Federagenti CISAL

Il giornale della federazione degli agenti, intermediari e rappresentanti di commercio

n. 2 FEBBRAIO 2024

Soluzione Agenti
06.41.22.76.62
Chiama Adesso

Notiziario Federagenti Direttore Responsabile: Giulio Favini. Comitato di Redazione, Direzione e Amministrazione c/o la Sede Nazionale del Sindacato. Autorizzazione Tribunale di Roma n. 181/94 del 26/04/94 Iscritta Registro Nazionale della Stampa n. 6400 del 21/07/98

La stabilità del rapporto nel contratto di agenzia a tempo determinato e nel contratto a tempo indeterminato

Il contratto di agenzia, come è noto, può essere concluso per un periodo determinato, prevedendone la scadenza ad una data stabilita o entro un determinato periodo dalla sua conclusione.
Nell'ipotesi in cui il contratto a tempo determinato continui ad essere eseguito dalle parti dopo la scadenza del termine, il rapporto si trasforma in rapporto a tempo indeterminato, come prevede l'art. 1750 c.c..
Tale norma disciplina una ipotesi che nella realtà della dinamica agenziale trova rara applicazione: infatti non trova applicazione né quando il rapporto a termine venga prorogato con la fissazione di una nuova scadenza, determinandosi semplicemente la continuazione dell'originario contratto fino al nuovo termine stabilito, né nel caso di mancata disdetta, entro il termine pattuito, del contratto a tempo determinato che contenga però la clausola di tacita rinnovazione, comportando la mancata disdetta solo l'instaurazione, per rinnovo, di un altro contratto a termine alle stesse condizioni del primo.
A tale tipologia di contratto non si applica ovviamente l'istituto del preavviso che, per sua stessa natura, risulta incompatibile, ai rapporti di lavoro a tempo indeterminato ...

segue a pag. 2

In questo numero

- La stabilità del rapporto nel contratto di agenzia a tempo determinato e nel contratto a tempo indeterminato
- Maturazione del diritto alla pensione e indennità di fine rapporto
- Parliamo ancora della rendita contributiva
- Come gestire al meglio il rapporto di agenzia
- L'esperto Risponde

Maturazione del diritto alla pensione e indennità di fine rapporto

L'articolo 1751 del codice civile prevede, con una formulazione in negativo, ed invero non molto felice, che all'agente "L'indennità non è dovuta… quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili… all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività".
E la domanda, con riferimento al tema che qui trattiamo, sorge spontanea: nel caso in cui il contratto individuali richiami solo il codice civile come si declina in concreto questa previsione?
La giurisprudenza, come appare logico anche a coloro che sono sprovvisti di una formazione giuridica, ha sempre individuato nell'età prevista per il riconoscimento ...

segue a pag. 3

Al consulente sindacale in compito di fornire la miglior tutela all'agente

Come gestire al meglio il rapporto di agenzia

La conciliazione sindacale rappresenta la soluzione più veloce e conveniente

Abbiamo più volte evidenziato come accada troppo spesso che gli agenti di commercio si rivolgano al Sindacato solo dopo la nascita di un problema con la propria ditta mandante e quindi nel momento patologico del rapporto quando, in taluni casi, la situazione è compromessa a causa di scelte (o non scelte) sbagliate effettuate dall'agente in momenti precedenti.
Quello che consigliamo da sempre ai nostri ...

segue a pag. 6

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

La stabilità del rapporto nel contratto di agenzia a tempo determinato e nel contratto a tempo indeterminato

a cura di ***Moira Bacchiega***

— Avvocato del Foro di Rovigo –

Fiduciaria Federagenti Nord Est —

Il contratto di agenzia, come è noto, può essere concluso per un periodo determinato, prevedendone la scadenza ad una data stabilita o entro un determinato periodo dalla sua conclusione.

Nell'ipotesi in cui il contratto a tempo determinato continui ad essere eseguito dalle parti dopo la scadenza del termine, il rapporto si trasforma in rapporto a tempo indeterminato, come prevede l'art. 1750 c.c..

Tale norma disciplina una ipotesi che nella realtà della dinamica agenziale trova rara applicazione: infatti non trova applicazione né quando il rapporto a termine venga prorogato con la fissazione di una nuova scadenza, determinandosi semplicemente la continuazione dell'originario contratto fino al nuovo termine stabilito, né nel caso di mancata disdetta, entro il termine pattuito, del contratto a tempo determinato che contenga però la clausola di tacita rinnovazione, comportando la mancata disdetta solo l'instaurazione, per rinnovo, di un altro contratto a termine alle stesse condizioni del primo.

