile 2020" dovesse essere "inferiore ai due terzi dell'ammontare del fatturato e dei corrispettivi del mese di aprile 2019." Non tenendo, così, in alcun conto le diverse dinamiche contabili a cui è soggetta la categoria che purtroppo, fatturando anche con mesi di ritardo, evidenzia le sue reali perdite solo mesi dopo il periodo "critico".

Apprezzabile invece l'accoglimento di quella che era un'altra richiesta avanzata in sede di confronto con l'esecutivo e cioè la "sospensione dei versamenti tributari e contributivi in scadenza nel mese di dicembre"

Infatti l'articolo 2 del decreto ristori quater prevede anche per la nostra categoria la sospensione dei termini in scadenza nel mese di dicembre 2020 relativi:

- a) ai versamenti delle ritenute alla fonte e delle trattenute relative all'addizionale regionale e comunale, che i predetti soggetti operano in qualità di sostituti d'imposta;
- b) ai versamenti relativi all'imposta sul valore aggiunto;
- c) ai versamenti dei contributi previdenziali e assistenziali.

El'Enasarco direte voi? In tutto ciò la Fondazione, cioè l'ente di previdenza ed assistenza (si anche assistenza o almeno tale dovrebbe essere) affronta con una flemma inglese la fase di transizione successiva alle elezioni e non è detto che il nuovo Cda riesca ad insediarsi prima della fine dell'anno.

Ciò è gravissimo in quanto il vecchio Cda non può assumere alcuna nuova misura o sostegno a favore degli iscritti. Federagenti farà di tutto ed in tutte le sedi per sensibilizzare istituzioni e politica a prendere coscienza che se cede il settore dell'intermediazione non solo si metteranno sulla strada 200.000 famiglie, ma si comprometterà il meccanismo fondamentale che regola gran parte degli scambi commerciali del paese.



I RISULTATI DELLE ELEZIONI ENASARCO

Rispetto alle precedenti elezioni, la partecipazione al voto è stata maggiore: dal 24 settembre al 7 ottobre hanno infatti votato 31.287 agenti, contro i 25.448 del 2016



44,81%
14.019 voti



31,56%
9.974 voti



11,07%
3.464 voti



6,27%
1.963 voti



3,54%
1.106 voti



1,38%
433 voti



1,37%
428 voti

Totale: 31.287 voti

I DELEGATI ELETTI DI FARE PRESTO

Ecco chi sono i 18 delegati che rappresenteranno la lista Fare Presto nell'assemblea dei delegati Enasarco. A loro auguriamo buon lavoro



GISELLA FACTA

Agente di commercio torinese, settore riscaldamento e condizionamento.



MANFREDO CORNARO

Agente di commercio barese in pensione, ha operato nel settore edilizia e termoidraulica e attualmente è membro dell'assemblea dei delegati Enasarco. Presidente onorario di Federagenti, in cui da tanti anni opera a favore della categoria.



ANTONIO FRICANO

Consulente finanziario palermitano, attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



ALBERTO PALELLA

Agente di commercio messinese, attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



GIUSEPPE GIULIANO COPPOLA

Agente di commercio leccese, in editoria, marketing, comunicazione e servizi alle imprese. Esperto in diritto di agenzia, è docente nei corsi di formazione per agenti. Vice segretario nazionale Federagenti e membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



FABRIZIO FORASTIERI

Consulente finanziario e Supervisor romano, attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



LEONARDO FABBRI

Agente di commercio ferrarese nel settore dei materiali da costruzione. Attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



LORETTO BOGGIAN

Padovano, esperto di diritto di agenzia, fiscale e previdenziale per agenti di commercio e consulenti finanziari. Ha insegnato a lungo nei corsi previsti per l'iscrizione al ruolo. Vice segretario nazionale Federagenti, è attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



FABIO ANTONINI

Consulente finanziario romano, ha perfezionato i propri studi alla Bocconi. È attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



MATTEO RINALDI

Agente di commercio foggiano, settore alimenti e bevande.



RAFFAELLA CORSETTI

Aretina, esperta di diritto di agenzia, fiscale e previdenziale per agenti di commercio e consulenti finanziari, Direttrice dell'Osservatorio sulla previdenza di categoria della Federagenti. È attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



FABRIZIO QUAGLIO

Consulente finanziario di Padova, nato a Vigonza nel 1963, auspica una gestione sana e oculata dell'Enasarco e del patrimonio della Fondazione.



ANTONIO OLIVIERI

Agente di commercio lucchese, attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



MARTINO COLELLA

Torinese, esperto di diritto di agenzia, fiscale e previdenziale per agenti di commercio e consulenti finanziari, responsabile di Federagenti Piemonte. È attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



LUIGI CRISCIONE

Consulente finanziario, nato a Milano nel 1953, auspica una modifica del Regolamento elettorale Enasarco perché tutte le associazioni possano partecipare alle elezioni alla pari.



OSVALDO TRANCALINI

Agente di commercio romano, settore calzaturiero. Attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



RITA NOTARSTEFANO

Barese, esperta di diritto di agenzia, fiscale e previdenziale per agenti di commercio e consulenti finanziari. Responsabile Federagenti della Sicilia orientale, è attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.



