

Intermediazione commerciale: evoluzione e futuro

In questa seconda parte analizzeremo più compiutamente come le aziende hanno cambiato il loro approccio nei confronti dei rivenditori al dettaglio a seguito di internet e della pandemia nonché le strategie di vendita diretta, attraverso piattaforme online B2B e nuove forme di collaborazione. Esamineremo quindi come le aziende hanno cambiato il loro approccio verso gli utenti finali (consumatori) in risposta a internet e alla pandemia, concentrandosi sull'e-commerce, sul marketing digitale e sulle strategie di coinvolgimento diretto.

Parte Seconda: Strategie aziendali in evoluzione, come adattarsi a un mondo multi-canale, i cambiamenti nell'approccio verso i rivenditori

Le aziende hanno dovuto rivedere il proprio approccio nei confronti dei rivenditori al dettaglio, riconoscendo la crescente importanza dei canali online. Una tendenza chiave è stata l'adozione di strategie omnicanale, che mirano a integrare i canali online e offline per offrire un'esperienza di acquisto fluida e coerente. ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Intermediazione commerciale: evoluzione e futuro
- Il Direttore Commerciale mascherato da Agente
- Prestazioni Integrative Enasarco
- L'esperto risponde
- I contributi previdenziali Enasarco

I contributi previdenziali Enasarco

Modalità, determinazione e tempistiche del versamento

Il versamento dei contributi previdenziali alla Fondazione Enasarco deve essere integralmente effettuato dall'azienda mandante con riferimento a tutti i soggetti con i quali la stessa ha in essere un contratto di agenzia attivo. L'impresa preponente, è infatti giuridicamente responsabile del versamento anche per la parte a carico dell'agente. L'aliquota del contributo è pari al 17% dell'imponibile provvigionale e deve essere suddiviso in parti eguali fra Mandante e Agente. Per fare un semplice esempio, se l'agente emette una fattura con un imponibile di € 1.000 il contributo da versare all'Enasarco sarà pari a € 170, di questi 85,00 ...

segue a pag. 6

Il Direttore Commerciale mascherato da Agente

Così le aziende risparmiano sui costi del personale e spostano il rischio sugli agenti

Sempre più spesso in una realtà in cui l'intermediazione commerciale sta cambiando velocemente può capitare che un'azienda che intende entrare nel mercato con un nuovo brand proponga all'agente un contratto di agenzia che in realtà però richiede tutt'altro tipo di attività: quali attività di marketing e coordinamento rete commerciale, attività di analisi e selezione di una rete vendita (che poi sarà assunta dall'azienda sotto forma di lavoratori subordinati) e supervisione sul territorio delle fasi di lancio dei vari prodotti del brand. Sia in caso di successo che di insuccesso la preponente ...

segue a pag. 3

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



soluzione
agenti

la FORZA
di un SOFTWARE
per AGENTI

USA LA FORZA >

Intermediazione commerciale: evoluzione e futuro

a cura di **Luca Orlando**

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

In questa seconda parte analizzeremo più compiutamente come le aziende hanno cambiato il loro approccio nei confronti dei rivenditori al dettaglio a seguito di internet e della pandemia nonché le strategie di vendita diretta, attraverso piattaforme online B2B e nuove forme di collaborazione. Esamineremo quindi come le aziende hanno cambiato il loro approccio verso gli utenti finali (consumatori) in risposta a internet e alla pandemia, concentrandosi sull'e-commerce, sul marketing digitale e sulle strategie di coinvolgimento diretto.

Parte Seconda: Strategie aziendali in evoluzione, come adattarsi a un mondo multicanale, i cambiamenti nell'approccio verso i rivenditori

Le aziende hanno dovuto rivedere il proprio approccio nei confronti dei rivenditori al dettaglio, riconoscendo la crescente importanza dei canali online. Una tendenza chiave è stata l'adozione di strategie omnicanale, che mirano a integrare i canali online e offline per offrire un'esperienza di acquisto fluida e coerente. I rivenditori stanno offrendo opzioni come "acquista online, ritira in negozio" e "spedisci dal negozio" per soddisfare le esigenze dei consumatori che desiderano flessibilità e convenienza. Questa integrazione richiede una stretta collaborazione tra produttori e rivenditori per garantire la visibilità dell'inventario e una gestione efficiente degli ordini attraverso tutti i canali.