A tale tipologia di contratto non si applica ovviamente l'istituto del preavviso che, per sua stessa natura, risulta incompatibile, ai rapporti di lavoro a tempo indeterminato per i quali non è previsto contrattualmente il momento della loro cessazione.

Diversamente da quanto avviene per il contratto di lavoro subordinato a tempo determinato, la legge non prevede limitazioni alla libertà delle parti nella determinazione della durata del contratto di agenzia a tempo determinato, tant'è che da sempre la giurisprudenza ritiene valida la clausola di tacita rinnovazione di anno in anno, salvo disdetta, senza che dalla reiterata rinnovazione del contratto a termine possa trarsi la conseguenza di un unico contratto a tempo indeterminato.

L'approccio dell'azienda mandante ad una scelta di tal specie è, spesso, influenzata dai criteri di valutazione acquisiti nella conclusione dei rapporti di lavoro subordinato a tempo determinato e dalla convinzione di poter trarre un qualche vantaggio dalla minore stabilità del rapporto e/o da una maggiore flessibilità di recesso che la previsione del termine finale lascia intendere. Si tratta però di una convinzione erronea. Il contratto di agenzia a tempo determinato, in realtà, comprime la possibilità delle parti di recedere dal rapporto, **implicando una sorta di obbligazione di "durata garantita**", sino alla scadenza pattuita.

Infatti, eccezion fatta per le ipotesi di risoluzione del contratto per mutuo consenso o per impossibilità sopravvenuta, durante il periodo di durata del contratto a tempo determinato, le parti contraenti possono recedere anticipatamente solo per giusta causa, cioè solo qualora si verifichi una causa che non consenta la prosecuzione, anche provvisoria, del rapporto.

In assenza di giusta causa o in ipotesi di sua contestazione, la parte recedente si espone alle istanze risarcitorie della parte che ha subito il recesso, non trovando, come sopra detto, applicazione l'istituto del preavviso.

Ne deriva che in caso di recesso ingiustificato prima del termine da parte del proponente dal contratto di agenzia a tempo determinato, l'agente non avrà diritto all'indennità sostitutiva del preavviso, determinabile secondo i criteri di calcolo previsti dalla contrattazione collettiva, ma al risarcimento del danno derivante dal recesso. La prova di un danno di tal specie si affida ad una serie di elementi quali: le spese sostenute dall'agente, la natura dell'attività svolta, la zona in cui detta attività si svolgeva e avrebbe dovuto continuare a svolgersi, il mancato guadagno nel periodo residuo del rapporto, in ragione della prevedibile lievitazione degli affari. Il tutto al netto di quanto l'agente può aver guadagnato in altre attività o comunque avrebbe potuto guadagnare usando l'ordinaria diligenza.

Se invece a rendersi inadempiente è l'agente per effetto di un recesso anticipato esercitato senza giusta causa, il preponente avrà diritto al risarcimento dei danni commisurati alla perdita di utili registrata nella zona affidata all'agente, alla temporanea scopertura della zona nonchè ai disagi subìti dalla clientela.

Ovviamente in entrambe le ipotesi il danno andrà provato: gli elementi indiziari del danno che la parte che subisce l'ingiustificato recesso può offrire raramente sono riconosciuti dalla controparte in fase stragiudiziale, a causa dell'aleatorietà che li caratterizza, alimentando così il ricorso al contenzioso.

È pur vero che la predeterminazione contrattuale del quantum del danno potrebbe essere contenuta in una clausola penale, ma, una scelta del genere, è fortemente condizionata dal differente potere contrattuale delle parti contraenti in fase di stipula.

Per quanto sinora rappresentato, il contratto di agenzia a tempo determinato si appalesa quindi dotato di una stabilità maggiore del contratto a tempo indeterminato, il quale, per contro, può essere interrotto con preavviso in qualunque momento.

Onde ovviare ai limiti sopra descritti che derivano alla facoltà delle parti di recedere anticipatamente dal contratto di agenzia a tempo determinato e alle sue conseguenze e nel contempo, consentire alle parti contraenti di prevedere un periodo iniziale del rapporto nel quale reciprocamente testarsi e, in caso di insoddisfazione, cessare il rapporto senza particolari inconvenienti, nella prassi, si è fatto ricorso all'inserimento nell'ambito del contratto di agenzia a tempo indeterminato del c.d. patto di prova.

