Federagenti CISAL

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

n. 1 GENNAIO 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

Le prospettive del Welfare Italiano

Il 16 gennaio, come da una decina di anni a questa parte Alberto Brambilla, già Sottosegretario di Stato con delega alla Previdenza Sociale del 2° e del 3° governo Berlusconi, Presidente dal 2008 al 2012 del Nucleo di Valutazione della Spesa Previdenziale, ed ex consigliere di Amministrazione dell'INPS, nella sua attuale qualità di presidente di Itinerari previdenziali ha presentato, alla Camera dei Deputati, l'11° Rapporto sul Sistema Previdenziale Italiano. Il documento offre un prezioso contributo per analizzare il costo dell'intero welfare nazionale che è rappresentato dalla spesa relativa al sistema pensionistico, al servizio sanitario ed all'assistenza.
L'aspetto pensionistico è senz'altro quello a cui tutti guardano con maggiore attenzione, perché la sua tenuta garantisce la validità nel tempo di quel patto generazionale che ne è il suo presupposto imprescindibile. Bene, sul punto il Rapporto evidenzia che il nostro sistema previdenziale, anche nel 2022 ha superato gli esami ed anzi lo possiamo considerare promosso con prospettive migliori delle previsioni.
Il rapporto di 1,44 lavoratori ogni pensionato non è un dato esaltante, se si pensa che una soglia rassicurante può essere...

segue a pag. 2

In questo numero

- Le prospettive del Welfare Italiano
- Il diritto dell'agente alle provvigioni indirette
- Il concordato preventivo biennale
- Il passaggio da ditta individuale a società ai fini previdenziali
- L'esperto Risponde
- Rubrica Previdenziale

Il diritto dell'agente alle provvigioni indirette

La definizione "provvigione indiretta" è stata coniata in dottrina e giurisprudenza con riferimento alla provvigione sugli affari riferibili alla zona di attività dell'agente che non siano stati promossi e conclusi attraverso il suo intervento, bensì attraverso una trattativa diretta da parte della preponente.
L'originario testo dell'art. 1748 c.c. prevedeva, al 2° comma, il diritto dell'agente alla provvigione sugli affari conclusi dal preponente senza il suo intervento disponendo che: "La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi direttamente dal preponente, che devono avere esecuzione nella zona riservata all'agente, salvo che sia diversamente pattuito".
Sin da subito è parso evidente come la previsione fosse orientata a tutelare l'agente nei rapporti con il preponente, ...

segue a pag. 3

Il concordato preventivo biennale

La riforma fiscale introduce un nuovo strumento di collaborazione tra fisco e contribuente

Tra le novità emerse dalla delega di **riforma fiscale** (Legge n. 111/2023), che interessano la categoria degli agenti e rappresentanti di commercio, si evidenzia il nuovo strumento rappresentato dal **concordato preventivo biennale**, ideato con l'intento di modificare gli ordinari meccanismi che regolano i rapporti tra contribuente e fisco.
Con il **concordato preventivo biennale**, in breve, l'Agenzia delle Entrate propone al contribuente una ipotesi di reddito per i successivi due anni e, se il contribuente lo considera plausibile, accetta la proposta. In questo modo ...

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

Le prospettive del Welfare Italiano

a cura di ***Fulvio De Gregorio***

— Presidente Enbic —

Il 16 gennaio, come da una decina di anni a questa parte Alberto Brambilla, già Sottosegretario di Stato con delega alla Previdenza Sociale del 2° e del 3° governo Berlusconi, Presidente dal 2008 al 2012 del Nucleo di Valutazione della Spesa Previdenziale, ed ex consigliere di Amministrazione dell'INPS, nella sua attuale qualità di presidente di Itinerari previdenziali ha presentato, alla Camera dei Deputati, l'11° Rapporto sul Sistema Previdenziale Italiano. Il documento offre un prezioso contributo per analizzare il costo dell'intero welfare nazionale che è rappresentato dalla spesa relativa al sistema pensionistico, al servizio sanitario ed all'assistenza.

L'aspetto pensionistico è senz'altro quello a cui tutti guardano con maggiore attenzione, perché la sua tenuta garantisce la validità nel tempo di quel patto generazionale che ne è il suo presupposto imprescindibile. Bene, sul punto il Rapporto evidenzia che il nostro sistema previdenziale, anche nel 2022 ha superato gli esami ed anzi lo possiamo considerare promosso con prospettive migliori delle previsioni.

Il rapporto di 1,44 lavoratori ogni pensionato non è un dato esaltante, se si pensa che una soglia rassicurante può essere rappresentata da un rapporto di 1,5, ma non rappresenta nemmeno un dato drammatico perché tende a riavvicinarsi al valore precovid (1,46). In questo panorama già procedere, come suggerito da più parti, all'introduzione di forme premiali per chi decida volontariamente (e quindi non con un innalzamento obbligatorio ed indiscriminato del limite anagrafico) di rimanere al lavoro sino al raggiungimento del 71° anno di età sarebbe una misura adeguata per un'ulteriore messa in sicurezza del sistema previdenziale. Ma l'aspetto sicuramente più interessante che è emerso dal rapporto è la lettura dei dati complessivi del welfare nazionale: nel 2022 sono stati destinati dal nostro Paese alla spesa per pensioni, sanità ed assistenza ben 560 miliardi di euro, un importo che segna un incremento rispetto all'anno precedente superiore al 6%. Ma se leggiamo il dato in forma disaggregata notiamo che l'aumento riguarda quasi esclusivamente la spesa destinata a prestazioni sociali e se storicizziamo il dato nel decennio vediamo che dal 2012 al 2022 la spesa per l'assistenza è cresciuta in termini percentuali di oltre il 125% e se andiamo più indietro la crescita è ancora più vertiginosa: nel 2008 lo Stato spendeva per l'assistenza 73 miliardi, nel 2022 ne ha spesi circa 157. Un tasso di crescita, quello della spesa per assistenza pari a circa il triplo di quello di crescita per la spesa pensionistica.