Parallelamente, si è assistito a una crescita dei modelli di vendita diretta al consumatore, in cui le aziende scavalcano i tradizionali rivenditori per vendere direttamente ai consumatori. L'e-commerce ha reso più semplice per i marchi stabilire una presenza online e raggiungere i consumatori senza passare attraverso intermediari. Tuttavia, questa tendenza può generare conflitti di canale con i rivenditori tradizionali, che si trovano a competere con i prezzi spesso più bassi offerti online. Per gestire questo conflitto, le aziende devono sviluppare strategie che bilancino la crescita dei propri canali online con il supporto ai partner di vendita al dettaglio tradizionali, magari attraverso offerte di prodotti differenziate o promozioni esclusive per canale.

I rivenditori, a loro volta, si sono adattati offrendo servizi come il ritiro in negozio e il ritiro a bordo strada. Queste opzioni, diventate particolarmente popolari durante la pandemia, consentono ai consumatori di beneficiare della comodità dello shopping online pur ricevendo i prodotti rapidamente e senza costi di spedizione. Questo ha trasformato i negozi fisici in hub ibridi che fungono sia da showroom che da centri di evasione degli ordini, richiedendo una maggiore coordinazione con i fornitori per la gestione dell'inventario e della logistica.

Il coinvolgimento diretto con i Consumatori finali

Le aziende hanno anche intensificato i propri sforzi per interagire direttamente con i consumatori finali. Un'attenzione crescente è stata

posta sull'ottimizzazione della presenza online e dell'esperienza utente sui siti web. I consumatori si affidano sempre più alla pubblicità digitale, e un'esperienza utente positiva sui siti web è fondamentale per convertire i visitatori in clienti. Ciò implica la necessità di offrire contenuti di alta qualità, una navigazione semplice e veloce, tempi di caricamento rapidi e siti web ottimizzati per dispositivi mobili.

Le campagne sui social media sono state potenziate e le aziende hanno sfruttato strumenti di marketing digitale per automatizzare i processi e investire in pubblicità mirata sulle piattaforme in cui il proprio pubblico di riferimento è più attivo. L'obiettivo è costruire una maggiore consapevolezza del marchio e interagire direttamente con i consumatori, potenzialmente riducendo la dipendenza dal marketing tradizionale attraverso i rivenditori.

Un'altra tendenza chiave è stata la crescente enfasi sulla centralità del cliente e sulla personalizzazione. I consumatori si aspettano esperienze digitali sempre più personalizzate e pertinenti. Le aziende stanno quindi sfruttando i dati e la tecnologia per offrire messaggi e offerte su misura per i diversi segmenti di clientela e per le diverse fasi del percorso di acquisto. Canali di comunicazione diretta come l'email marketing, con contenuti personalizzati in base alle preferenze e ai comportamenti di ricerca, si sono rivelati efficaci per aumentare le vendite e la fidelizzazione dei clienti.

La Trasformazione degli Agenti commerciali obbligati a navigare nell'Era Digitale

Gli agenti si sono trovati di fronte alla necessità di adattarsi agli strumenti digitali e alle mutate aspettative dei clienti. La crescente familiarità dei commercianti e dei consumatori con le esperienze di acquisto online ha innalzato le loro aspettative nei confronti di tutte le aziende con cui interagiscono, comprese le agenzie di rappresentanza.

L'adozione di processi interni digitali e sistemi basati su cloud è diventata fondamentale per gli agenti. L'implementazione di reti private virtuali (VPN), sistemi di gestione delle agenzie basati su cloud consente agli agenti di lavorare in modo più efficiente, accedere alle informazioni da remoto e offrire un'esperienza fluida ai clienti, indipendentemente dalla loro posizione fisica.