GIAN FRANCO GIANNINI GUAZZUGLI

Agente di commercio messinese, attualmente membro dell'assemblea dei delegati Enasarco.

Il consulente finanziario

La figura del consulente nell'evoluzione dei mercati finanziari

a cura di **Antonio Giunta**

— Consulente Federagenti Milano —

Prima di procedere all'analisi della figura dell'ex promotore finanziario è necessario effettuare un breve *excursus* normativo.

Il Decreto legislativo n. 58 del 24 febbraio 1998, cd. Testo Unico della Finanza ha introdotto nell'ordinamento italiano la figura del promotore finanziario. Successivamente, in seguito al recepimento della direttiva MiFID 2004/39/CE, effettuata con il Decreto legislativo del 17 settembre 2007 n. 164, si è inoltre introdotta nel nostro ordinamento la figura del consulente finanziario, che la fonte europea qualificava come indipendente, disciplinata dall'art. 18 bis della stessa legge.

In seguito, con il comma 39 dell'articolo 1 della legge n. 208/2015 (legge di stabilità 2016), il legislatore ha optato per modificare il nome alle due figure di cui sopra, così i consulenti finanziari di cui all'art. 18 bis sono divenuti consulenti finanziari autonomi e i promotori finanziari di cui all'art. 31 risultano adesso essere consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede.

Questa breve ricostruzione è utile per chiarire che i consulenti finanziari di cui all'art. 18 bis sono cosa ben distinta dai consulenti disciplinati dall'art. 31 del d. lgs. n. 58/1998.

Il consulente finanziario autonomo di cui all'art. 18 bis è un professionista che, in virtù dell'analisi del mercato, propone al cliente le strategie di investimento più adatte, è esclusivamente remunerato da quest'ultimo e non effettua operazioni d'investimento che vengono poste in essere direttamente dal cliente sulla base di quanto consigliato dal consulente stesso. Si dice autonomo perché privo di qualsiasi legame con banche o altri intermediari finanziari, a differenza, appunto del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede di cui all'art. 31 (ex promotore finanziario).

Non avendo alcun incarico da parte di banche o altri intermediari, al consulente finanziario di cui all'art. 18 bis, non può essere applicata la disciplina del diritto di agenzia, bensì quella del lavoro autonomo instaurandosi infatti un contratto d'opera tra consulente e cliente.

Per quanto invece riguarda il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, come det-

to, disciplinato dall'art. 31 del d. lgs. n. 58/1998, egli svolge la sua attività come dipendente, agente o mandatario di una banca o altro intermediario finanziario. È l'unico operatore dell'industria del risparmio abilitato alla promozione e al collocamento di prodotti finanziari e servizi di investimento in luogo diverso dalla sede e dalle dipendenze del soggetto abilitato per cui opera (SIM, SGR, banche).

L'attività di consulenza in materia di investimenti in strumenti finanziari consiste nel fornire al cliente indicazioni utili per effettuare scelte di investimento e nel consigliare le operazioni più adeguate in relazione alla situazione economica e agli obiettivi del cliente stesso.

In particolare, essa è caratterizzata:

1. dall'esistenza di un rapporto bilaterale e personalizzato fra il consulente e il cliente, fondato sulla conoscenza degli obiettivi di investimento e della situazione finanziaria del cliente stesso, così che le indicazioni siano elaborate in considerazione della situazione individuale dello specifico investitore;
2. dalla posizione di strutturale indipendenza del consulente rispetto agli investimenti consigliati;
3. dall'inesistenza di limiti predeterminati in capo al consulente circa gli investimenti da consigliare.

Ebbene al consulente finanziario si applica sostanzialmente la disciplina relativa al contratto di agenzia con alcuni correttivi dovuti alla peculiarità del rapporto:

1. Come si evince dal disposto dell'art. 31 del D. lgs. n. 58/1998, il consulente finanziario deve essere una persona fisica, non potrà quindi assumere forma societaria;
2. Sempre l'art. 31 dispone inoltre che il consulente può esercitare l'attività in qualità di dipendente, agente o mandatario;
3. L'attività può essere svolta esclusivamente nell'interesse di un solo soggetto, ma questo vincolo è limitato ad attività connesse a "strumenti finanziari, servizi finanziari e prodotti finanziari", questo significa che il consulente può assumere altri incarichi da altri operatori per promuovere prodotti di natura diversa (ad es. di natura creditizia, di pagamento o assicurativi).

I consulenti finanziari, in base a quanto previsto dal dettato dell'art. 31, comma 4, devono

essere iscritti all'albo unico (O.C.F.), il quale è però stato concretamente istituito dalla Consob solo nel 2007 con delibera n. 16190/2007, e successivamente modificato con delibera 19548/2016.



Il regolamento dell'albo, all'art. 106, prevede una serie di incompatibilità per il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede:

- a) con la qualità di sindaco o suo collaboratore ai sensi dell'articolo 2403-bis del codice civile, responsabile o addetto al controllo interno, presso soggetti abilitati;
 - b) con la qualità di amministratore, dipendente o collaboratore di un soggetto abilitato non appartenente al gruppo al quale appartiene quello per conto del quale opera il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede;
 - c) con la qualità di socio, amministratore, sindaco o dipendente della società di revisione incaricata della certificazione del bilancio del soggetto abilitato per conto del quale opera il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede;
 - d) con l'iscrizione nel ruolo unico degli agenti di cambio;
- d-bis) con l'esercizio dell'attività di consulente finanziario autonomo di cui all'articolo 18-bis del Testo Unico;
- e) con ogni ulteriore incarico o attività che si ponga in grave contrasto con il suo ordinato svolgimento.