Ecco quindi la vera criticità del nostro welfare: come ha rilevato giustamente Brambilla per l'assistenza "spendiamo molto, ma spendiamo male" visto anche che il tasso di povertà non diminuisce, anzi cresce. Giusta in conseguenza la proposta di separare la spesa previdenziale da quella assistenziale, così come da tempo richiesto da diverse organizzazioni sindacali, in primis la Cisal. La spesa previdenziale, infatti, in Italia è sostanzialmente in linea con quella europea mentre quella relativa ai trattamenti assistenziali, finanziati quasi esclusivamente dalla fiscalità generale, assorbe risorse eccessive soprattutto se le erogazioni a pioggia prive di controllo creano truffe milionarie ai danni dell'Inps e dei cittadini onesti che pagano le tasse.

La riforma del sistema assistenziale non è semplice e presuppone certamente la lotta ai fenomeni distorsivi sopra evidenziati, già avviata dal governo in carica, ma anche interventi fiscali più incisivi in favore delle associazioni del terzo settore ed inoltre un maggior coinvolgimento degli enti bilaterali che per legge e per la contrattazione collettiva sono individuati quali soggetti idonei ad erogare prestazioni integrative del sistema sanitario nazionale e di sostegno al reddito dei lavoratori e delle loro famiglie. Da ultimo andrebbe implementato di molto il ruolo degli organismi paritetici che per legge promuovono, anche in collaborazione con l'Inail e con i fondi interprofessionali, progetti formativi per i datori di lavoro e i lavoratori per prevenire gli infortuni e le morti durante il lavoro (queste ultime, purtroppo, da tempo superano il migliaio l'anno) con un costo per la comunità pari a circa il 4% del PIL (ricomprendendo le malattie professionali). Un'enormità che, se questa piaga – indegna di un paese civile – fosse drasticamente ridotta, potrebbe essere utilmente impiegata per ridurre i costi dell'assistenza o migliorare l'assistenza dei cittadini in difficoltà. Su quest'ultimo aspetto l'Organismo Paritetico Enbic sicurezza, costituito per parte sindacale da Cisal, Cisal terziario e Federagenti, sta promuovendo gratuitamente in alcune scuole superiori un percorso formativo sulla sicurezza con la scuola con la testimonianza dell'associazione Anmil e il supporto di Aifes. Obiettivo: coinvolgere altre scuole ad incentivare nei giovani la cultura della sicurezza attraverso esempi di vita vissuta da parte di chi è colpito da questi terribili eventi per prepararli ai rischi che anche il percorso scuola/lavoro può presentare se non si è correttamente informati. È un salto culturale che dobbiamo fare per rendere consapevoli i lavoratori che le disgrazie sono dovute anche alla disattenzione, alla superficialità e alla presunzione e per metterli in grado di correggere o denunciare l'operato di imprenditori di pochi scrupoli. ■

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

Il diritto dell'agente alle provvigioni indirette

a cura di ***Mario Zappalà***

— del Foro di Catania, fiduciario Federagenti per la Sicilia Orientale —

La definizione "provvigione indiretta" è stata coniata in dottrina e giurisprudenza con riferimento alla provvigione sugli affari riferibili alla zona di attività dell'agente che non siano stati promossi e conclusi attraverso il suo intervento, bensì attraverso una trattativa diretta da parte della preponente.

L'originario testo dell'art. 1748 c.c. prevedeva, al 2° comma, il diritto dell'agente alla provvigione sugli affari conclusi dal preponente senza il suo intervento disponendo che: "La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi direttamente dal preponente, che devono avere esecuzione nella zona riservata all'agente, salvo che sia diversamente pattuito".

Sin da subito è parso evidente come la previsione fosse orientata a tutelare l'agente nei rapporti con il preponente, avendo lo scopo di evitare che l'intervento diretto di quest'ultimo nella zona assegnata all'agente producesse una contrazione del volume d'affari procacciabili dall'agente. Ciò nonostante, l'inciso "salvo che sia direttamente pattuito" – con il quale si chiudeva e si chiude tutt'ora il disposto del 2° comma citato – rende ragione del fatto che il diritto alle provvigioni indirette e non aveva, né ha, carattere inderogabile, potendo costituire oggetto di deroga per effetto di un'espressa pattuizione contrattuale.

Sotto altro profilo, poi, il diritto dell'agente alla provvigione sugli affari conclusi dalla preponente nella sua zona di competenza trovava e trova indiretta deroga ogni qual volta le pattuizioni del contratto individuale escludano il diritto di esclusiva dell'agente previsto dall'art. 1743 c.c., così consentendo al preponente di affidare incarichi di promozione d'affari ad altri agenti operanti nella sua zona di competenza. Quindi, in mancanza di un'esclusiva di zona il preponente, come confermato anche da conformi sentenze della Corte di Cassazione, può concludere affari nella zona di competenza dell'agente e, in relazione a tali affari, all'agente non spetta alcuna provvigione (né diretta né indiretta).

