

Elezioni ENASARCO dal 17 al 30 Aprile 2020 Federagenti Promuove e Sostiene la Lista N.1

Bilancio 2020, voto contrario dei rappresentanti di Federagenti, Fiarco-Confesercenti ed Anasf

Enasarco, budget approvato solo a maggioranza

Cresce il dissenso, ma il comunicato della fondazione non ne fa menzione

Il 18 dicembre si è svolta a Roma l'assemblea dei Delegati Enasarco riunitasi per votare in particolare il Budget 2020.

Il Bilancio preventivo è stato sì approvato, ma con ben 21 voti contrari (da parte dei rappresentanti di Federagenti, Fiarco-Confesercenti ed Anasf e l'astensione di Cgil) su 58 espressi totali. Secondo la Federagenti anche questo budget come gli ultimi precedenti non contiene le opportune linee strategiche che il Cda avrebbe dovuto fornire agli Uffici per la redazione del documento presentato all'Assemblea. La netta impressione è che ancora una volta ci si limiti a gestire l'ordinario e le problematiche derivanti dalle precedenti gestioni e non si intervenga invece sugli aspetti di prospettiva, che preoccupano molto. La Fondazione dovrebbe e potrebbe assumere un ruolo centrale nella vita e nella professione degli iscritti all'ente e l'attuale Governance non si è rivelata ancora una volta – alla luce anche di questo budget – nemmeno lontanamente in grado di centrare questo obiettivo fondamentale.

Nonostante l'evidente frattura esistente in seno al CdA in merito alle politiche ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Enasarco, budget approvato solo a maggioranza
- Federagenti apre il nuovo ufficio a Bari
- Chi può essere forfettario?
- Un futuro a tinte fosche
- Nuove aliquote contributive Enasarco 2020
- Rubrica Previdenziale
- L'esperto risponde

FEDERAGENTI APRE IL NUOVO UFFICIO A BARI

Per rispondere al meglio alle tante richieste che periodicamente pervengono dagli agenti di commercio locali, Federagenti ha deciso di aprire una nuova e più funzionale sede trasferendosi nello stabile di Via Andrea da Bari, 116.

Nei nuovi uffici, già operativi, gli agenti e rappresentanti di commercio potranno essere ricevuti previa appuntamento telefonico dal nostro Presidente Onorario, Manfredo Cornaro. Presso la sede è possibile ricevere assistenza in materia contrattuale nonché procedere alla definizione tombale delle controversie con le mandanti attraverso l'istituto della conciliazione sindacale. E' possibile inoltre ricevere aggiornamenti sulla professione e sulle novità normative che interessano la professione dell'agente di commercio.

Sono già numerosi i colleghi che hanno avuto modo di visitare i nuovi locali ed usufruire della nostra assistenza.



Manfredo Cornaro: Presidente Onorario di Federagenti

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**

Hai lo strumento giusto per il tuo lavoro?



soluzione **agenti**

**Solo quello che ti serve
per Vendere di Più e Meglio**

SCOPRI DI PIÙ

Enasarco, Budget approvato solo a maggioranza

Cresce il dissenso, ma il comunicato della fondazione non ne fa menzione

a cura della **Redazione**

Il 18 dicembre si è svolta a Roma l'assemblea dei Delegati Enasarco riunitasi per votare in particolare il Budget 2020.

Il Bilancio preventivo è stato sì approvato, ma con ben 21 voti contrari (da parte dei rappresentanti di Federagenti, Fiarc-Confesercenti ed Anasf e l'astensione di Cgil) su 58 espressi totali. Secondo la Federagenti anche questo budget come gli ultimi precedenti non contiene le opportune linee strategiche che il Cda avrebbe dovuto fornire agli Uffici per la redazione del documento presentato all'Assemblea. La netta impressione è che ancora una volta ci si limiti a gestire l'ordinario e le problematiche derivanti dalle precedenti gestioni e non si intervenga invece sugli aspetti di prospettiva, che preoccupano molto. La Fondazione dovrebbe e potrebbe assumere un ruolo centrale nella vita e nella professione degli iscritti all'ente e l'attuale Governance non si è rivelata ancora una volta – alla luce anche di questo budget – nemmeno lontanamente in grado di centrare questo obiettivo fondamentale.