L'affacciarsi sul mercato di agenti che sanno già sfruttare le possibilità offerte dall'intelligenza artificiale (AI) rappresenta la prossima ed ulteriore evoluzione della categoria con un potenziale impatto sui ruoli tradizionali degli agenti commerciali. Gli agenti che sapranno sfruttare al meglio le potenzialità offerte dall'AI saranno in grado di automatizzare compiti ripetitivi e complessi, fornendo informazioni e assistenza tramite interazioni in linguaggio naturale. È comunque vero che sebbene questi strumenti possano aiutare a migliorare la gestione di attività di routine e fornire analisi basate sui dati, l'elemento umano della costruzione di relazioni e della risoluzione di problemi complessi può ancora esaltare le capacità derivanti dal bagaglio di esperienze relazionali/commerciali maturate dagli agenti in anni di esperienza sul campo. Ciò detto è comunque probabile che il ruolo degli agenti commerciali si evolva verso quello di consulenti e advisor, sfruttando la tec-

nologia per migliorare i propri servizi piuttosto che essere sostituiti da essa.

Alcune agenzie più strutturate si stanno già adattando a questa nuova realtà investendo in analisi avanzate e integrando i canali media. La capacità di analizzare grandi quantità di dati in tempo reale e di ottenere informazioni utili per strategie di marketing più efficaci è diventata essenziale.

L'Ascesa dei Marketplace Online: Una Nuova Era di Connessione

In questi anni si è assistito a una crescita significativa dei marketplace online, sia nel settore B2C (business-to-consumer) che B2B (business-to-business); giganti come Amazon ed eBay hanno aperto la strada, consentendo anche ai marchi più piccoli di raggiungere un vasto pubblico di consumatori attraverso queste piattaforme. I marketplace online sono diventati una forza dominante nell'e-commerce, offrendo alle aziende scalabilità e ampia portata.

Nel settore B2B, i marketplace stanno vivendo una crescita ancora più rapida, con previsioni di superare i 40 trilioni di dollari di vendite entro il 2026. Le aziende si sentono sempre più a loro agio nel concludere grandi affari online tramite queste piattaforme, attratte da una maggiore efficienza, da una più ampia scelta di prodotti e dalla possibilità di digitalizzare i propri processi di approvvigionamento. I marketplace B2B stanno diventando un canale fondamentale per le aziende che desiderano raggiungere altri operatori del settore, offrendo flessibilità e informazioni in tempo reale sulla disponibilità delle scorte.

Questi marketplace agiscono come nuovi intermediari, facilitando le connessioni tra acquirenti e venditori su scala globale. Offrono una piattaforma per la digitalizzazione, fornendo informazioni in tempo reale sulle scorte e dati preziosi sui clienti aziendali. I marketplace B2B non sono solo piattaforme transazionali, ma anche abilitatori della trasformazione digitale per le imprese.

La crescita dei marketplace online sta avendo un impatto sui canali di distribuzione tradizionali, facilitando la disintermediazione in alcuni settori. I produttori possono sfruttare la portata e l'infrastruttura dei marketplace online per vendere direttamente ai consumatori, riducendo potenzialmente la loro dipendenza dalle reti di distribuzione tradizionali. Tuttavia, è importante notare che l'effetto di internet sulla disintermediazione potrebbe essere limitato, nella misura in cui alcune funzioni tradizionali che devono ancora essere svolte reclinano con sevalori aggiunti non riproducibili dall'esperienza online: anche in questo caso la chiave vincente è rappresentata dalla personalizzazione dell'esperienza, dalla capacità tipicamente umana di saper far sentire il cliente sia esso il commerciante o il consumatore finale ascoltato e compreso nei suoi bisogni e nelle sue necessità. ■



Il Direttore Commerciale mascherato da Agente

Così le aziende risparmiano sui costi del personale e spostano il rischio sugli agenti

a cura della **Redazione**

Sempre più spesso in una realtà in cui l'intermediazione commerciale sta cambiando velocemente può capitare che un'azienda che intende entrare nel mercato con un nuovo brand proponga all'agente un contratto di agenzia che in realtà però richiede tutt'altro tipo di attività: quali attività di marketing e coordinamento rete commerciale, attività di analisi e selezione di una rete vendita (che poi sarà assunta dall'azienda sotto forma di lavoratori subordinati) e supervisione sul territorio delle fasi di lancio dei vari prodotti del brand. Sia in caso di successo che di insuccesso la preponente poi rescinde il contratto dopo il tempo strettamente necessario al suo scopo e, con un costo relativamente basso, si è assicurata la collaborazione di un professionista del settore evitando di ricorrere alla figura del direttore commerciale (che dovrebbe inquadrare e pagare come dirigente e che all'atto della risoluzione avrebbe un costo per essa ben più alto)

Se un'offerta del genere fosse fatta anche a voi, vogliamo darvi alcuni spunti su cui riflettere.