Il periodo di prova, tipica espressione del principio di autonomia contrattuale, ritenuto ammissibile dalla giurisprudenza limitatamente al tempo necessario e sufficiente per consentire alle parti contraenti di compiere le reciproche valutazioni sulla volontà di proseguire il rapporto, ha, sinora, consentito alle parti la facoltà di recedere in qualsiasi momento durante il suo periodo di durata, senza la necessità di dover riconoscere il preavviso e/o corrispondere indennità di fine rapporto all'altra parte.

Tale impostazione, rischia di essere vanificata dall'evoluzione giurisprudenziale che segue sul punto la pronuncia pregiudiziale della Corte di Giustizia di Europea n. 645/16 del 19/04/2018, resa in una causa proposta dalla Corte di Cassazione francese, nella quale ha statuito che: "L' art. 17 della direttiva 86/653/CEE … relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, dev'essere interpretato nel senso che la disciplina dell'indennità e del risarcimento ivi prevista, rispettivamente ai paragrafi 2 e 3, ove ne sussistano i presupposti, è applicabile anche nel caso in cui la cessazione del contratto di agenzia commerciale abbia luogo nel corso del periodo di prova pattuito nel contratto stesso."

La ratio della normativa europea è volta ad indennizzare l'agente per le prestazioni compiute di cui il preponente continui a beneficiare anche successivamente alla cessazione dei rapporti contrattuali ovvero per gli oneri e le spese sostenuti ai fini delle prestazioni medesime. Ritenere quindi che nessuna indennità o nessun risarcimento siano dovuti qualora la cessazione dei rapporti contrattuali abbia luogo nel corso del periodo di prova si risolverebbe nell'ammettere un motivo di decadenza non previsto dall'art. 18 della Direttiva medesima.

In ultima analisi, alla luce di tale orientamento, si può affermare, che nel rapporto di agenzia, qualunque sia la forma negoziale adottata, la stabilità del rapporto non può tradursi in asimmetria delle tutele legislativamente riconosciute a ciascuna parte contraente. ■

Maturazione del diritto alla pensione e indennità di fine rapporto

di ***Francesco Caporale***

— Conciliatore Sindacale Federagenti Roma —

L'articolo 1751 del codice civile prevede, con una formulazione in negativo, ed invero non molto felice, che all'agente "L'indennità non è dovuta… quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili… all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività".

E la domanda, con riferimento al tema che qui trattiamo, sorge spontanea: nel caso in cui il contratto individuali richiami solo il codice civile come si declina in concreto questa previsione?

La giurisprudenza, come appare logico anche a coloro che sono sprovvisti di una formazione giuridica, ha sempre individuato nell'età prevista per il riconoscimento del diritto a pensione di vecchiaia (Inps o Enasarco), il momento in cui un agente può sicuramente risolvere il contratto vedendosi riconosciuto il diritto al pagamento delle indennità di fine rapporto.

E quando invece il contratto richiama gli AEC?

In questo caso la disposizione codicistica trova, come era logico attendersi, più compiuta e completa definizione, anche se pure in questo caso le formulazioni usate risultano non immediatamente chiare e questo perché, a differenza del codice civile che prevede solo l'indennità cd. Europea, gli AEC prevedono 3 voci indennitarie di fine rapporto diverse e i requisiti per accedere all'indennità di fine rapporto variano a seconda che si parli del Firr o dell'indennità suppletiva e/o meritocratica.

Per esempio, l'Accordo Economico Collettivo dell'Industria siglato il 30 luglio 2014 (ed ancora in vigore), all'art. 10 prevede che l'**Indennità di Risoluzione del Rapporto** (cioè il Firr) "*sarà riconosciuta in tutte le ipotesi di cessazione del rapporto, ad eccezione dello scioglimento dello stesso ad iniziativa della casa mandante giustificata da una delle fattispecie di sotto elencate:*

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

Quindi il requisito per richiedere ed ottenere il Firr non è la maturazione del diritto a pensione, ma semplicemente l'interruzione del rapporto (purchè non venga imputato dall'azienda all'agente uno dei gravi inadempimenti sopra citati).