Si precisa che l'attività di consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede non è incompatibile con l'attività di agente in attività finanziaria. Tuttavia questa affermazione deve tenere conto del vincolo di monomandato di cui all'art. 31 più volte citato, per cui si dovrà analizzare quanto stabilito in sede contrattuale. Quindi se fosse previsto uno specifico divieto in capo al consulente di assumere altri mandati, pur non in concorrenza, quest'ultimo non sarà sanzionabile a livello disciplinare, ma si esporrà alla legittima reazione del preponente. ■



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



**INVIO
IMMEDIATO
TRAMITE
CANALE
TELEMATICO SDI**

Lealtà e correttezza della mandante

Una clausola generale a tutela degli agenti e consulenti finanziari

di **Antonio Trotti**

— Avvocato del Foro di Milano — Coordinatore legale
Federagenti Lombardia —

Speso accade come il contenuto del mandato di agenzia venga unilateralmente predisposto dalla preponente, senza che all'agente sia lasciato uno spazio di trattativa soprattutto in relazione alla determinazione degli obblighi contrattuali della controparte che ineriscono le modalità di svolgimento del rapporto.

La conseguenza di quanto sopra è che mentre gli obblighi dell'agente e le modalità di svolgimento della sua attività sono minuziosamente regolati, nei tempi e modalità (spesso addirittura imponendo una dettagliata reportistica settimanale o addirittura giornaliera relativa alle visite, piuttosto che lo svolgimento di attività di back office quali caricamento dati o altre onerose attività di post vendita - sulla cui ammissibilità vi sarebbero comunque seri dubbi), quelli della mandante vengono limitati a quelle più essenziali e necessarie, quali il pagamento delle provvigioni e la trasmissione degli estratti conto (raramente viene previsto l'obbligo di consegna di copie delle fatture).

Non solo: in gran parte dei mandati predisposti unilateralmente dalle preponenti, dall'inadempimento dell'agente ad uno solo degli obblighi di cui sopra viene contrattualmente fatta discendere - tramite la previsione di apposita clausola - la risoluzione di diritto del rapporto, con la perdita delle indennità di cessazione, mentre non è dato ricavare, nella stragrande maggioranza di tali casi, un corrispondente meccanismo di difesa a favore dell'agente il quale dovrà dimostrare un grave inadempimento della mandante "che non consenta la prosecuzione neppure temporanea del rapporto" per poter procedere alla cessazione del medesimo e mantenere i suoi diritti alle dette indennità (recesso per giusta causa e/o grave inadempimento della mandante tali in ogni caso da ledere in modo irreversibile il particolare vincolo fiduciario sussistente tra preponente e agente).

Per comprendere la portata del problema si ricorda come talvolta la giurisprudenza abbia negato la sussistenza della giusta causa o della portata risolutoria dell'inadempimento della mandante laddove la medesima non abbia saldato una o più fatture provvigionale nel caso in cui gli importi non fossero di "consistenza tale da pregiudicare la posizione dell'agente...".

Si dovrà dunque aver riguardo, in tali casi e comunque in via generale, agli obblighi previsti dalla normativa generale codicistica a carico della mandante quali l'esclusiva (art. 1743 c.c.), quelli enunciati nell'art. 1748 c.c. in tema di diritti dell'agente alle provvigioni, piuttosto che quelli previsti dall'art. 1749 c.c. quali la messa a disposizione delle informazioni e della documentazione relativa ai beni e servizi oggetto del mandato, di comunicare l'accettazione e l'esecuzione degli ordini, di consegnare trimestralmente un estratto conto provvigionale e, soprattutto, l'obbligo di comportarsi con l'agente secondo correttezza e buona fede.

L'importanza ed il ruolo che tale obbligo generale gioca nel mandato di agenzia a tutela della posizione dell'agente, è stato sottolineato, finalmente in modo compiuto e chiaro, in una recente sentenza della Cassazione (nr. 10732 del 2019) ove è stato evidenziato come lo stesso costituisca un vero e proprio "obbligo di protezione della sfera giuridica della controparte" dalla cui violazione può ben conseguire una specifica e distinta responsabilità della mandante. Per la verità, già in passato era stata ritenuta la violazione dell'obbligo di buona fede non solo nel caso in cui una parte avesse agito con il doloso proposito di recare pregiudizio all'altra parte, ma anche nel caso in cui il comportamento da essa tenuto "non fosse improntato alla diligente correttezza ed al senso di solidarietà sociale che integrano, appunto, il contenuto della buona fede (Cass. nr. 12310/99)". In questa pronuncia, tuttavia, si evidenzia come gli obblighi di buona fede e correttezza, la cui importanza è ribadita nella Direttiva Cee 653/86 che ha riformato in parte la materia, debbano trovare particolare applicazione nel rapporto di agenzia. Pertanto, è stato rilevato come in caso di valutazione della giusta cau-