Il primo comma dell'art. 1742 del Codice Civile statuisce che "con il contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata." Quindi l'attività che caratterizza l'agente di commercio è la promozione della conclusione

di contratti in una zona assegnata, inquadrata in un rapporto di collaborazione stabile con l'azienda mandante. Questa è senz'altro la principale obbligazione nascente dal contratto d'agenzia e deve sicuramente esistere affinché lo stesso possa essere individuato realmente (al di là della qualificazione formale data dalle parti) come tale. Nel caso sopra descritto invece l'agente sembra piuttosto un professionista incaricato di una serie di attività specifiche nessuna delle quali rientranti nell'obbligazione tipica e per di più denotate da un grado di autonomia sicuramente maggiore di quello di cui gode un agente di commercio che in base al disposto di cui al primo comma dell'art. 1746 c.c. deve svolgere "l'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni ricevute e fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnatagli, e ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari."

Se poi si passa ad esaminare come gli AEC di settore declinano ulteriormente, rispetto al Codice Civile, i diritti ed i doveri delle parti appare ancora più chiaro come il rapporto sopra delineato, difficilmente possa inquadrarsi nello schema del rapporto agenziale e ciò soprattutto con riguardo alle obbligazioni del preponente. Infatti in base all'art. 3 dell'AEC del commercio del 20 febbraio 2009 (che a breve sarà sostituito dai nuovi AEC in vigore dal 1° luglio) è previsto che il preponente sia tenuto a fornire all'agente le notizie utili a svolgere nella maniera più produttiva il proprio mandato, nonché ad avvertirlo senza indugio qualora ritenga di non poter evadere totalmente o parzialmen-

te le proposte d'ordine. Inoltre egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria, anche contabile, relativa ai beni e/o servizi trattati, e fornire le notizie necessarie per l'esecuzione del contratto: in particolare è tenuto ad avvertire l'agente entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il preponente deve inoltre informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli. Nel caso di specie invece non solo il preponente non è tenuto a fornire al preponente alcuna delle informazioni sopra riportate, ma, anzi, spetterebbe proprio a quest'ultimo fornire alla mandante le notizie utili affinché la rete vendite (da lui creata) possa svolgere nella maniera più produttiva il compito affidatole. Insomma pare evidente che nell'ipotesi prospettata siamo di fronte ad una attività libero professionale non inquadrabile nello schema contrattuale di cui al 1742 e segg. del Codice Civile, con l'importante e fondamentale conseguenza che non dovrebbe spettare l'indennità di fine rapporto di cui all'art. 1751 c.c. strettamente legata all'inequivoca individuazione del rapporto all'interno del contratto di agenzia. Certo qualora il contratto richiamasse gli AEC, l'agente percepirebbe sicuramente il FIRR, laddove versato dall'azienda, ma difficoltà potrebbero comunque nascere per il riconoscimento dell'indennità suppletiva e soprattutto per i criteri di calcolo da utilizzare per l'indennità meritocratica in quanto nessuna attività promozionale sarebbe direttamente riconducibile a lui. ■

Federagenti



- **VUOI RICEVERE GRATUITAMENTE TUTTE LE NOVITÀ DI INTERESSE PER LA CATEGORIA, AD ESEMPIO IN TEMA DI FATTURAZIONE ELETTRONICA, DI PREVIDENZA ENASARCO, DI CONTRATTO DI AGENZIA, E MOLTO ALTRO?**

Invia una mail a info@federagenti.org chiedendo di ricevere la newsletter Federagenti per posta elettronica, sarai sempre aggiornato sulla professione e sulle novità fiscali e previdenziali di settore

Prestazioni Integrative Enasarco

Altre prestazioni a favore della famiglia

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



Continuiamo con la spiegazione degli altri contributi previsti dal Regolamento delle Prestazioni Assistenziali 2025 a favore della famiglia le cui domande devono essere presentate dal 1° settembre ed entro il 31 dicembre 2025.