Per quanto riguarda l'**Indennità suppletiva di clientela**, sempre l'articolo 10, esclude il diritto dell'agente a tale indennità quando il contratto si scioglie per cause a lui imputabili e subito dopo chiarisce che *"non si considerano fatti imputabili all'agente o rappresentante le dimissioni … conseguenti ad invalidità permanente e totale; dovute ad infermità e/o malattia che non consentano la prosecuzione del rapporto; successive al conseguimento della pensione di vecchiaia o vecchiaia anticipata Enasarco; successive al conseguimento della pensione di vecchiaia o anticipata Inps sempreché i citati eventi si verifichino dopo che il rapporto sia durato almeno un anno".*

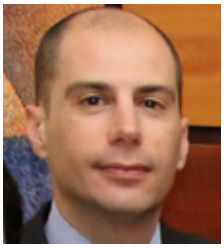
Quindi in relazione a tale voce indennitaria l'AEC Industria del 2014 è molto chiaro prevedendo, esplicitamente il diritto dell'agente all'indennità suppletiva anche in caso di maturazione dei requisiti per la pensione anticipata sia Inps che Enasarco.

Altrettanto, anzi, ancora più chiaro è il disposto dell'art. 11 del recentissimo AEC Federagenti del 31 agosto 2023 il quale prevede che l'Indennità Suppletiva *"è dovuta all'agente nei casi in cui il rapporto si sciolga con le seguenti modalità:… l'Agente raggiunga l'età pensionabile (anzianità o vecchiaia Inps – anticipata o vecchiaia Enasarco); l'Agente sia colpito da infermità grave e prolungata tale da non consentire la prosecuzione del rapporto e/o lo svolgimento di una attività lavorativa. Si intende per grave e prolungata l'infermità debitamente certificata che si manifesta per un periodo superiore a 12 mesi."*

Pertanto, con la maturazione del diritto a pensione l'agente matura anche il diritto all'indennità suppletiva di clientela.

Veniamo ora all'ultima voce indennitaria prevista dagli AEC e cioè l'indennità meritocratica.

Il riferimento, per l'AEC Industria è sempre contenuto nell'art. 10 che prevede che *"il trattamento non è dovuto se il contratto si scioglie per un fatto imputabile all'agente o rappresentante"* e poi precisa - come già fatto per l'indennità suppletiva – che *"non si considerano fatti imputabili all'agente o rappresentante le dimissioni: dovute ad accertati gravi inadempimenti del preponente; conseguenti ad invalidità permanente e totale; dovute ad infermità e/o malattia che non consentano la prosecuzione del rapporto; successive al conseguimento della pensione di vecchiaia o vecchiaia anticipata Enasarco; successive al conseguimento della pensione di vecchiaia o anticipata Inps."*



Anche per l'AEC Federagenti il richiamo è contenuto nello stesso articolo, cioè l'art. 11, e, sinteticamente si limita a disporre che per tale indennità i requisiti sono gli stessi previsti per l'Indennità Suppletiva.

Alla luce di ciò possiamo quindi concludere che anche in relazione alla terza voce indennitaria, il diritto a percepirla matura insieme alla maturazione del diritto a pensione comunque declinato (vecchiaia o anticipata Inps – vecchiaia o anticipata Enasarco).

Sembrerebbe tutto chiaro, ma è importante fare una precisazione nel caso in cui il contratto inter partes richiami come fonte regolatrice solo il codice civile oppure richiami specificamente un AEC magari risalente negli anni quando ancora non era prevista l'estensione del diritto alle indennità anche in caso di maturazione del diritto alla pensione anticipata.

Purtroppo qui la questione si fa più spinosa e complessa ed infatti la Corte di Cassazione, Sezione Lavoro, attraverso una recentissima pronuncia (sentenza 15.06.2023, n. 17235) ha chiarito l'ambito di applicazione dell'art. 1751 del codice civile, ricordando che il termine "età" usato dal legislatore in abbinamento con quelli di "infermità o malattia", porta a ritenere evidente come la ratio legis della norma sia volta a riconoscere il diritto all'indennità solo al ricorrere di situazioni di impedimento assoluto dell'attività per infermità e malattia o per il raggiungimento dei limiti di età riconosciuti per il pensionamento di vecchiaia. Nel caso di specie portato all'attenzione dei giudici il contratto inter partes richiamava uno specifico AEC (e non le successive modifiche dello stesso) che ancora non riconosceva all'agente il diritto alle indennità in caso di pensionamento anticipato.

Vi ricordiamo, per esempio, che l'AEC Commercio del 2009 tuttora in vigore, fino al 29 marzo 2017 non prevedeva la possibilità di percepire l'indennità suppletiva laddove l'agente maturasse il diritto alla pensione anticipata Inps o Enasarco. Ovviamente da fine marzo 2017 la questione si è risolta e l'AEC Commercio si è adeguato agli altri, ma occorre fare attenzione.