Nonostante l'evidente frattura esistente in seno al CdA in merito alle politiche gestionali da adottare e nonostante il voto contrario di oltre un terzo dei delegati presenti, sul sito Enasarco,

successivamente alla votazione, è stato pubblicato il seguente comunicato: "L'Assemblea dei delegati della Fondazione Enasarco, riunita oggi a Roma, ha approvato il Bilancio consuntivo 2019 e la previsione di budget per il 2020. Sono state stabilite e condivise importanti modifiche al Regolamento delle attività istituzionali con l'obiettivo di agevolare l'ingresso e la permanenza nella professione ed è stato inoltre deliberato il nuovo Regolamento per le attività assistenziali, che incrementa il welfare della Fondazione grazie a una ampia gamma di prestazioni per stati di bisogno economico e per lo svolgimento dell'attività di agenzia. L'Assemblea ha infine stabilito e condiviso, in tema di elezioni e trasparenza, che ciascuna lista elettorale presenti alla Commissione elettorale un'autodichiarazione sulle eventuali somme o contributi, ricevuti da soggetti esterni, utili alla campagna elettorale, e dichiarare l'assenza di conflitti di interesse in merito a tali importi. Per ulteriori informazioni è possibile consultare il comunicato stampa".

Ebbene, quanto riportato è del tutto difforme da quanto avvenuto in realtà nella richiamata riunione dell'Assemblea dei Delegati del 18 dicembre 2019. Il comunicato infatti mira a far trasparire una unitarietà nelle scelte gestionali che invece non c'è. Infatti se è vero che è stato approvato il Bilancio Preventivo 2020 (e non il Consuntivo 2019 come erroneamente riportato) ciò è avvenuto solo a maggioranza, con ben 21 voti contrari ed un astenuto su 58 voti totali espressi. Ma le inesattezze non finiscono qui: infatti l'Assemblea dei Delegati non ha stabilito nulla circa l'autocertificazione di finanziamenti esterni ma si è limitata a prendere atto che il

Cda aveva invitato le varie liste a presentarla. Circostanza quest'ultima che peraltro ha portato diversi delegati a lamentarsi ufficialmente per il ruolo riduttivo loro affidato anche in questa occasione. Illuminante a tal fine è quanto messo a verbale sul punto da Rita Notarstefano, a nome di tutti i Delegati Federagenti: "Relativamente alla certificazione dei contributi in campagna elettorale, ci pare una iniziativa tardiva e di scarso reale impatto. La trasparenza è ben altra cosa di un mero invito. Questo Cda ha avuto 3 anni e mezzo per modificare l'attuale Statuto e Regolamento elettorale sia per obbligare – e non invitare – tutte le liste ad una doverosa rendicontazione delle eventuali risorse derivanti da finanziatori esterni, sia per garantire a tutte le associazioni di categoria di poter competere alla pari, cosa che in un sistema democratico rappresenta la normalità ma cosa che in Enasarco oggi normale non pare essere. Porre per tempo la questione dei finanziamenti esterni alle liste avrebbe consentito a noi delegati di poter dire la nostra e non limitarci come oggi avviene a prendere atto di un qualcosa. Ancora una volta il nostro ruolo è stato svilito. Auspichiamo che la Governance che verrà voglia affidare all'assemblea ben altro ruolo di quello odierno."

Certo crediamo non sfugga a nessuno che, con le elezioni ormai alla porte, utilizzare i comunicati istituzionali della Fondazione, per fornire una non corretta rappresentazione dei fatti o, peggio ancora, per favorire gli interessi di una o più liste a danno di altre, rappresenterebbe un grave problema di trasparenza e democraticità. ■

Fare Presto!

e fare bene



Elezioni ENASARCO dal 17 al 30 Aprile 2020

Alle prossime elezioni Enasarco
Vota e fai Votare la Lista N.1
Fare Presto! e fare bene

Federagenti FEDERAZIONE AUTONOMA
AGENTI E RAPPRESENTANTI
DI COMMERCIO

Chi può essere forfettario?

Se la flat tax diventa meno conveniente è un ulteriore problema per gli agenti

di **Susanna Baldi**

— Dottore Commercialista - Consulente Federagenti —

La Legge di Bilancio 2020 ha modificato i requisiti previsti dalla normativa del 2019 per rientrare e/o rimanere nel regime forfettario nel 2020, vediamo sinteticamente, quali sono le condizioni previste dal legislatore per questo nuovo anno.