sa di recesso da parte dell'agente l'accertamento del Giudice non può essere limitato alla verifica delle condizioni contrattuali regolanti il solo rapporto agenziale ma - in virtù dell'obbligo sancito dall'art. 1749 c.c. - deve essere considerata, comunque, ogni invasione, comunque lesiva, che viola i principi di lealtà e di buona fede degli interessi delle parti. La portata di questa pronuncia è evidente, laddove si pensi che riguardava la violazione di norme contrattuali, commessa dalla Banca preponente nei confronti dei terzi clienti e che, appunto, tale violazione è stata considerata lesiva dell'obbligo generale di protezione della posizione dell'agente che aveva acquisito i medesimi clienti tanto da fondare la giusta causa di recesso da parte di quest'ultimo.



In questa ottica, tracciata con immediata chiarezza sono pertanto da inquadrarsi le più attente pronunce dei giudici di merito, che hanno ritenuto come la reiterata negligenza e scarsa accuratezza della mandante nell'evasione degli ordini e nelle consegne (dunque non la totale mancata evasione...) possa pregiudicare in modo grave la credibilità e la figura professionale dell'agente, fino a giustificare il recesso per giusta causa (T. Milano sez. Lav., 2015), così come anche l'adozione di una di una politica dei prezzi tale da rendere sostanzialmente inutile l'attività promozionale svolta dall'agente (Cass. 1995 nr. 1142). Possiamo pertanto affermare come, sia pur lentamente e talvolta con scarti e deviazioni, la giurisprudenza proceda a riconoscere e dare concreta attuazione all'ampio "ombrello" costituito dalla generale categoria della buona fede e correttezza, previsto dall'art. 1749 c.c., che la mandante deve osservare nel rapporto a protezione della posizione dell'agente e che va ben al di là dei singoli obblighi enucleati sia dal contratto individuale che dalla normativa codicistica. ■

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 chiedendo di ricevere la newsletter Federagenti per posta elettronica, sarai sempre aggiornato sulla professione e sulle novità fiscali e previdenziali di settore



RADIO AGENTI LA WEB RADIO 100% AGENTI DI COMMERCIO

VUOI RIMANERE INFORMATO SUL
PALINSESTO DI RADIO AGENTI?

- Manda un **WHATSAPP** al **329.672.55.62**
- Scrivi **PROGRAMMAZIONE**
- Riceverai un messaggio di **CONFERMA**



NON CERCARE LA FREQUENZA

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



SEGUI LE DIRETTE RADIO

Ogni giorno dal lunedì al venerdì, una nuova puntata in diretta alle 13:05. In studio i consulenti legali e fiscali di Radio Agenti.



ASCOLTA I PODCAST

Durante la diretta sei a un appuntamento con un cliente? Tutte le puntate sono riascoltabili in podcast audio e video sul sito www.radioagenti.it, sul canale youtube e sulla nostra pagina Facebook.



SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL

Sulle pagine Facebook e Instagram di Radio Agenti ogni giorno troverai contenuti extra utili per la tua attività di agente di commercio. Metti subito il tuo like!



L'arte di gestire l'incertezza

È necessario imparare a rapportarsi con gli imprevisti attraverso un percorso di consapevolezza

a cura di **Maria Pia Cairolì**

— Dottoressa Psicologa in Como —

L'incertezza in chiave psicologica si può definire come quel bisogno continuo che abbiamo di sapere cosa accadrà. In qualche modo è quella sensazione che ci permette di poter anticipare le nostre scelte e predisporre il futuro per non farci cogliere impreparati. Ci induce a continue verifiche della situazione non sempre però con esiti funzionali e positivi.

Ci sono persone che riescono a tollerarla maggiormente e vengono a patti con l'assenza di certezze, **altre che** hanno bisogno di definire le cose in modo sicuro. O è sì o è no. O è dentro o è fuori. Ogni cosa deve avere una risposta decisa, ogni situazione una soluzione precisa.

Ma una delle poche cose nella vita sicure, è che non siamo sicuri di nulla.

L'umanità, soprattutto in Occidente, tende a tenere tutto sotto **controllo** ma la realtà è che spesso si arriva solo con il tempo ad una risposta e talvolta questa risposta è impossibile trovarla.

Sotto il profilo cognitivo l'incertezza implica un dispendio considerevole di energie, proprio perché la continua ricerca di una soluzione, mette a dura prova le nostre risorse mentali affannate alla ricerca di dare seguito ad una situazione, un quesito, un problema il cui contenuto è ambiguo, poco chiaro, dubbioso.

L'incertezza ai giorni nostri non assume certo una valenza positiva infatti, viene interpretata come **sinonimo di insicurezza, fragilità, incapacità decisionale. Un atteggiamento da evitare e preferibilmente da non mostrare.**

Il **delirio di onnipotenza** dell'uomo moderno fa sì che egli tenda ad avere il **controllo** su tutto. Questa peculiarità viene sostanziata anche dalla tecnologia che ci fa sentire sempre più invincibili facendoci credere di poter gestire tutto e subito senza esitazione; prerogative quest'ultima invece, tipica dell'incertezza.