Sul punto vi invitiamo quindi a verificare la previsione contenuta nel vostro contratto individuale. Per qualsiasi dubbio, rivolgetevi assolutamente alla sede Federagenti a voi più vicina. ■

Federagenti CISAL

- **VUOI VERIFICARE LA TUA POSIZIONE CONTRIBUTIVA INPS/ENASARCO?**
- **VUOI ATTIVARE LA POLIZZA ENASARCO O VUOI GODERE DELLE PRESTAZIONI INTEGRATIVE OFFERTE DALL'ENTE?**
- **DEVI PRESENTARE DOMANDA DI PENSIONE CON INVALIDITÀ?**

Chiama subito la sede Federagenti a te più vicina. Per gli indirizzi consulta il sito www.federagenti.org

RADIO AGENTI LA WEB RADIO 100% AGENTI DI COMMERCIO

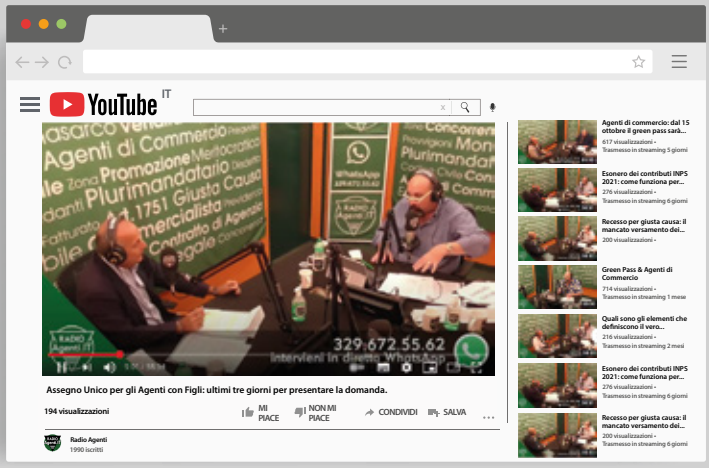
NON CERCARE LA FREQUENZA

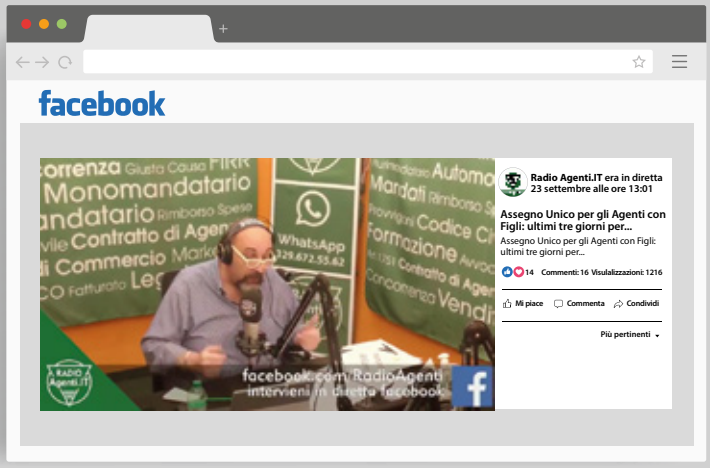
Inquadra il QR Code oppure collegati al tuo store e scarica la **app di Radio Agenti.** Ascoltaci dal tuo cellulare!

Disponibile su DISPONIBILE SU Google Play Disponibile su App Store

SEGUI LE TRASMISSIONI ANCHE IN DIRETTA VIDEO

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





www.RadioAgenti.IT redazione@radioagenti.it 329.672.55.62

Parliamo ancora della rendita contributiva

di ***Rita Notarstefano***

— Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

e di ***Debora Bruno***

— Consulente previdenziale Federagenti Roma —

Ancora una volta affronteremo l'argomento della rendita contributiva di nuova istituzione e di cui si sta parlando molto negli ultimi tempi.

Si tratta dello strumento che la fondazione Enasarco, nel lontano 2012, ha previsto per risolvere, anche se solo parzialmente, il problema dell'annosa questione dei silenti.

Soluzione parziale perché ha, in realtà, l'obiettivo solo di evitare il crearsi di nuovi silenti, ma di fatto non elimina l'impossibilità di chi ha meno di 20 anni di contribuzione di ottenere la pensione Enasarco.

Spieghiamo quindi di che si tratta.

Requisiti

La rendita contributiva è un trattamento pensionistico, destinato agli iscritti che non hanno raggiunto i requisiti minimi per il diritto alla pensione di vecchiaia ordinaria o anticipata.