BONUS SCOLASTICO

Anche quest'anno la Fondazione eroga a titolo di sussidio scolastico agli iscritti con figli fiscalmente a carico (al 100% o al 50%) e frequentanti scuole primarie (elementari), scuole secondarie di primo grado (scuole medie inferiori), scuole secondarie di secondo grado (scuole medie superiori) e Università per l'anno accademico 2025/2026, un contributo di importo progressivo fino ad un massimo di € 800,00 per nucleo familiare così determinato:

- € 400,00 per un solo figlio iscritto e frequentante;
- € 600,00 per due figli iscritti e frequentanti;
- € 800,00 per tre o più figli iscritti e frequentanti.

Nel caso in cui entrambi i genitori siano iscritti alla Fondazione è erogato un solo contributo per nucleo familiare.

La domanda deve essere unica per tutti i figli frequentanti per i quali si chiede il contributo e deve essere presentata esclusivamente on-line tramite l'accesso all'area riservata nel sito Enasarco. Ne segue che le domande presentate successivamente all'inserimento di una precedente domanda, se riferita ad altri figli per i quali si richiede il contributo, non sono considerate valide.

CONTRIBUTO PER ASILI NIDO

Allo scopo di integrare il ventaglio di prestazioni a supporto delle famiglie degli agenti con figli, la Fondazione eroga, agli iscritti con figli in età da 0 a 3 anni che abbiano frequentato nel periodo 1° settembre 2024 – 31 luglio 2025 le scuole dell'infanzia, sia pubbliche sia private (parificate o legalmente riconosciute), un contributo pari al 30% della spesa sostenuta per l'iscrizione agli asili nido fino ad un massimo di € 1.700,00 per nucleo familiare.

Nel caso in cui entrambi i genitori siano iscritti alla Fondazione, è erogata una sola prestazione.

Proseguiamo ora con altre prestazioni.

Iniziamo con le **EROGAZIONI STRAORDINARIE** che consistono in contributi che il Direttore Generale, sentita la Commissione Assistenza e Previdenza, può riconoscere agli iscritti che nel corso del 2025 abbiano subito eventi pregiudizievoli di assoluta gravità e tali da determinare uno stato di rilevante bisogno economico.

Si tratta di un contributo di importo non superiore a € 2.500,00 che viene corrisposto in caso di:

- a) danni derivanti da catastrofi per le quali sia stato dichiarato lo stato di emergenza o di calamità naturale da parte degli organi preposti, cagionati all'iscritto o suoi famigliari con-

viventi o ai beni immobili o mobili destinati alla vita familiare o lavorativa dell'iscritto;

- b) eventi pregiudizievoli quali gravi infortuni o malattie o disagio economico, occorsi all'iscritto, al coniuge o ai figli conviventi.

Può essere riconosciuta una sola erogazione straordinaria per lo stesso evento pregiudizievole e ad ogni singolo iscritto può essere riconosciuta una sola erogazione per anno solare e fino ad un massimo di tre anni consecutivi.

Qualora più membri dello stesso nucleo familiare, che siano regolarmente iscritti alla Fondazione Enasarco, presentino domanda di erogazione straordinaria per lo stesso evento, la prestazione sarà riconosciuta ad uno solo di loro.

Il contributo non è cumulabile, per lo stesso evento, con il contributo per infortunio, malattia e ricovero.

Possono accedere alla prestazione anche gli orfani minorenni di agenti attivi deceduti nel corso dell'anno 2025 e in possesso, al momento del decesso, di una anzianità contributiva di almeno tre anni alla medesima data. In tale ipotesi il requisito reddituale è riferito al de cuius.

Le domande sono presentate esclusivamente on-line sul sito della Fondazione www.enasarco.it tranne nel caso degli orfani minorenni di agenti attivi deceduti nel 2025 in cui le domande sono presentate mediante posta elettronica certificata all'indirizzo protocollo@pec.enasarco.it oppure con raccomandata A/R indirizzata a Fondazione Enasarco.