Chiarite le astratte condizioni cui è legata la spettanza della provvigione indiretta, la Cassazione si è pronunciata anche sulla portata dell'art. 1748, co. 2 c.c. nell'ipotesi, invece, di agenti che godano dell'esclusiva di zona ex art. 1743 c.c., adottando però in questo caso interpretazioni di diverso segno, talvolta massimizzando, ed in altri casi riducendo, la tutela dell'agente.

Per esempio con una sentenza ormai risalente (la n. 539/1977), la Suprema Corte enunciò il seguente principio di diritto: *"L'art. 1748, co. 2, c.c., nel prevedere il diritto dell'agente alla provvigione anche per gli affari conclusi direttamente dal preponente, mira a tutelare l'agente medesimo, nell'ambito della zona di esclusiva, da ogni invasione del preponente, che si traduca in sottrazione di affari ed indebita appropriazione dei risultati della sua opera organizzatrice e promozionale. Pertanto, la circostanza che gli affari conclusi direttamente dal preponente debbano essere eseguiti nella zona riservata all'agente, posta dalla citata norma come ulteriore requisito per il riconoscimento del diritto in questione, non va intesa in senso restrittivo, ma va ravvisata ogni qual volta si verifichino in concreto gli indicati effetti, per fatto del preponente, ancorché il contratto da questi stipulato non debba avere giuridica esecuzione nella zona riservata all'agente."* L'interpretazione dell'art. 1748, co. 2 c.c. quale norma di protezione dell'attività dell'agente, trovò conferma dal Supremo Collegio con sentenze n. 3989/1981 e n. 156/1985.

Con sentenza n. 11197/2001 invece la Cassazione ha circoscritto il diritto dell'agente alla provvigione indiretta, disponendo che solo le vendite effettuate direttamente dalla preponente a terzi aventi sede nella zona dell'agente fanno sorgere il suo diritto alla provvigione. Nella fattispecie al suo esame la Suprema Corte risolse, a danno dell'agente, una controversia nella quale quest'ultimo aveva agito nei confronti del preponente chiedendone la condanna al pagamento delle provvigioni indirette ex art. 1748, co. 2 c.c., con riferimento alle vendite effettuate dal preponente in favore di un grossista che ne aveva acquistato i prodotti e li aveva a sua volta posti in vendita al dettaglio, mediante propri venditori, nella zona di competenza dell'agente. Secondo la Cassazione: "Il diritto dell'agente a conseguire le provvigioni per le vendite concluse direttamente dal preponente nella zona riservata allo stesso agente, ex art. 1748, comma 2, c.c., presuppone che si tratti di vendite concluse da un soggetto, appunto il preponente, in immediato rapporto con la controparte acquirente, nelle quali, cioè, lo scambio fra le prestazioni corrispettive avvenga in maniera immediata e diretta tra le due parti, senza l'intervento di soggetti interposti e senza ulteriori passaggi intermedi".

Ancora diverse le conclusioni raggiunte con sentenza n. 7062/1991, in cui la Cassazione evidenziò come il diritto alla provvigione indiretta sorgesse per l'agente solo ove questi avesse espletato almeno in minima parte l'attività agenziale. Per converso l'agente non può vantare alcun diritto neppure a titolo di provvigione indiretta quando "l'intervento del preponente nella zona dell'agente sia stato causato dall'inadempimento di questi". Pertanto in questo caso i Supremi Giudici tengono a chiarire come il diritto alla provvigione indiretta non costituisca una sorta di rendita per l'agente che goda del regime di esclusiva nella propria zona di competenza, ma un riconoscimento che gli compete ex lege solo laddove lo stesso svolga diligentemente l'attività di promozione d'affari e di procacciamento della clientela.

Come è noto, poi, il 2° comma dell'art. 1748 c.c. in tema di spettanza delle provvigioni indirette veniva modificato ad opera del D. Lgs. n. 303 del 10/9/1991, emanato in attuazione della Direttiva CEE 18.12.1986, n. 653 e l'attuale testo del 2° comma dell'art. 1748 c.c. recita: "La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito", sicché risultano maggiormente specificate le ipotesi di spettanza della provvigione indiretta, da ricollegarsi a tutti gli affari conclusi dal preponente con terzi già acquisiti come clienti dall'agente ovvero facenti parte della zona, categoria o gruppo di clientela riservatigli in esclusiva.

Nella sostanza, però, può affermarsi come la novella del 1991 non abbia inciso sulla ratio che sottende l'art. 1748, co. 2 c.c., e che l'interpretazione giurisprudenziale della disposizione prosegua sui medesimi binari tracciati dalla giurisprudenza anteriore.