Possono richiedere la rendita contributiva ordinaria solo chi:

- è iscritto alla Fondazione dal 1° gennaio 2012
- ha compiuto 67 anni di età
- ha almeno 5 anni di anzianità contributiva

Quindi gli agenti che hanno iniziato l'attività prima del 2012 ma non hanno i 20 anni minimi di contribuzione non potranno richiedere la pensione di vecchiaia ma neanche la rendita contributiva pur avendo i 5 anni per quest'ultima richiesti.

Nel caso remoto in cui risultasse la comunicazione dell'inizio del rapporto nel 2011 ma il primo versamento nel 2012 si potrà scrivere una pec all'indirizzo protocollo@pec.enasarco.it per spiegarne le motivazioni. La Fondazione in quel caso si attiverà con una ispezione presso l'azienda mandante affinché si provi la veridicità di quanto riferito dall'agente.

Supplemento

La richiesta della rendita non obbliga l'interruzione dell'attività quindi se l'agente smette solo successivamente di lavorare potrà poi richiedere il ***supplemento*** di rendita .

È necessario però possedere i seguenti requisiti:

- aver compiuto il 72° anno d'età;
- essere titolare di rendita contributiva da almeno 5 anni.

Reversibilità

La rendita contributiva può essere anche chiesta dagli eredi di un agente sempreché il decesso sia avvenuto a far data dal 1° gennaio 2024.

In particolare, i superstiti dell'agente potranno richiedere le seguenti tipologie di rendita contributiva:

- ***reversibile***, se l'agente deceduto era già titolare di rendita contributiva
- ***indiretta***, se l'agente deceduto non era titolare di rendita contributiva.

In questo caso, l'agente al momento del decesso doveva essere iscritto alla Fondazione dal 1° gennaio 2012, aver compiuto 67 anni di età e avere almeno 5 anni di anzianità contributiva

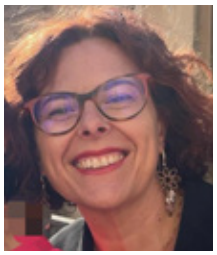
Si precisa che il programma di default verifica prima la possibilità per l'erede di poter accedere alla pensione ai superstiti indiretta e solo se non ci fossero i requisiti opta per l'accesso alla rendita contributiva indiretta

Decorrenza

La rendita contributiva, come detto, è erogata dal 1° gennaio 2024 ma il pagamento decorre dal mese successivo a quello del conseguimento del diritto e alla presentazione della domanda stessa.

Calcolo

La rendita viene calcolata esclusivamente con il metodo contributivo ed è ridotta in misura del



2% per ciascuno dei punti mancanti al raggiungimento della "quota 92".

Per comprendere meglio farò un esempio:

L'agente ha lavorato dal 2013 al 2022 compreso, ha quindi10 anni di contribuzione.

A febbraio 2024 compie 67 anni

67 + 10 = 77 punti raggiunti

92 - 77 = 15 punti mancanti al raggiungimento della quota 92 necessaria per ottenere la pensione di vecchiaia

15 x 2% = 30% la decurtazione che verrà effettuata sull'importo pensionistico che si ottiene applicando ai contributi versati nei 10 anni i coefficienti contributivi previsti da regolamento al fine del calcolo della pensione di vecchiaia.

Info utili

Gli agenti titolari di rendita contributiva NON possono:

- essere ammessi al versamento dei contributi volontari
- trasformare la rendita contributiva in pensione di vecchiaia ordinaria o anticipata
- trasformare la pensione di invalidità e inabilità in rendita contributiva. ■

SERVIZI RISERVATI AGLI ISCRITTI Federagenti CISAL

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

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

Al consulente sindacale in compito di fornire la miglior tutela all'agente

Come gestire al meglio il rapporto di agenzia

La conciliazione sindacale rappresenta la soluzione più veloce e conveniente

a cura di ***Giulio Favini***

— Direttore Responsabile Notiziario Federagenti —

Abbiamo più volte evidenziato come accada troppo spesso che gli agenti di commercio si rivolgano al Sindacato solo dopo la nascita di un problema con la propria ditta mandante e quindi nel momento patologico del rapporto quando, in taluni casi, la situazione è compromessa a causa di scelte (o non scelte) sbagliate effettuate dall'agente in momenti precedenti.

Quello che consigliamo da sempre ai nostri iscritti è di rivolgersi ad un esperto sin dal momento delle trattative che portano poi alla firma del contratto. La prevenzione infatti è lo strumento più efficace al fine di prevenire fraintendimenti o problemi nella gestione del rapporto, anche se è comunque fisiologico che, in talune occasioni, pur usando tutte le precauzioni ed accortezze venga comunque meno fra le parti quel vincolo fiduciario che è elemento indispensabile e caratterizzante il rapporto di agenzia.