Prima condizione da verificare per capire se un agente o rappresentante di commercio può diventare forfettario nel 2020, o può rimanere in tale regime, riguarda il fatturato.

Infatti occorre verificare che le provvigioni fatturate (cioè l'imponibile provvigionale) dal 1° gennaio al 31 dicembre non siano state superiori a euro 65.000.

La norma ha poi reintrodotto alcuni limiti riguardanti i costi sostenuti che divengono la seconda condizione da verificare. Ebbene per poter rientrare nel regime non bisogna aver sostenuto, pagato, corrisposto, spese per un ammontare superiore a 20.000 € lordi relativamente a:

- dipendenti;
- collaboratori di cui all'articolo 50, comma 1, lettere c) e c-bis), del Testo Unico Imposte Reddito (es: borse di studio, CO.CO.CO);
- lavoro accessorio di cui all'articolo 70 del Decreto Legislativo 10 settembre 2003, n. 276;
- lavoro a progetto ai sensi degli articoli 61 e seguenti del D.lgs. 276/2003
- somme erogate sotto forma di utili da partecipazione agli associati di cui all'articolo 53, comma 2, lettera c) TUIR
- spese (peraltro non deducibili) per prestazioni di lavoro dell'imprenditore o del suo coniuge o figli o altri familiari.

Terza condizione da verificare, sono i redditi extra partita IVA che sempre nel 2019 non devono aver superato i 30.000 €, parliamo quindi di redditi di lavoro dipendente e redditi assimilati (ad esempio, per gli agenti e consulenti finanziari redditi da pensioni Inps e/o Enasarco).

Questo ultimo requisito interessa in particolare quegli agenti che una volta andati in pensione hanno continuato a lavorare tenendo aperta la propria posizione, perché esiste un'incompatibilità tra lavoro dipendente e l'attività di agente di commercio.

Quarta condizione da verificare, già presente nella norma del 2019 è relativa all'assenza di partecipazioni in società.

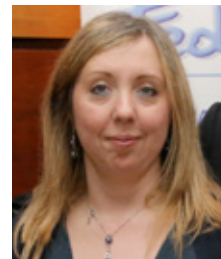
Non possono essere forfettari nel 2020 quei contribuenti esercenti attività d'impresa, arti o professioni che partecipano nello stesso anno, contemporaneamente all'esercizio dell'attività, a società di persone o associazioni di cui all'articolo 5 del DPR 917/1986 o che partecipano a società a responsabilità limitata di cui all'articolo 116 del testo unico 917/1986, che ne hanno il controllo di diritto o influenza dominante, che esercitano attività riconducibili alla propria, in base alle attività effettivamente esercitate.

Quinta condizione da verificare riguarda il datore di lavoro, non possono avvalersi del regime forfettario 2020 le persone fisiche la cui attività sia stata esercitata prevalentemente (quindi fatturato 2019 superiore al 50%) nei confronti di datori di lavoro con i quali sono in corso rapporti di lavoro dipendente o assimilati o erano intercorsi rapporti di lavoro nei due precedenti periodi d'imposta, ovvero nei confronti di soggetti direttamente o indirettamente riconducibili ai suddetti datori di lavoro.

Ci sono poi varie esclusioni che dipendono dall'attività esercitata ad esempio:

- a) le persone fisiche che si avvalgono di regimi speciali I.V.A. o di regimi forfettari di deter-

minazione del reddito (esempio: agricoltura, pesca, sali e tabacchi, fiammiferi, editoria, telefonia, intrattenimento egiochi, viaggi e turismo, agriturismo, vendite a domicilio, beni usati, beni all'asta);



- b) i soggetti non residenti, ad eccezione di quelli che sono residenti in uno degli Stati membri dell'Unione europea o in uno Stato aderente all'Accordo sullo Spazio economico europeo che assicuri un adeguato scambio di informazioni e che producono nel territorio dello Stato italiano redditi che costituiscono almeno il 75 per cento del reddito complessivamente prodotto;

- c) i soggetti che in via esclusiva o prevalente effettuano cessioni di fabbricati o porzioni di fabbricato, di terreni edificabili di cui all'articolo 10, primo comma, numero 8), Dpr 633/1972, o di mezzi di trasporto nuovi di cui all'articolo 53, comma 1, del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427.