Se non conosciamo una strada non c'è pericolo di perderci, basta affidarci al navigatore. Ci sono App che ci consigliano che libro ci piacerebbe più leggere, in base ai consumi precedenti. Che ristorante incontra maggiormente i nostri gusti, che vacanza sarebbe per noi più confacente, scavallando ogni possibile incertezza sulla scelta. **Risparmiandoci** o forse, sarebbe meglio dire, **togliendoci** la possibilità del dubbio e della libera decisione, slegata da sottostanti condizionamenti.

E se magari da una parte tutto questo tecnicismo ci aiuta, per esempio a risparmiare tempo, dall'altra sembra interporci tra noi e il nostro destino fatto di **libero arbitrio e di scelte personali non sempre facili da prendere** ma che via via andrebbero a rendere più salda la nostra personalità.

In ogni caso, **non possiamo affidarci** a Google se dobbiamo o no licenziarci da quel posto

di lavoro ed intraprendere un nuovo inizio. Se è preferibile acquistare quell'immobile in città oppure in collina. Se continuare una relazione oppure mollare il colpo. Situazioni a volte complesse che innescano perplessità, esitazioni, titubanze, inquietudini e che spesso ci tengono a lungo nel limbo dell'incertezza.

Questa indeterminazione nell'affrontare l'incertezza, dovuta al nostro demandare, nella **dinamica emotiva** dell'individuo **sedimenta un'abitudine cognitiva che intrappola**, facendoci smarrire la capacità di sopportare il dubbio, le perplessità nelle scelte importanti della vita.

Infatti, l'incertezza nella sua valenza può destabilizzante a volte **fa emergere blocchi esistenziali** che spesso immobilizzano davanti ad un problema. E anche se riguarda una specifica situazione come il lavoro, la famiglia, una relazione, sono sempre la **spia di un conflitto interno** che vede due forze opposte contrapporsi creando immobilismo.

Incertezza allora come ostacolo che mina le sicurezze e che fa girare in tondo, rendendo stagnante una situazione che pare non avere mai soluzione

D'altra parte non sempre si può risolvere da soli il problema se si riesce solo a giocare le stesse carte che l'hanno creato.

Come uscire allora dai labirinti dell'incertezza?

Semplificando ed in linea generale, spostando lo sguardo da una **visione piuttosto miope della vita**, che limita gli orizzonti e che **relega nel circuito del non agire**, del procrastinare, ad una prospettiva dell'esistenza che abbandona la **lente d'ingrandimento** mettendo a fuoco solo un particolare del quesito, per usare invece il **grandangolo** assumendo cioè una visuale decisamente più ampia ed articolata nell'affrontare la situazione. Cercare quindi di affrontare il dilemma non soltanto dal proprio punto di vista che, tra l'altro, continua a farci circuitare senza mai riuscire ad allargare i confini del problema.

Attivare quelle capacità di andare oltre e riconoscere che il blocco, lo stallo, l'ostacolo prodotto dall'incertezza può servire da **stimolo** all'apertura di nuovi possibili spazi.

Arginare gli sforzi verso il mondo esterno e **riorientare** le proprie energie verso se stessi, attivando così le risorse che ci animano come **la creatività, l'immaginazione, la fantasia**, il desiderio, la sincronicità, elementi stimolanti che danno **"nuova impalcatura"** alle nostre vite.

Dare libero sfogo alle proprie paure parlando magari anche con un esperto della mente che sappia far emergere nuove risorse nel soggetto capaci di far superare il momento di stallo.

Quindi, se da una parte **la prevedibilità** ci rassicura nel breve termine, **l'incertezza**, l'incertezza, l'incertezza, stimolano e costituiscono la

capacità di far fronte in modo **resiliente**, tollerante e costruttivo agli impedimenti della nostra esistenza, disvelando il **suo aspetto più positivo** e divenendo così un potente **"regolatore emotivo"**.



Oggi più che mai **dobiamo imparare a rapportarci con gli imprevisti**, a volte drammatici, **che generano instabilità emotiva, sociale, economica**. Circostanze che, come in seguito a questa drammatica emergenza "Virus, COVID-19", hanno fatto piombare l'umanità in un **dedalo di preoccupazioni, difficoltà, dubbi, smarrimento, insicurezza**. Tutti stati d'animo peraltro carichi di **un'energia dirompente** e destabilizzante che **deve invece essere re-indirizzata**, preferibilmente a nostro favore. Magari anche parcheggiandola per un lungo periodo in **quel luogo di mezzo che è: l'incertezza delle decisioni, l'incertezza del domani, l'incertezza del futuro**.

Carl Gustav **Jung**, uno dei padri fondatori della Psicologia diceva che ogni partita va giocata, anche se si hanno carte pessime, con tutti gli strumenti che si hanno a disposizione in quel momento.

Imparare allora a stare comodi anche dove regna l'incertezza, il caos, la confusione, l'instabilità, l'attesa di un domani migliore, **cominciando da un oggi capace di far nascere l'attitudine ad adattarsi a situazioni complesse**, a scendere a patti con quel senso di inquietudine che non trova purtroppo, soluzione immediata.