Quanto al tema dell'estensione del diritto alla provvigione indiretta, invero, il Supremo Collegio sembra aver sposato l'interpretazione maggiormente "pro agente" dell'art. 1748, co. 2 c.c., dal momento che, con sentenza n. 22887/2017, ha ritenuto che: *"Il diritto alla provvigione cd. indiretta compete in ogni caso di ingerenza nella zona di esclusiva o di captazione di clienti riservati all'agente attraverso l'intervento diretto o indiretto del preponente, quali che siano le modalità della sottrazione così realizzata ed indipendentemente dalla tecnica negoziale prescelta o dal luogo in cui questa è posta in essere, sicché, anche la conclusione di affari al di fuori della zona di esclusiva dell'agente, con una società che, a sua volta, provveda alla distribuzione del prodotto ad imprenditori affiliati operanti, invece, nel predetto ambito territoriale, costituisce violazione della zona di esclusiva, ove vi concorra il preponente"* (conforme Cass. n. 7358/2022).

Resta da chiedersi quali siano gli strumenti a disposizione dell'agente onde provare in giudizio l'esistenza e l'ammontare delle vendite su cui calcolare la provvigione indiretta.

Su questo tema, avente carattere più generale in quanto riferibile alla ripartizione dell'onere della prova in punto di reciproci diritti e obblighi delle parti in materia di agenzia, la Suprema Corte si è sovente pronunziata limitando, di fatto, il diritto dell'agente alle provvigioni indirette.

È evidente però che riversare solo sull'agente l'onere di provare gli affari in relazione ai quali lo stesso chiede il pagamento delle provvigioni indirette può, di fatto, vanificare la tutela apprestata dal 2° comma dell'art. 1748 c.c., ove si rifletta sul fatto che l'agente non sempre sa/può sapere quali affari siano stati conclusi nella sua zona in violazione del suo diritto d'esclusiva (si pensi al fenomeno delle vendite telematiche effettuate dal preponente in favore di terzi aventi sede nella zona dell'agente). Su tale tema, però, e più in generale sull'onere della prova dell'agente che reclama il pagamento di provvigioni non riconosciutegli (dirette o indirette), può farsi affidamento su quel filone giurisprudenziale che, nel valorizzare l'obbligo di informativa del preponente e il principio di vicinanza della prova (secondo cui la parte che non ha la disponibilità della prova può richiedere al giudice che la stessa venga fornita dalla controparte che, viceversa, ne ha la piena disponibilità), non ha mancato di evidenziare come l'art. 1749 c.c., abbia imposto al preponente lo specifico obbligo di mettere a disposizione dell'agente la documentazione e le informazioni necessarie all'espletamento dell'incarico e di consegnare un estratto conto dettagliato, delle provvigioni dovute. In base al succitato articolo quindi l'agente è titolare di un vero e proprio diritto all'accesso ai libri contabili in possesso del preponente che siano utili e necessari per la liquidazione delle provvigioni e per una gestione trasparente del rapporto secondo i principi di buona fede e correttezza" (cfr. Cass. civ., Sez. lavoro, 29/09/2016, n. 19319). ■

RADIO AGENTI LA WEB RADIO 100% AGENTI DI COMMERCIO

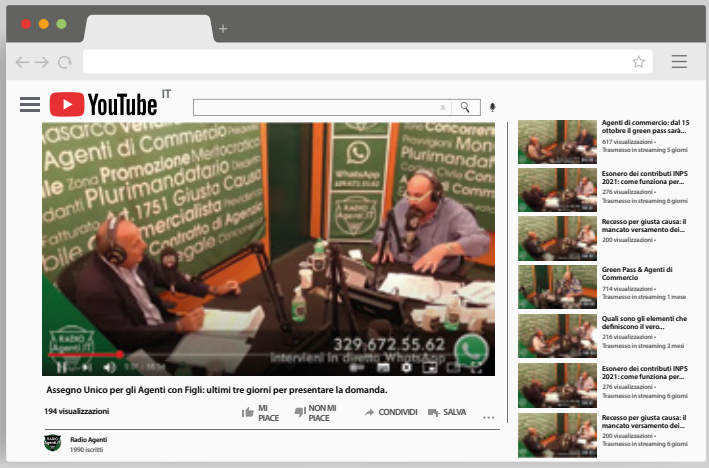
NON CERCARE LA FREQUENZA

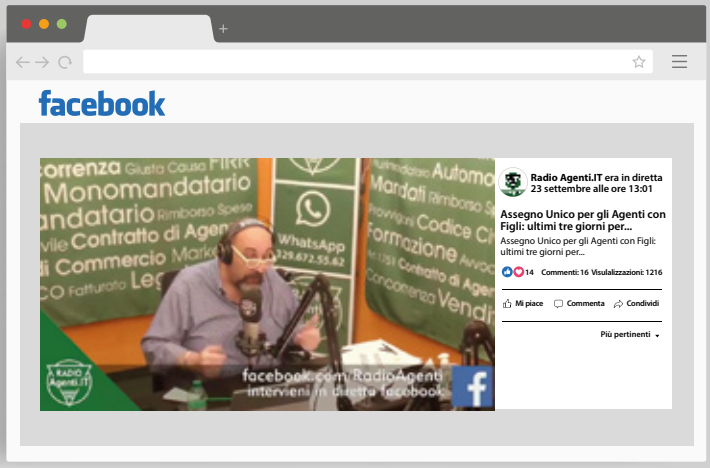
Inquadra il QR Code oppure collegati al tuo store e scarica la **app di Radio Agenti.** Ascoltaci dal tuo cellulare!