Se un contribuente rientra in una delle cause di esclusione citate non potrà essere forfettario 2020 e deve, qualora abbia già emesso fattura con le regole del regime forfettario correre velocemente ai ripari. Tutto ciò salvo modifiche legislative, da più parti auspiccate e prospettate. Ovviamente sarà nostra cura fornire tempestiva notizia di ogni aggiornamento o modifica sul punto. ■



RADIO AGENTI.IT

LA WEB RADIO PER GLI AGENTI DI COMMERCIO

in streaming su
www.radioagenti.it

ASCOLTA LA DIRETTA

Un futuro a tinte fosche

La scomparsa dei classici canali commerciali impoverisce le nostre città

a cura di **Raffaella Corsetti**

— Direttiva nazionale Federagenti —

Da qualche anno c'è qualcosa di diverso nel Natale. Il Natale è la festa dei bambini - viene spontaneo dire - e con l'avanzare dell'età è normale che la ricorrenza (al di là della sua valenza religiosa che resta per i credenti di qualsiasi età intatta) perda quella sua aura magica e gioiosa per trasformarsi in un rituale sempre più scandito da scadenze ed impegni familiari da rispettare. Invece no, non è questo che intendo. Ovviamente, crescendo, cambiano i ruoli e si passa da bambino in trepidante attesa dell'arrivo dell'uomo in rosso, prima a giovane un po' annoiato dall'assolvimento degli obblighi familiari che il periodo richiede, poi a genitore con il compito di assolvere a tutti le incombenze ed obblighi organizzativi connessi a pranzi, cene e incontri con parenti più o meno vicini.

L'illuminazione su cosa mi manca e cosa mi fa sembrare così diversa la festa, l'ho trovata quest'anno leggendo la risposta che il noto giornalista del Corriere della Sera, Aldo Cazzullo ha dato ad una signora di Monza che si lamentava del clima che in quei giorni si respirava nella sua città. La cosa ancor più sorprendente è che la risposta mi interessava più da vicino di quanto mai potessi immaginare.

La lettrice notava infatti come fossero tristemente vuoti i negozi e come invece le portinerie fossero ingombrate da una miriade di pacchi provenienti direttamente dai magazzini dei grandi portali dell'e-commerce.

La risposta del dottor Cazzullo che condivido appieno, esprime con grande chiarezza, ciò che la Federagenti sostiene da tempo e che rappresenta anche sotto un diverso aspetto ciò che a me, umanamente ora manca di questa festa. Ne riporto testualmente uno stralcio "È il tempo di Amazon... Forse però non ci rendiamo conto di cosa significa il tramonto del piccolo commercio. È una distruzione del lavoro persino più grave di quella causata dalla fine della grande industria. Commercio significa piccoli imprenditori, commessi, grossisti, rappresen-

tanti, trasportatori... Amazon è un clic, più qualche sparuto lavoratore trattato con durezza... i negozi... sono anche luoghi di ritrovo, dove ci si incontra... dove si forma una comunità".

Questa analisi così semplice e lineare non è solo la conferma di tutte le paure espresse dal mio Sindacato che paventa da anni la fine della realtà economica rappresentata dal commercio tradizionale (prima colpito dal boom della grande distribuzione) e dalle figure ad essa collegate, ma è anche la risposta a ciò che manca da qualche anno a queste feste.

Il mio Natale, ancora nei primi anni del 2000, cominciava presto, con i primi giorni del mese, quando in compagnia di amiche, con mia madre, mio marito o con il mio figlio più grande, allora appena nato, si passeggiava per le vie del centro o ci si avventurava in qualche centro commerciale alla ricerca di regali o semplici pensierini. Accadeva, in una realtà non caotica, ma comunque viva di incontrare conoscenti, di scambiare parole, di interagire; le compere natalizie diventavano un'occasione di socialità, un momento di aggregazione spontanea, un'opportunità per vivere con calma e tranquillità luoghi e spazi della città: i babbi natali sedevano nei negozi più grandi o agli angoli delle strade più frequentate del centro, gli alberi addobbati ed illuminati erano centinaia in città ed i negozianti facevano a gara per sfoggiare gli addobbi più belli. Era facile imbattersi non in due o tre, ma in decine di zampognari che spesso realmente scendevano dai paesi limitrofi per raggranellare qualche soldo in improvvisati concerti.