La prevenzione di cui parliamo deve tradursi innanzitutto nel coinvolgimento del consulente sin dal momento della sottoscrizione del contratto affinché tempestivamente, in quella sede, possano essere evidenziate – e quindi modificate o attenuate - criticità o clausole contrattuali inique e foriere di liti o dissidi.

il ricorso all'esperienza di un consulente evita di cadere negli errori più comunemente commessi dagli agenti nel corso del rapporto che, spesso, possono gravemente condizionare il buon esito della vertenza pregiudicando i propri diritti. Ad esempio, ribadiamo ancora una volta l'importanza:

- di non sottoscrivere mandati di agenzia con aziende mandanti con la motivazione dalle stesse addotta del cambiamento della loro ragione sociale senza prima avere ricevuto idonee garanzie (scritte) di continuità e salvezza dell'anzianità maturata con il precedente rapporto;
- di evitare la sottoscrizione di clausole contenenti target di vendita o budget minimi da conseguire o in caso di sottoscrizione, comunicare per iscritto alla mandante ogni elemento, estraneo alla sfera di responsabilità dell'agente, che va ad incidere negativamente sulle campagne vendita (es. difettosità di alcuni prodotti, ordini evasi in maniera scorretta o con ritardo dalla mandante, posizionamento di mercato non competitivo etc).

Anche le dimissioni debbono essere comunicate dall'agente solo dopo un'attenta ponderazione di tutte le conseguenze, in particolare, per esempio, a meno che non si diano per raggiunti limiti di età e pertanto per pensionamento dove le indennità sono sempre dovute anche se il recesso è a iniziativa dell'agente, negli altri casi è sempre necessario valutare prima con un esperto:

- quali sono le somme indennitarie eventualmente in gioco,
- se esistano o meno gli estremi per un recesso per giusta causa,
- se esista o meno un patto di non concorrenza post-contrattuale che possa essere di intralcio a successive iniziative che eventualmente l'agente intende intraprendere.

Infine è fondamentale sottolineare come – laddove le parti arrivino comunque a risolvere non consensualmente il rapporto - la strada della conciliazione sindacale è senz'altro la più veloce, economica e comparativamente più efficace, capace di assicurare, in tempi relativamente brevi (rispetto a quelli giudiziari) all'agente il soddisfacimento (almeno parziale, talvolta totale) dei propri diritti. ■

FATTURE AGENTI.IT
PROVVIGIONALI ELETTRONICHE

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

Tutto Gratis 100%

INVIO IMMEDIATO TRAMITE CANALE TELEMATICO SDI

Cerchi Agenti di Commercio?

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

800.86.16.16

L'esperto Risponde

a cura di ***Luca Orlando***

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

Domanda: Un'azienda mi ha proposto un contratto senza una zona di competenza, ma con una lista di clienti appartenenti ad un determinato canale distributivo di cui ho profonda conoscenza ubicati in varie regioni del Nord Italia. Su mia richiesta, l'azienda mi ha detto, senza però entrare troppo in dettaglio, che in realtà in quelle regioni operano svariati suoi agenti, ma nessuno di questi tratta con la tipologia di clienti a me assegnata. Cosa succede quando promuovo un affare con un cliente della mia lista che comunque rientra nella zona assegnata ad un altro agente? Rischio azioni da parte dell'agente o richieste di riconoscimento di parte delle provvigioni?

Risposta: In base alla descrizione da lei fatta, si deve ritenere che laddove l'azienda abbia concordato con gli agenti una zona geografica di competenza questa sia stata assegnata loro non in esclusiva oppure in esclusiva, ma limitandola ad una determinata tipologia di clientela chiaramente differente da quella che verrebbe a lei assegnata.
Se fosse così lei potrà tranquillamente sottoscrivere un contratto che invece prevede l'esclusiva con riferimento ad una particolare tipologia di clientela che sarà indicata in elenco che dovrà fare parte integrante del contratto e che dovrà essere cura dell'azienda comunicare agli altri agenti in modo da evitare loro sovrapposizioni. In ogni caso lei non correrà rischi di contestazioni e/o rivendicazioni che invece potranno essere avanzate dagli agenti nei confronti dell'azienda qualora la stessa avesse previsto in favore di altri agenti una generica esclusiva territoriale che verrebbe, ovviamente a confliggere, con la sua lista clienti in relazione a quelli ricadenti nella zona geografica di esclusiva.
Più precisamente vediamo quali sono per lei le conseguenze nelle ipotesi sopradescritte:

- Suo cliente ricadente in una zona geografica assegnata non in esclusiva ad altro agente: il cliente le è assegnato contrattualmente in esclusiva. L'agente operante nella zona non può visitarlo né avanzare alcuna rivendicazione sugli affari da lei conclusi;
- Suo cliente ricadente in una zona geografica assegnata in esclusiva ad altro agente: sarà cura dell'azienda escludere dal contratto stipulato con l'altro agente, la tipologia a cui il cliente appartiene (es. grande distribuzione) o lo specifico nominativo. In caso contrario sarà la preponente a rischiare possibili contestazioni da parte dell'agente.