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

Il concordato preventivo biennale

La riforma fiscale introduce un nuovo strumento di collaborazione tra fisco e contribuente

di ***Susanna Baldi***
— Dottoressa Commercialista - Consulente Federagenti —

Tra le novità emerse dalla delega di **riforma fiscale** (Legge n. 111/2023), che interessano la categoria degli agenti e rappresentanti di commercio, si evidenzia il nuovo strumento rappresentato dal **concordato preventivo biennale**, ideato con l'intento di modificare gli ordinari meccanismi che regolano i rapporti tra contribuente e fisco.

Con il **concordato preventivo biennale**, in breve, l'Agenzia delle Entrate propone al contribuente una ipotesi di reddito per i successivi due anni e, se il contribuente lo considera plausibile, accetta la proposta. In questo modo le imposte dovute saranno calcolate e versate in base all'imponibile concordato, a prescindere dall'effettiva realizzazione dei ricavi previsti.

La misura che riguarda contribuenti di piccole e medie dimensioni ha una durata biennale, ma potrà essere rinnovato per ulteriori due anni e prevede l'assenza di controlli dell'amministrazione finanziaria.

Ovviamente la convenienza la ottiene chi nei due anni successivi prevede maggiori entrate provvigionali, visto che pagherà meno tasse ed eviterà controlli approfonditi da parte dell'Agenzia delle Entrate. L'Erario, dal canto suo, ipotizza di poter incassare 760,5 milioni di euro.

Gli agenti e rappresentanti che vorranno aderire dovranno rispettare i seguenti requisiti:

- Essere soggetti ai quali si applicano gli **indici sintetici di affidabilità** fiscale (ISA). In questo caso è necessario che:
  - Abbiano ottenuto un punteggio di affidabilità fiscale pari **almeno a 8** sulla base dei dati comunicati. Per il conseguimento di un miglior punteggio di affidabilità fiscale, è sempre possibile integrare i dati trasmessi con l'indicazione di componenti positivi non risultanti dalle scritture contabili.
  - Non abbiano debiti tributari ovvero abbiano estinto quelli che tra essi sono d'importo complessivamente pari o superiore a 5.000 euro per tributi amministrati dall'Agenzia delle Entrate, compresi interessi e sanzioni, ovvero per contributi previdenziali definitivamente accertati con sentenza irrevocabile o con atti impositivi non più soggetti a impugnazione. Non rientrano nel suddetto limite di 5.000 euro i debiti sospesi o rateizzati;
- Abbiano aderito al regime forfettario di cui all'art. 1, co. 54-89 della Legge n. 190/14. In questo caso l'attività deve essere esercitata da più di due periodi di imposta.

Da subito il provvedimento ha lasciato notevoli perplessità tra gli operatori economici e, ancora di più, tra gli addetti ai lavori.

La stessa Commissione Finanze del Senato, in una delle sue osservazioni, ha auspicato che *"l'accesso al concordato preventivo biennale venga esteso, nel rispetto della disciplina relativa agli ISA, a tutti i contribuenti che ne facciano richiesta"*.

In base agli ultimi dati resi disponibili, sulle dichiarazioni 2022 redditi 2021, dal dipartimento delle finanze, su 2,42 milioni di autonomi censiti, il 55,4%, quindi 1,34 milioni di contribuenti, si ferma sotto la sufficienza rappresentata dal valore "8". Peraltro il reddito medio dichiarato da questo gruppo di contribuenti si ferma a 23.530,00 euro. La platea degli agenti di commercio soggetti a indici di affidabilità fiscale sono 103.539.

Le modifiche che speriamo saranno apportate allo strumento, oltre ad ampliare la platea dei possibili destinatari, cercano anche di ammorbidirne i meccanismi operativi e di dilatarne le tempistiche, un pò più a favore del contribuente e un po' meno a favore del fisco, che cerca di diminuire almeno nelle intenzioni l'evasione fiscale.

Capiremo nei prossimi giorni quale saranno le evoluzioni di questo strumento, se verranno raggiunti gli obiettivi prefissati e quale sarà la convenienza per la platea degli interessati. ■

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

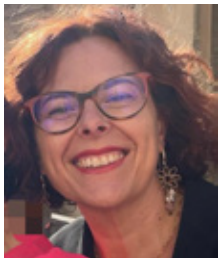
800.86.16.16

Il passaggio da ditta individuale a società ai fini previdenziali

a cura di ***Rita Notarstefano***
— Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

Domanda: Buongiorno, insieme ad un collega abbiamo deciso di aprire una società di agenzia e interrompere quindi le rispettive ditte individuali. Immaginiamo ci siano delle conseguenze in termini di contribuzione Enasarco. Ci potete fornire maggiori delucidazioni in merito?