Ora la maggior parte delle persone acquista da casa, comodamente seduta, con un clic. Non tocca il prodotto, non parla con il commerciante o con il commesso, ormai non prova neanche più il vestito (se non va bene si può restituire e ordinare la taglia più grande). Il risultato di tutto ciò? La grande distribuzione ed i negozi, specialmente se monomarca, all'interno dei grandi centri commerciali reggono - seppur con difficoltà - l'urto, ma il piccolo commercio, la vendita al dettaglio su strada è allo stremo e rischia di sparire nel prossimo decennio. Se ciò avverrà non solo spariranno intere categorie di professioni: artigiani, commercian-

ti, commessi, rappresentanti e grossisti, come correttamente individuato dal dottor Cazzullo, ma le nostre città diventeranno sempre più buie e desolate (forse penserà Amazon ad illuminarle?), le strade e le piazze saranno sempre meno luoghi di incontro e condivisione. Come la signora di Monza anch'io mi accorgo, camminando per la città, che davanti ai negozi non ci sono più code, che gli addobbi sono dimessi, allestiti per dovere, lo specchio di un'attività commerciale spesso agonizzante e ridotta ai minimi termini.



La morte del piccolo commercio rappresenterà non solo la morte di un modello economico, ma anche la fine di un modello di società incentrato sulla importanza delle interazioni umane.

Ci salveranno i concetti di sviluppo sostenibile, di economia circolare, di prodotti a km zero che cercano di farsi strada o saranno gli enormi centri di stoccaggio governati da complicati software ed abitati da pochi umani e molti robot ad avere la meglio?

Mi accorgo che il più piccolo dei miei figli probabilmente non sa nemmeno di cosa parlo. La ressa nei negozi per accaparrarsi l'ultimo modello di un pantalone o la passeggiata in centro anche solo per fare "un pò di struscio" gli risultano del tutto sconosciute. Anche l'attesa per i saldi, quelli veri che c'erano una sola volta nell'anno, è irrealistica ora che vendite promozionali più o meno mascherate sono pressoché continuative ed indispensabili per provare a resistere all'avanzata del grande fratello del commercio mondiale.

È ora che tutti riflettano seriamente su quale modello di sviluppo si vuole perseguire. Se decideremo di affidarci alle grandi piattaforme del commercio elettronico per ogni nostro acquisto di beni e/o servizi non sarà solo l'atmosfera del nostro Natale che si impoverirà ulteriormente nei prossimi anni. ■

Vuoi verificare la tua posizione contributiva?

Vuoi attivare la polizza Enasarco o

vuoi godere delle prestazioni

integrative offerte dall'Ente?

Contatta le nostre sedi

www.federagenti.org

SOFTWARE GRATUITO PER TUTTI GLI AGENTI DI COMMERCIO



Cosa si può fare con il Nuovo Software Fatture Agenti.IT ?

- Gestione Fatture Elettroniche
- Emissione ed Invio Fatture Elettroniche Formato XML
- Calcolo automatico Ritenute e Massimali ENASARCO
- Spedizione Fatture Via E-Mail
- Spedizione Fatture Via PEC
- Stampa su Carta Intestata
- Gestione Logo su Stampa Fattura
- Export in Word, Excel e PDF
- Gestione Pagamenti Fatture
- Consultazioni ENASARCO
- Grafici e Statistiche su 10 Anni a Confronto
- Gestione Aziende Mandanti
- Gestione Schede Clienti Potenziali e Acquisiti
- E molto altro ancora...

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%**

Nuove aliquote contributive Enasarco 2020

A partire dal 1° gennaio 2020 è entrata in vigore la nuova aliquota contributiva Enasarco, come previsto dal Regolamento Istituzionale deliberato dal CdA dell'ente nel 2012 (all'epoca Federagenti non era presente nella Fondazione) che ha introdotto da allora un innalzamento graduale dei versamenti da effettuare.

Si passa dal 16,50% nel 2019 al 17,00% per il 2020, di cui 8,50% a carico dell'agente e l'altra parte a carico della mandante.