Accettando il senso di insicurezza, di precarietà indotto per esempio dalla circostanza attuale che genera frustrazione e nello stesso tempo, imparando a **dare valore** a ciò che realmente lo ha: alle persone, alle situazioni, alle cose che davamo per scontate **finché... non è sopraggiunta con tutta la sua dirompente forza "L'INCERTEZZA" a chiederci il conto ed il confronto!**



"Ogni cosa è del tutto incerta ed è proprio questo che mi rassicura"

Tove Jansson

Il diritto alla provvigione dopo la cessazione del rapporto

a cura di **Salvatore Scontrino**

— Coordinatore Sindacale Federagenti Lombardia —

Il terzo comma dell'articolo 1748 c.c. trattando dei diritti dell'agente ricorda che questi "ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al proponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti."

L'aspetto, vista la sua rilevanza, trova un'articolata regolamentazione anche negli AEC. L'AEC commercio, regola l'aspetto provvigionale all'art. 4, che dedica il 7° e l'8° comma al problema della spettanza dei compensi provvigionali successivamente alla conclusione del rapporto. Mentre il 7° comma è sostanzialmente la mera riproposizione del testo codicistico, con la sola aggiunta – non irrilevante – che è onere dell'agente "all'atto della cessazione del rapporto relazionare dettagliatamente al proponente sulle trattative commerciali intraprese, ma non concluse, a causa dell'intervenuto scioglimento del contratto di agenzia", l'8° comma contiene ulteriori precisazioni nel tentativo di fissare alcuni punti fermi che, se richiamati dal contratto sottoscritto fra agente e ditta mandante può fornire elementi interpretativi per dirimere eventuali controversie: "Per le trattative concluse nell'arco di sei mesi dalla data di cessazione del rapporto (od eventualmente nell'arco del più lungo termine pattuito nel contratto individuale) fermo restando che la conclusione delle trattative stesse sia riconducibile all'attività prevalentemente svolta dall'agente prima dello scioglimento o della sospensione del contratto di agenzia, l'agente avrà diritto alle relative provvigioni, come sopra regolato (cioè come stabilito dall'articolo 1748 c.c.). Decorso tale termine, la conclusione di ogni eventuale ordine, inserito o meno nella relazione dell'agente, non potrà più essere considerata conseguenza dell'attività da lui svolta e non sarà quindi riconosciuta alcuna provvigione. Sono fatti comunque salvi gli accordi fra le parti, che prevedano un termine temporale diverso o la ripartizione della provvigione fra gli agenti succedutisi nella zona ed intervenuti per la promozione e conclusione dell'affare. Nei contratti individua-

li di agenzia il termine di cui al primo paragrafo può essere aumentato su richiesta dell'agente, ma in nessun caso diminuito."

Ancora più articolata è la disciplina prevista nei commi 11 e 12 dell'art. 6 dell'AEC Industria del 30 luglio 2014. Infatti il comma 11 introduce un ulteriore elemento a cui subordinare il diritto dell'agente alla provvigione stabilendo che per lo stesso "...l'obbligo... a richiesta della ditta, di prestare l'opera di sua competenza per la completa o regolare esecuzione degli affari in corso." Il comma 12 ricalca invece sostanzialmente il comma 8 sopra riportato.

Insomma per un agente ottenere il riconoscimento delle provvigioni relative ad affari conclusi dopo la cessazione del rapporto si è sempre tradotto in un percorso irto di ostacoli, vista la molteplicità dei presupposti via via aggiunti dalla contrattazione collettiva. Forse la complessità dell'argomento scoraggia anche gli agenti ad agire in giudizio e sicuramente non sono frequenti le pronunce sul tema. Quest'anno però la Cassazione si è trovata proprio ad affrontare la questione in parola che, nel caso di specie, ha risolto positivamente per l'agente. Vediamo, quindi, un po' nel particolare qual è stata la questione portata dinanzi alla Suprema Corte e cosa hanno statuito i giudici con la sentenza del 20.5.2020 n. 9291

L'iter processuale inizia con una sentenza del 2013 del giudice del lavoro di Ancona il quale aveva ritenuto non dovute le provvigioni concernenti gli affari conclusi dopo la cessazione del rapporto di agenzia e dovuti esclusivamente o prevalentemente all'intervento dell'agente, poichè non risultava trasmessa, al momento della cessazione del rapporto, alla preponente l'apposita relazione sull'attività compiuta, relazione considerata essenziale per la maturazione del diritto alla provvigione in forza della specifica previsione di cui all'art. 6 AEC Industria del 2002 ed in realtà presentata ben dopo la conclusione del rapporto.

La Corte d'Appello di Ancona in parziale riforma invece condannava la mandante al pagamento, in favore dell'agente delle provvigioni postume, con relativa rideterminazione dell'indennità di fine rapporto.

La Corte territoriale ha ritenuto provato che gli affari andati in porto successivamente alla conclusione del rapporto, con alcuni clienti erano riferibili all'agente, il quale li aveva "contattati in trattative di acquisto ... con l'esibizione di campioni e con proposte di ordinativi". In forza di

ciò la Corte conclude che "spettavano a detto agente le provvigioni per tali affari, essendo evidente la prevalenza dell'attività promozionale (dallo stesso) fornita... mentre l'agente subentrato aveva iniziato il proprio rapporto di agenzia nella stessa zona soltanto dopo, ragion per cui il buon fine di tali affari non poteva che ascrivere ad altri se non al ricorrente."