Risposta: Certo che ci sono delle conseguenze! Anzi siamo felici che Lei stia chiedendo prima di agire perché purtroppo capita spesso che i Vostri consulenti non facciano questo tipo di valutazione con delle conseguenze negative.
Innanzitutto, va chiarito se intendete aprire una società di persone (società in nome collettivo o in accomandita semplice) oppure di capitale (società a responsabilità limitata).
Se optate per la società di persone, nelle società in nome collettivo i contributi che ogni mandante verserà, nei limiti del massimale, verranno divisi tra i soci in proporzione alle quote di capitale sociale.
Se, invece, scegliete di costituire una società in accomandita semplice, i contributi verranno divisi esclusivamente tra i soci accomandatari in quanto soci lavoratori, quindi se lei e il suo collega volete continuare a percepire i contributi dovrete "trovare" almeno un altro socio che dovrà ricoprire il ruolo di socio accomandante ossia di socio finanziatore (soggetto nei confronti del quale non verrà effettuato alcun versamento previdenziale).
In questo modo nel Vostro fondo previdenza i contributi Enasarco che verserete come soci si andranno ad aggiungere ai contributi versati precedentemente come agenti individuali.
La sommatoria dei contributi ricevuti prima come agenti individuali e poi come soci di una snc o soci accomandatari di una società in accomandita semplice, rappresenterà la vostra anzianità contributiva complessiva e andrà valutata ai fini del possesso dei requisiti per ottenere la vostra futura pensione Enasarco.



Se invece decidete di costituire una Società a responsabilità limitata (cioè una srl), purtroppo, non avrete più diritto ad alcuna contribuzione e pertanto, la vostra anzianità contributiva si fermerà nel momento in cui interromperete i versamenti come agenti individuali.
Come srl, infatti, sarà versato solo un piccolo contributo (a titolo di solidarietà) sulla base della seguente tabella:

Importi provvigionali annui	Aliquota Regolamento 2004	Anno di decorrenza e aliquota contributiva				
		2012	2013	2014	2015	2016
Fino a € 13.000.000,00	2%	2,40%	2,80%	3,20%	3,60%	4,00%
Da € 13.000.000,01 a € 20.000.000,00	1%	1,20%	1,40%	1,60%	1,80%	2,00%
Da € 20.000.000,01 a € 26.000.000,00	0,5%	0,60%	0,70%	0,80%	0,90%	1,00%
Oltre € 26.000.000,00	0,1%	0,15%	0,20%	0,30%	0,40%	0,50%

In particolare il Regolamento delle Attività Istituzionali Enasarco recita che *"Il preponente che si avvalga di agenti che svolgono la loro attività in forma di società per azioni o di società a responsabilità limitata è tenuto al pagamento di un contributo che è calcolato, in base agli scaglioni di importi provvigionali annui, su tutte le somme dovute in dipendenza del rapporto di agenzia; l'incremento di aliquota rispetto a quella in vigore con il precedente Regolamento è a carico del preponente e dell'agente in misura paritetica".*
Il contributo in questione però finirà in un generico fondo assistenza e non nei vostri fondi previdenza individuali. Ciò detto prima di procedere quindi alla chiusura della vostra attività come agenti individuali (e quindi alla cessazione dei versamenti contributivi individuali) dovete assolutamente procedere ad una verifica dell'anzianità contributiva per capire se avete i 20 anni necessari per poter richiedere la pensione al raggiungimento dell'età anagrafica di 72 anni.
Se non avete i 20 anni, e volete dar vita ad una srl, al fine di non perdere i contributi versati dovete presentare la domanda di autorizzazione ai versamenti volontari e lo dovrete fare, a pena di decadenza, entro il termine di due anni decorrenti dal 1° gennaio successivo alla cessazione dell'attività.
Se avete tra i 20 ed i 25 anni di contribuzione è opportuno che procediate lo stesso alla presentazione della domanda di cui sopra per valutare se è opportuno versare qualche annualità di contribuzione in modo da raggiungere i 25 anni che vi permetterebbero di andare in pensione a 67 anni di età.
Se al contrario avete già 25 anni allora non dovrete fare null'altro che aspettare il compimento dei 67 anni di età.
Solo per completezza Vi ricordo che, ferme le anzianità contributive indicate di 20 e 25 anni, potrete anche presentare la domanda di pensione di vecchiaia anticipata a 70 e 65 anni di età.
Ho cercato di dare risposta nel modo più semplice possibile, ma si tratta comunque di un argomento delicato, da affrontare con attenzione, pertanto consiglio di rivolgervi alla sede Federagenti più vicino a Lei. ■

L'esperto Risponde

a cura di ***Luca Orlando***

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

Domanda: Sto per andare in causa con un'azienda con cui ho collaborato per oltre 3 anni, per alcune inadempienze contrattuali. Al momento della cessazione ho anche verificato che la ditta ha versato i contributi Enasarco solo per il primo anno e mezzo, nonostante mi siano sempre stati trattenuti in fattura, e non ha mai versato il Firr. Posso richiedere, in sede giudiziale, sia i contributi sia il Firr?