Nel 2019, il massimale Enasarco rivalutato è stato pari a € 25.554 (plurimandatari) o € 38.331 (mono), mentre per conoscere i minimali e i massimali Enasarco 2020 bisognerà attendere la rivalutazione ISTAT.

Il criterio per l'applicazione dell'aliquota è quello di competenza, quindi se la fattura viene emessa nel 2020, ma riguarda provvigioni del 2019, bisognerà utilizzare l'aliquota 2019.

Massimali Enasarco

Agenti Plurimandatari

ANNO	MASSIMALE ENASARCO	ALIQUTA CONTRIBUTIVA	IMPORTO TOTALE MASSIMO DEL CONTRIBUTO	IMPORTO A CARICO DELL' AGENTE (50%)	IMPORTO A CARICO DELL' AZIENDA (50%)
2019	€ 25.554,00	16,50%	€ 4.216,41	€ 2.108,21	€ 2.108,21
2020	17,00%

Agenti Monomandatari

ANNO	MASSIMALE ENASARCO	ALIQUTA CONTRIBUTIVA	IMPORTO TOTALE MASSIMO DEL CONTRIBUTO	IMPORTO A CARICO DELL' AGENTE (50%)	IMPORTO A CARICO DELL' AZIENDA (50%)
2019	€ 38.331,00	16,50%	€ 6.324,61	€ 3.162,31	€ 3.162,31
2020	17,00%

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



Rubrica Previdenziale

a cura di **Rita Notarstefano**

— Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

Domanda: Buongiorno, sono un agente con una anzianità contributiva di 28 anni di versamenti Enasarco ed ho 65 anni di età che compio esattamente il mese prossimo. Vorrei capire se mi conviene presentare la domanda di vecchiaia anticipata oppure se mi conviene aspettare i 67 anni per prendere la pensione di vecchiaia senza subire decurtazioni. Grazie

Risposta: La domanda posta in questi termini, è purtroppo generica perché mancano i dati relativi alla sua contribuzione e comunque altre informazioni rilevanti ai fini di un parere qualificato. Insomma non risulta possibile fornire una risposta esaustiva perché le valutazioni vanno fatte singolarmente sulla base non solo dei contributi realmente versati dall'agente presso la Fondazione, ma anche del suo stato.

Occorre cioè capire – per esempio - se Lei è ancora in attività oppure se ha già smesso l'attività. Dal tenore della sua lettera sembrerebbe potersi desumere che lei sia ancora in attività ma anche questa circostanza è rilevante e deve essere chiarita. Cosa cambia?

Se Lei avesse cessato l'attività supponiamo al 31.12.19, sulla base dei contributi versati entro la data del compimento dei suoi 65 anni, richiedere la pensione di vecchiaia anticipata le comporterebbe come minimo la decurtazione del 10% dovuta appunto al fatto che andrebbe in pensione due anni prima rispetto al momento di maturazione dei requisiti necessari per andare in pensione di vecchiaia.

A tale decurtazione va aggiunta la diminuzione della quota "C" ossia di quella quota calcolata col metodo contributivo; andando in pensione prima, infatti, la quota "C" non subirebbe la rivalutazione che invece avrebbe se il calcolo

della pensione venisse effettuato tra due anni. Ne segue che l'importo della pensione risulterebbe poco più basso.

Purtroppo si tratta di un ragionamento tecnico cerco quindi di spiegarmi con i numeri facendo un esempio ovviamente non esaustivo. Userò un calcolo fatto per un suo collega recentemente andato in pensione – riducendo il calcolo di alcuni anni per simulare una anzianità contributiva di 28 anni come nel suo caso per rendere meglio il senso delle mie parole. Ipotizziamo quindi che l'inizio dei versamenti sia avvenuto nel 1991 (come dovrebbe essere per lei). Ebbene in base ai contributi versati dal signor X da quell'anno in poi, andando in pensione tra due anni avrebbe preso – ipotizzando la sua anzianità contributiva - una pensione lorda mensile di vecchiaia pari a euro 911,48 (di cui la quota C è pari a 420,07), se invece decidesse di andarci quest'anno - identiche le quote A e B, la quota C sarebbe di 381,11 e quindi la pensione mensile lorda diventerebbe di 872,52. A tale ultimo importo va poi applicato il 10% di trattenuta (riduzione) per l'anticipazione quindi il Signor X percepirà in questo secondo caso una pensione di vecchiaia anticipata di circa euro 785,27 a fronte dei 911,48 che prenderebbe tra 2 anni.