Quanto sopra è possibile in quanto l'esclusiva disciplinata dall'art. 1743 del codice civile che prevede che l'azienda non può avere più di un agente in una determinata zona, nè l'agente operare per più aziende in concorrenza è un elemento naturale e non essenziale del contratto. Ciò vuol dire che è facoltà delle parti derogare a tale regime purchè, appunto, la diversa regolamentazione sia prevista nel contratto che si sottoscrive. Non avendo visionato né la bozza a lei proposta, né i contratti che l'azienda sottopone agli agenti "territoriali" dobbiamo presumere che questa sia la modalità con cui la stessa operi quando stipula contratti di agenzia ora con previsione di una zona geografica di competenza, ora con previsione di una specifica tipologia di clientela.
Il punto che le consigliamo però di verificare con attenzione è però un altro e cioè quello relativo alle modalità di modifica dell'elenco che lei e la mandante andrete a stabilire. Vista la particolarità della proposta in linea di principio è da evitare la facoltà unilaterale dell'azienda di operare modifiche, o comunque limitarlo nelle modalità previste dall'art. 2 degli attuali AEC. Su punto le evidenziamo che una regolamentazione favorevole all'agente è prevista dall'AEC Federagenti rinnovato e siglato ad agosto 2023. Laddove necessitassero maggiori chiarimenti le consigliamo di rivolgersi con tutta la documentazione in suo possesso alla sede Federagenti a lei più vicina.

Domanda: A fine settembre del 2022 sono stato disdettato da un'azienda che opera nel settore della sicurezza domestica. In quell'occasione la mandante mi ha liquidato tutte le indennità compreso il patto di non concorrenza di 2 anni. A quel tempo l'azienda era presente in tutta l'Italia del Nord nelle Marche e, nel Lazio, solo a Roma e provincia. A me era affidata proprio la provincia di Roma con esclusione della città. Ora sono in trattative con un'azienda dello stesso settore che vorrebbe assegnarmi la provincia di Roma, città inclusa e l'Abruzzo, dove, da metà del 2023 è presente anche la mia vecchia azienda. So che mi devo astenere da qualsiasi attività in concorrenza per 24 mesi, pena la restituzione di quanto percepito oltre il risarcimento dei danni. Se accetto la proposta cosa rischio?

Risposta: Il problema, nel suo caso, in realtà, si pone solo per la provincia di Roma che era prevista nel contratto cessato a fine 2022. Infatti il patto di non concorrenza di cui all'art. 1751 bis del c.c. è valido solo per la medesima zona, clientela e prodotti per il quale è stato stipulato il contratto di agenzia e, laddove contenesse previsioni più ampie sarebbe eventualmente nullo per ciò che eccede tali limiti. Quindi se il suo contratto prevedeva come zona di competenza la provincia di Roma con esclusione – immaginiamo – dell'area corrispondente al comune di Roma, lei potrà tranquillamente stipulare il nuovo contratto con l'azienda in concorrenza per l'area del Comune di Roma. Per gli stessi motivi ed a maggior ragione nessun problema pone poi il mandato in relazione all'Abruzzo che non era ricompreso nel suo vecchio contratto. Il nostro consiglio è quindi, semplicemente, quello di escludere per il momento la provincia di Roma in quanto altrimenti si avrebbe una violazione del patto. Potrà concordare con la nuova mandante di reinserire la provincia di Roma dal 1° ottobre 2024, cioè una volta scaduto il termine di validità del patto di non concorrenza. Infatti successivamente a tale data nessun inadempimento potrà esserle imputato dalla vecchia azienda. ■

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

RADIO AGENTI
LA WEB RADIO
100% AGENTI
DI COMMERCIO

NON CERCARE
LA FREQUENZA
Scarica la app di Radio Agenti
Ascoltaci dal tuo cellulare!

DISPONIBILE SU Google Play
Disponibile su App Store

redazione@radioagenti.it
329.672.55.62