Risposta: È questa una domanda frequente ed occorre distinguere tra contributi previdenziali (quindi versati a fini pensionistici) e versamenti Firr (effettuati in vista della liquidazione dell'indennità di fine rapporto). Nel primo caso, cioè relativamente ai contributi pensionistici, il rapporto previdenziale intercorre fra l'Enasarco e la ditta preponente, e quindi solo la Fondazione è legittimata a richiedere il versamento degli stessi. Per tale voce l'unica possibilità, quindi, è quella di segnalare al competente ufficio territoriale dell'ente l'azienda inadempiente, affinché l'Enasarco possa disporre una verifica, attivandosi per il recupero dei contributi che a seguito dell'accertamento risulteranno dovuti e non versati. Ovviamente poiché l'azienda le ha sempre trattenuto la sua quota di contribuzione ma non ha poi provveduto a riversala all'Enasarco tutto rimarrà a totale carico dell'azienda mandante (cioè 100% dei contributi, sanzioni e relativi interessi). Diversa è invece la risposta con riferimento ai versamenti Firr. Infatti la titolarità del diritto alle indennità di fine rapporto è ovviamente in capo all'agente che, quindi, può ben agire in giudizio, per ottenere il pagamento delle stesse. Sicuramente il suo legale, instaurando la causa nei confronti dell'azienda procederà a richiedere tutte le somme che risulteranno dovute in forza del precorso rapporto e quindi, probabilmente provvigioni in corso di maturazione, indennità di mancato preavviso e, appunto, le indennità di fine rapporto che, se trovano applicazione gli Accordi Economici Collettivi, possono essere costituite da tre distinte voci: il Firr, l'indennità suppletiva di clientela ed eventualmente l'indennità meritocratica. Ovviamente vi possono poi essere ulteriori somme dovute ad altri titoli quali per esempio: differenze provvigionali, premi spettanti e non riconosciuti, indennità per il patto di non concorrenza. Per questo le consigliamo di affidarsi ad un legale con comprovata conoscenza del diritto di agenzia.

Domanda: Buongiorno, sono un agente monomandatario e mi servirebbe qualche delucidazione in merito al preavviso di fine mandato. È vero che la durata dipende dalla parte che da disdetta?

Risposta: Quello che lei dice è vero se in base al contratto il preavviso è espressamente regolato dalla normativa pattizia dei vari Accordi economici collettivi di settore (commercio – industria), mentre non è così se il preavviso è disciplinato dal codice civile, infatti l'art. 1750 c.c., fissando la durata del periodo di preavviso non solo non distingue se l'agente sia mono o plurimandatario, ma non fa neanche distinzioni in relazione alla parte che decide di recedere dal contratto e quindi prevede genericamente per tutti i rapporti di agenzia che *"Il termine di preavviso non può comunque essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno iniziato, a tre mesi per il terzo anno iniziato, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi.*

Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell`agente".

Se, invece, al suo contratto si applica la disciplina prevista dagli Accordi Economici Collettivi le cose cambiano. Gli AEC infatti prevedono termini di preavviso diversi sia a seconda del soggetto che intende porre fine al rapporto sia in relazione alla tipologia di mandato (mono o pluri).

Per esempio l'art. 10 dell'Aec commercio attualmente vigente stabilisce (ma la previsione contenuta nel nuovo AEC industria siglato nel 2014 è praticamente identica) che *"In caso di risoluzione di un rapporto a tempo indeterminato da parte della casa mandante, la stessa dovrà darne comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio, con un preavviso della seguente misura:*

Agente o rappresentante operante in forma di plurimandatario:

- *tre mesi per i primi tre anni di durata del rapporto;*
- *quattro mesi nel quarto anno di durata del rapporto;*
- *cinque mesi nel quinto anno di durata del rapporto;*
- *sei mesi di preavviso, dal sesto anno in poi.*

Agente o rappresentante operante in forma di monomandatario:

- *cinque mesi per i primi cinque anni di durata del rapporto;*
- *sei mesi per gli anni dal sesto all'ottavo anno;*
- *otto mesi dal nono anno di durata del rapporto in poi.*

In caso di risoluzione del rapporto da parte dell'agente o rappresentante, lo stesso dovrà darne comunicazione scritta e il preavviso sarà pari a cinque mesi, per agenti operanti in forma di monomandatario ed a tre mesi per agenti operanti in forma di plurimandatario.

Ai fini del computo della misura del preavviso dovuto, si farà riferimento alla durata complessiva del contratto intendendosi il periodo intercorso dalla stipula dello stesso sino al momento di ricevimento della comunicazione di recesso.

Le parti convengono che la scadenza del periodo di preavviso possa coincidere con uno qualsiasi dei giorni di calendario, in rapporto alla data di effettiva ricezione della comunicazione di recesso e comunque nel rispetto della durata del preavviso di cui ai commi che precedono".

Laddove questi termini non siano rispettatati e la parte recedente intenda porre fine, con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno solare (1° gennaio – 31 dicembre) precedente quanti sono i mesi di preavviso dovuti. In caso di concessione di un termine di preavviso inferiore a quello previsto ex lege o in base agli AEC la parte recedente corrisponderà all'altra una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno solare precedente (1° gennaio – 31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso non effettuati. Qualora il rapporto abbia avuto inizio nel corso dell'anno solare precedente saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento.

Per una consulenza più approfondita e specifica la invitiamo a contattare la sede Federagenti a lei più vicina, che provvederà ad esaminare la documentazione in suo possesso. ■

Rubrica Previdenziale

a cura di ***Debora Bruno***

— Consulente previdenziale Federagenti Roma —

Domanda: Attualmente sono agente monomandatario da oltre 14 anni, mentre in precedenza sono stato plurimandatario per circa 4 anni. A seguito di una proposta lavorativa, come dipendente, molto interessante ricevuta da una azienda che opera nel mio stesso settore stavo pensando di cessare l'attività di agente. Lo scorso mese ho visto la mia situazione contributiva in Enasarco ed ho verificato che la mia anzianità contributiva è pari a 17 anni e nove mesi (che dovrebbero diventare 18 nel caso dessi le dimissioni con preavviso). Mi risulta che il periodo minimo di contribuzione per maturare il diritto a pensione con l'Enasarco è 20 anni. Ho 48 anni, mi consigliate di proseguire con una contribuzione volontaria o no?