Come già detto questo è un esempio ma ogni singolo calcolo è a sé sulla base dei contributi effettivamente versati in capo all'agente.

Veniamo ora alla seconda ipotesi e cioè ipotizziamo che lei sia ancora in attività. In questo caso lei sta ancora versando i contributi Enasarco. In questo caso occorrerebbe valutare se il versamento dei prossimi contributi possa determinare una diminuzione dell'importo di pensione oppure no. Ci sono casi in cui, infatti, lavorare e versare ancora peggiora la situazione pensionistica perché il calcolo della quota A e della quota B che compongono, insieme alla quota C di cui sopra, la pensione spettante, viene fatto sulla base dei contributi rispettiva-

mente degli ultimi 10 e 15 anni.

Se Lei fosse in attività e terminasse di lavorare nel 2021 si prenderebbero gli ultimi 10 anni e gli ultimi 15 anni a ritroso a partire dal 2021.

Purtroppo, l'esperienza comune ci dice che negli ultimi anni si lavora meno (un pò perché l'età avanza e si fa più fatica, un pò perché si perdono più facilmente i mandati) e si ottengono meno contributi, quindi la base imponibile diminuisce e conseguentemente il rateo pensionistico.

In queste ipotesi, per assurdo, avendo redditi di natura diversa, converrebbe smettere l'attività di agente ed aspettare il requisito dell'età per andare in pensione.

Ovviamente questo è un consiglio che si dà a livello previdenziale ma stando ben attenti a non perdere però le indennità di cessazione rapporto dovute a seguito della cessazione dei mandati in essere. Queste infatti sono dovute in occasione del conseguimento della pensione e non prima quindi se non si è conseguito il diritto a pensione è inopportuno dare disdetta e l'unica strada da seguire è quella di ottenere una risoluzione consensuale con l'accordo delle mandanti in merito all'indennità. Ma qui si entra in un altro argomento da affrontare separatamente.

Come vede, gentile associato, la questione non è semplice ed implica una serie di considerazioni e valutazioni che non possono essere fatte, se non con tutti i dati a disposizione.

Il mio consiglio è quello di farsi assistere in tutte le valutazioni di carattere previdenziale e contrattuale da consulenti esperti e qualificati. Le sedi Federagenti sono a disposizione su tutto il territorio proprio per questo. ■



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**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

Domanda: La mandante continua a richiedermi, attraverso il mio Area Manager, di procedere alla riscossione degli incassi, benché nel contratto non solo ciò non sia previsto, ma anzi mi sia vietato. Sono obbligato a farlo? In quali conseguenze incorro se mi rifiuto?

Risposta: Il codice civile, all'articolo 1744 stabilisce che l'agente non ha la facoltà di riscuotere i crediti della ditta mandante, salvo specifica autorizzazione di quest'ultima.

Gli Accordi economici collettivi prevedono che l'autorizzazione a riscuotere per conto della mandante debba essere conferita espressamente per iscritto, con previsione di responsabilità contabile dell'agente in caso di errore e con l'onere di stabilire una provvigione separata in relazione agli affari e/o ai clienti per i quali sussista tale obbligo. L'articolo 9 dell'AEC Federagenti siglato il 27 luglio 2015 (come anche il precedente del 2009) fornisce un'indicazione sulla misura minima del compenso, pari all'1% delle somme incassate, mentre gli altri AEC parlano di una provvigione aggiuntiva la cui determinazione è pertanto rimessa alla contrattazione fra le parti ed in caso di contrasto sarà oggetto di determinazione dal giudice. Pertanto poiché il contratto sottoscritto le vieta di svolgere tale attività, innanzitutto sarebbe necessario che la richiesta dell'Azienda venga formulata per iscritto direttamente dalla società (cioè da un soggetto che ne abbia la legale rappresentanza) e contenga la precisa regolamentazione (compenso compreso) della forma di svolgimento di tale ulteriore attività.