A nulla rileva, secondo la Corte d'Appello la circostanza che tali clienti fossero stati trattati poi direttamente dalla ditta mandante, in quanto "non essendo stati i predetti inseriti nel novero dei clienti direzionali (indicati nel contratto di agenzia) gli affari conclusi in conseguenza delle proposte avanzate dall'agente di zona ricadevano nel regime di esclusiva, generando quindi in ogni caso provvigioni indirette." Ed in relazione alla tardività con cui è stata presentata la relazione (ritenuta da molti presupposto essenziale ed ineludibile per il riconoscimento delle provvigioni) la corte concludeva statuendo che "alla maturazione del diritto non risultava ostativa la presentazione della prescritta relazione avvenuta soltanto dopo la cessazione del rapporto di agenzia dovendosi escludere che la clausola di cui all'articolo 6, comma 10, dell'AEC per la disciplina del rapporto di agenzia del settore industriale configuri un termine finale comminato a pena di decadenza, trattandosi viceversa di un onere a carico dell'agente, in quanto tale idoneo a condizionare soltanto l'esigibilità del credito da provvigioni". Quindi la corte territoriale ha considerato assorbente, rispetto alla tardività della relazione, l'effettivo buon fine delle trattative, né – e questo lo aggiungiamo noi – alcun rilievo poteva avere il fatto che l'agente non avesse svolto ulteriore attività perché questa avrebbe dovuto essere richiesta dalla mandante che invece non lo ha mai fatto.

Avverso tale sentenza proponeva ricorso la ditta mandante, articolando sette distinte motivazioni, tutte disattese dai Supremi giudici. Vediamo quali sono in particolare le considerazioni della Cassazione in relazione al tema qui in discussione.

Circa la non riferibilità degli affari all'attività dell'agente e circa l'erroneità del richiamo dei giudici di appello all'istituto dell'esclusiva la Su-

Federagenti
CISAL

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



prema corte rileva che: “il contratto di agenzia risulta pacificamente cessato a fine 2008 e la Corte di merito ha motivatamente accertato... che la conclusione degli affari, intervenuta entro il primo quadrimestre dell'anno 2009, con alcuni clienti risaliva in misura prevalente all'attività dell'agente negli ultimi mesi del suo mandato, sicché gli competevano le corrispondenti provvigioni, tenuto conto che l'agente subentrato aveva iniziato a operare soltanto agli inizi di maggio 2009. L'esclusiva connotata al contratto di agenzia spiega in suoi effetti non solo durante la permanenza del rapporto, ma anche per il periodo successivo in relazione al quale possono maturare i diritti relativi a provvigioni, c.d. postume, atteso che i due momenti (quello dell'attività promozionale e quello della conclusione dell'affare) di regola non coincidono.... Pertanto – secondo i supremi giudici - una volta accertata in sede di merito la prevalente attività svolta dall'agente prima della cessazione del rapporto unitamente alla conclusione con esito positivo degli affari entro il successivo quadrimestre e l'impossibilità di ricondurre tale conclusione al nuovo agente, correttamente risultano riconosciute le correlative provvigioni maturate al primo, esplicitando ancora, in fa-

vore di quest'ultimo, il regime di esclusiva derivante dal pregresso rapporto contrattuale. A tal proposito i giudici ribadiscono che è incensurabile in sede di legittimità l'apprezzamento del giudice del merito circa la valutazione della ricorrenza dei requisiti di precisione, gravità e concordanza richiesti dalla legge per valorizzare elementi di fatto come fonti di presunzione.”

Considerazioni analoghe – secondo la Cassazione – “valgono in ordine all'applicazione dell'articolo 6 dell'A.E.C., operata dalla Corte di merito con riferimento alla comunicazione dell'agente effettuata solo in data 31-08-2009, ma giudicata comunque tempestiva, in relazione alla conclusione degli affari, già favoriti dall'ex agente ed andati a buon fine nell'arco del successivo quadrimestre (gen/apr 2009), per cui detto accordo pattizio non prevedeva espressamente alcun termine di decadenza entro il quale formalizzare la relazione sulle trattative già intraprese e non ancora concluse al momento di scioglimento del rapporto di agenzia, decadenza peraltro nemmeno contemplata dalla corrispondente disciplina di legge dettata dall'articolo 1748 c.c.”.

Ne deriva quindi per i Supremi giudici che “correttamente è stato riconosciuto il diritto alle

provvigioni, visto che in difetto di un espresso termine di decadenza, il diritto azionato non poteva essere negato, coerentemente con il principio della non applicabilità in via analogica delle norme in materia di decadenza, che sono di stretta interpretazione. Va inoltre considerato che la pur motivata interpretazione fornita dalla Corte di merito, secondo cui l'anzidetto articolo 6 nel suo complesso configura un mero onere a carico dell'agente, come tale idoneo a condizionare soltanto l'esigibilità del credito da provvigioni non appare del tutto implausibile ovvero palesemente errata o irragionevole, di guisa che non rilevano le contrapposte opinioni al riguardo di parte ricorrente.”