Risposta: Le confermiamo che il requisito minimo per conseguire il diritto a pensione Enasarco è di **almeno** 20 anni di contribuzione e **almeno** 67 di età anagrafica, pertanto se lei ha correttamente verificato che al momento l'intero periodo di 17 anni e nove mesi risulta coperto da regolare contribuzione previdenziale (cosa che comunque la invitiamo a verificare con un consulente) lei dovrà versare almeno 2 anni e 3 mesi (o il periodo inferiore detratto dei mesi che saranno coperti lavorando il preavviso) di contributi volontari per maturare il diritto e poi attendere il raggiungimento del requisito anagrafico, che a normativa vigente, maturerà però solo fra 24 anni. Questo perché i 20 anni di contribuzione ed i 67 anni di età sono requisiti minimi, ma per accedere alla pensione occorre che lei raggiunga quota 92 (e tale quota è data dagli anni coperti da contribuzione sommati con l'età anagrafica), quindi se lei fermerà la contribuzione volontaria a 20 anni dovrà attendere i 72 anni di età per la pensione (72 + 20 = 92). Ovviamente nulla le vieta di continuare a versare, oltre il ventesimo anno sino ad azzerare il "gap" e poter così andare in pensione a 67 anni. In questo caso però dovrà versare 5 anni in più.

Sinceramente dare un parere di convenienza, stante il lungo lasso di tempo che deve ancora trascorrere e le incognite ad esso legate, è difficile, ma è di tutta evidenza che l'anzianità ad oggi maturata, nel suo caso, è rilevante e che solo la contribuzione volontaria può consentirle di non perdere quanto versato a titolo di contributi dal momento che non esiste altra possibilità di vedersi restituire quanto versato, né la possibilità di trasferire la contribuzione ad altro ente previdenziale.

Quindi le consigliamo comunque di fare richiesta di contribuzione volontaria che, le ricordiamo, deve essere presentata, a pena di decadenza entro 2 anni dal 1° del mese di gennaio successivo alla cessazione. Nel suo caso quindi se la cessazione dell'attività agenziale avverrà, presumibilmente dopo il periodo di preavviso (che per un agente monomandatario è di 5 mesi), nel secondo trimestre del 2024 lei avrà tempo sino al 31 dicembre 2026 per inoltrare richiesta di prosecuzione volontaria alla Fondazione.

Per completezza prima di dare le dimissioni le consigliamo comunque di far verificare il suo contratto da un esperto perché se nello stesso è stato inserito il patto di non concorrenza post contrattuale, tale patto ha valore anche nel caso in cui lei svolga l'attività per la nuova società come lavoratore dipendente (sempre che in tale veste svolga una funzione commerciale o sia comunque inserito in un ufficio che cura il marketing o lo sviluppo della rete aziendale).

Per quanto riguarda la cessazione dall'attività agenziale, se sarà lei a recedere dal rapporto avrà diritto solo al Firr (e solo nel caso in cui il contratto di agenzia richiami la contrattazione collettiva). Infatti l'indennità suppletiva, ed, eventualmente, quella meritocratica spettano all'agente solo in caso di disdetta da parte della mandante non motivata da causa imputabile all'agente, di dimissioni dell'agente per gravi inadempienze della mandante, di dimissioni per conseguimento del diritto alla pensione di vecchiaia (o per impossibilità di continuare nell'attività lavorativa per cause di salute).

Le consigliamo comunque, vista la durata (ed immaginiamo rilevanza) del rapporto di far esaminare il suo contratto e la sua situazione complessiva da un sindacato o da un consulente del lavoro anche e al fine di verificare, tramite i conteggi, a quanto ammontano sia i contributi effettivamente versati sia le indennità di fine rapporto maturate sino ad oggi che andrebbero perse in caso di disdetta del contratto in essere.

Domanda: Buongiorno sono un lavoratore dipendente, ma mi rivolgo a voi per una informazione che non sono riuscito ad avere dal patronato a cui mi sono rivolto. Ho 64 anni e 11 mesi, ma da giovane ho lavorato come agente di commercio per quasi 5 anni versando solo alla Fondazione, poi sono stato assunto come dipendente ed il 15 marzo maturerò 38 di anzianità Inps. I contributi sono cumulabili? In caso negativo sono almeno conteggiabili gli anni di anzianità lavorativa? Grazie per la vs eventuale risposta.

Risposta: Purtroppo il trattamento previdenziale Enasarco ha natura integrativa e non sostitutiva dell'assicurazione generale obbligatoria (art. 1 comma 1 Legge 29/1979) pertanto non è possibile cumulare la contribuzione Enasarco con quella INPS.

Quanto alla seconda domanda, se ho capito bene, chiede di sapere se il periodo in cui ha lavorato come agente di commercio sia comunque valutabile come se fosse coperto da una sorta di contribuzione figurativa (avendo comunque svolto una attività) e quindi possa essere comunque utilizzato ai fini del diritto (ma non della misura) per raggiungere così l'anzianità contributiva per andare in pensione. Purtroppo anche in questo caso la risposta è negativa infatti i contributi figurativi che vengono accreditati dall'INPS, sono previsti in una serie tassativa di ipotesi tutte normativamente individuate in cui non rientra la fattispecie in cui lei versa. ■

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