Laddove ciò non avvenga o se comunque non è

sua intenzione procedere all'effettuazione degli incassi, la preponente non può obbligarla ed un'eventuale modifica del contratto di agenzia sul punto in assenza di accordo tra le parti non può divenire operativa, non potendo essere rimessa alla discrezionalità della sola preponente. Infatti le prestazioni accessorie, perché tale si configura l'attività di incasso rispetto alle obbligazioni tipiche del contratto di agenzia, non possono essere oggetto di modifica unilaterale da parte dell'azienda. Soprattutto laddove, a fronte di tale modifica, non venga previsto alcun compenso in suo favore.

Ovviamente la mandante è libera, laddove ritenesse ora tale attività fondamentale in relazione alla sua politica commerciale, di recedere dal contratto in essere, ma non potrebbe imputarle alcunché, non configurando il suo rifiuto alcun tipo di inadempimento e quindi lei avrebbe diritto al riconoscimento di tutte le indennità previste ex lege. Sta quindi a lei valutare se aderire alla richiesta della preponente o rifiutare mettendo ovviamente in conto che una sua opposizione potrebbe portare ad un "raffreddamento" dei rapporti con l'azienda.

Domanda: A fine febbraio 2013 avevo sottoscritto un contratto di agenzia con una società che commercializzava arredamenti ed accessori per esterni e giardini. Il rapporto si è interrotto il 31 ottobre 2014. Per i primi nove mesi ricevetti il compenso fisso così come previsto dal contratto, fatturato come anticipo provvigionale. Da dicembre 2013 e sino alla conclusione del rapporto l'azienda, pur continuando a corrispondermi gli anticipi iniziò ad effettuare dei parziali conguagli ed infatti in nel corso del 2014 percepii meno del 50% del fisso previsto. Poiché il rapporto si è concluso su loro iniziativa all'atto della cessazione l'azienda ha operato altre compensazioni ed infatti non ho percepito nulla a titolo di indennità di clientela. In seguito null'altro, ora poco prima di Natale

ho ricevuto dall'azienda una PEC con cui mi vengono richiesti 2.400 Euro. Come mi devo comportare.

Risposta: Poiché lei stesso parla di compensazioni effettuate in occasione della cessazione del rapporto sarebbe importante esaminare quei documenti contabili e le eventuali comunicazioni accompagnatorie per valutare se esse possano avere il valore di quietanza liberatoria. In ogni caso benché sia vero che le somme percepite come anticipi provvigionali siano soggette a conguaglio e siano soggette all'ordinario regime prescrizione decennale, appare di tutta evidenza che se l'azienda aveva tutti i dati per effettuare i conteggi al momento della chiusura del rapporto, il comportamento dalla stessa tenuto appare quantomeno improntato a malafede, anche perché – guarda caso con un tempismo veramente sospetto – la richiesta è stata fatta dall'azienda quando lei non può più opporre in compensazione eventuali importi a lei spettanti a titolo di provvigione per gli affari relativi all'ultimo periodo di rapporto. Infatti la prescrizione per le provvigioni è quinquennale e quindi è molto probabile – essendosi il rapporto interrotto al 31 ottobre 2014 – che tutte le somme maturate a tale titolo, se non corrisposte – siano prescritte.

Per una consulenza più approfondita ed esauritiva, anche in base alla documentazione in suo possesso, Le consigliamo di recarsi presso la sede Federagenti a lei più vicina. ■



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



Gruppo Austriaco produttore di birra **Ricerca Agenti Plurimandatari** per l'acquisizione di nuovi grossisti /distributori e gestione degli esistenti in Emilia Romagna, Lombardia e Toscana. **Richiediamo** esperienza nel settore, motivazione e propensione al lavoro per obiettivi.

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

g.residori@brauunion.com

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 Lazio

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: lifetalia@lubrocraft.it



Solida realtà nel settore automotive, in ottica di rafforzamento della propria rete vendita, **Cerca Agenti** da inserire in zone scoperte. **Si richiede** background economico, esperienza in ruoli commerciali, motivazione, iscrizione Enasarco, P. Iva.

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

ceccato.e@gruppobarchetti.it



HERAcomm figura tra le prime 3 società in Italia per la vendita di Energia elettrica e Gas naturale. **Cerca Agenti Plurimandatari** con forti attitudini relazionali e voglia di migliorare i propri risultati.

Zone: Abruzzo, Lombardia, Toscana.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: ricerca.agenti@gruppohera.it

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

CHIAMACI SUBITO AL NUMERO VERDE 800.320.315