Si tratta di una sentenza che offre spunti molto interessanti per gli agenti che si trovano di fronte a situazioni similari a quella ora descritta. È inutile dire che i nostri consulenti sindacali sono a disposizione sul territorio al fine di supportare i nostri iscritti nella definizione di una linea di condotta efficace in caso di eventuali controversie con le mandanti. ■

Chiariti dall'INPS quasi tutti i dubbi circa la corretta applicabilità dell'istituto agli agenti

Pensione anticipata quota 100

I limiti posti dal legislatore comunque disincentivano all'uscita

di **Silvia Brambilla**

— Responsabile di Patronato – Federagenti Milano —

La “Pensione Quota 100”, introdotta con il DL n. 4/2019, è una prestazione economica erogata ai lavoratori dipendenti e autonomi, compresi gli agenti di commercio, che maturano i requisiti stabiliti dalla legge nel periodo compreso tra il 1° gennaio 2019 e il 31 dicembre 2021.

Gli agenti di commercio possono presentare la domanda di “Pensione Quota 100” se in possesso, nel periodo sopra indicato, di un'età anagrafica pari almeno a 62 anni di età e di un'anzianità contributiva non inferiore a 38 di anni di contributi contabilizzati all'Inps.

Un aspetto che contraddistingue la “Pensione Quota 100” e la differenza sensibilmente dalle altre tipologie di pensioni erogate dall'INPS (vd. Pensione di vecchiaia raggiungibile con il compimento di 67 anni di età anagrafica e con il raggiungimento di almeno 20 anni di anzianità contributiva, e Pensione di anzianità / anticipata raggiungibile con almeno 42 anni e 10 mesi di anzianità contributiva) è l'incumulabilità della pensione con i redditi da lavoro, ciò significa che la “Pensione Quota 100” non è cumulabile con i redditi derivanti da qualsiasi attività lavorativa ad eccezione di quelli determinati da lavoro autonomo occasionale nel limite massimo di € 5.000,00 lordi annui.

È necessario sottolineare che tale incumulabilità vige per il periodo intercorrente tra la data di decorrenza della pensione e la data di raggiungimento del requisito anagrafico minimo previsto per la pensione di vecchiaia adeguato agli incrementi della speranza di vita (ad oggi, co-

me già detto, 67 anni di età anagrafica). Di conseguenza, lo sviluppo di redditi determinati da un'attività lavorativa diversa da quella autonoma occasionale oppure la produzione di redditi derivanti da lavoro autonomo occasionale oltre il limite imposto di € 5.000 lordi annui determinano la sospensione immediata della liquidazione del trattamento pensionistico, in riferimento all'anno di determinazione dei suddetti redditi, e l'eventuale recupero delle rate di pensione pagate indebitamente.

Il requisito dell'incumulabilità della pensione con i redditi da lavoro, in riferimento alla categoria professionale degli agenti di commercio, all'inizio ha generato non pochi dubbi e perplessità a fronte della consueta maturazione e fatturazione delle provvigioni anche nel periodo successivo alla cessazione del mandato di agenzia.

A tal proposito l'Inps, con circolare n. 117 del 9 agosto 2019, ha chiarito che i redditi percepiti dall'agente di commercio successivi alla decorrenza della pensione, ma relativi ad attività lavorativa svolta prima della decorrenza, sono da ritenersi cumulabili con la pensione stessa. Inoltre, l'Inps ha precisato che l'agente di commercio, presentando la domanda per “Pensione Quota 100”, può segnalare nella domanda la volontà di differire la decorrenza della pensione nel caso in cui sia ancora tenuto a lavorare quando dà il preavviso. In questo modo il reddito derivante dall'attività lavorativa effettuata nel periodo dopo il preavviso sarà cumulabile con la pensione che l'agente percepirà.

Infine, è da ritenersi cumulabile con la “Pensione Quota 100” anche la liquidazione delle indennità di fine rapporto.

A tal proposito, tuttavia, è il caso di attenzionare la normativa applicabile agli agenti di commercio per quanto attiene alla risoluzione del mandato d'agenzia. Infatti, seppur entrambi gli Accordi Economici Collettivi prevedono che l'agente abbia diritto a percepire le indennità di fine rapporto, qualora le dimissioni di quest'ultimo siano motivate dal conseguimento di pensione di vecchiaia e/o anticipata e/o APE Enasarco e/o INPS, né gli stessi AEC (ovviamente per questioni temporali), né il predetto D.L. n. 4/2019, né circolari di chiarimento da parte dell'INPS, hanno risolto la problematica relativa al periodo di preavviso dovuto dall'agente.

Mi riferisco all'ipotesi in cui l'agente di commercio, obbligato a dare almeno 3 mesi di preavviso in applicazione degli AEC, dia le dimissioni per i motivi suddetti, ma la mandante contesti il non conseguimento della titolarità della pensione in quanto la stessa, effettivamente e in base alla finestra mobile prevista dal Decreto-legge, verrebbe conseguita dall'agente soltanto decorsi 3 mesi dalla presentazione della domanda di pensione. Questo determinerebbe il rischio, a carico dell'agente, di perdere il diritto alle indennità di fine rapporto.

Sarebbe quindi auspicabile un intervento del legislatore in merito, al fine di dissipare ogni dubbio sul diritto dell'agente a percepire le indennità di fine rapporto anche in caso di sue dimissioni. ■