Le domande sono presentate entro il 31/12/2025 a meno che l'evento si è verificato nel mese di dicembre 2025, nel qual caso la domanda potrà essere presentata entro il 31 gennaio 2026.

È opportuno precisare che le domande sono oggetto di valutazione insindacabile da parte del Direttore Generale o altro Organo dal medesimo delegato.

PER TUTTE LE PRECEDENTI PRESTAZIONI

I requisiti contributivi da possedere sono:

- essere un iscritto in attività ovvero essere titolare di almeno un rapporto di agenzia oppure essere titolare di una pensione Enasarco diretta;
- essere in possesso di una anzianità contributiva al 31/12/2024 di almeno 1 anno nell'ultimo biennio (2023-2024) coperta esclusivamente da contributi obbligatori non inferiori al minimale.

Il requisito reddituale da rispettare per veder evasa la propria domanda prioritariamente relativamente ad erogazioni straordinarie ed al bonus scolastico è di € 50.000 come risulta dal Modello Unico PF2024 (redditi 2023) mentre per il contributo per asilo nido è di € 40.000 come risulta dal modello Isee.

Le domande presentate con reddito superiore al valore di cui sopra o prive, per opzione, della documentazione comprovante il requisito red-

dituale, possono beneficiare di eventuali contribuzioni residuali in caso di avanzo di budget per la prestazione richiesta.

Ovviamente ad ogni domanda va allegata specifica documentazione prevista nel regolamento.

A proposito di eventi catastrofali l'Enasarco ha previsto anche un **CONTRIBUTO PER L'ASSICURAZIONE EVENTI CATASTROFALI**; in sostanza la Fondazione eroga un contributo pari al 100% della spesa sostenuta, per un importo massimo di € 500,00, agli iscritti che nel corso del 2025 sottoscrivono contratti assicurativi a copertura dei danni a beni di proprietà dell'iscritto direttamente cagionati da calamità naturali ed eventi catastrofali, quali sismi, alluvioni, frane, inondazioni ed esondazioni, che si verificano sul territorio nazionale.

Il contributo è riferibile a un solo contratto assicurativo ed è erogato se in possesso dei seguenti requisiti:

- a) per le persone fisiche: essere un iscritto in attività, ovvero essere titolare di almeno un rapporto di agenzia, essere in possesso di una anzianità contributiva al 31/12/2024 di almeno 1 anno nell'ultimo biennio (2023-2024) coperta esclusivamente da contributi obbligatori non inferiori al minimale;
- b) per le società di persone: essere titolare di almeno un rapporto di agenzia regolarmente iscritto presso la Fondazione e i singoli soci illimitatamente responsabili devono essere in possesso di una anzianità contributiva pari ad almeno 1 anno nell'ultimo biennio antecedente al 31/12/2024;
- c) per le società di capitali: essere titolare di almeno un rapporto di agenzia regolarmente iscritto presso la Fondazione ed in possesso di almeno un anno continuativo di versamenti per il Fondo Assistenza nell'ultimo triennio e a condizione che il totale dei contributi versati siano non inferiore all'importo del contributo richiesto.

Il requisito reddituale affinché la domanda venga evasa prioritariamente è sempre di € 50.000, ai fini IRPEF, risultante per gli agenti persona fisica dal modello Unico PF2024 e per le società di agenzia dal modello Unico SC2024 (Quadro RN, rigo RN1 casella 3) attestante un reddito ai fini IRES non superiore allo stesso valore.

Ovviamente alla domanda dovrà essere allegata la copia della polizza sottoscritta dall'interessato relativa alla copertura dei rischi da cui si vince il premio annuo e la copia della quietanza di pagamento del premio o delle quietanze in caso di premio frazionato.

Va anche allegato modello Unico PF 2024 o SC 2024 da cui risulta il reddito relativo all'anno 2023.

Le domande sono presentate entro il 31/12/2025 tranne nelle ipotesi di polizze sottoscritte nel mese di dicembre 2025, nel qual caso la domanda può essere presentata entro il 31 gennaio 2026. ■

L'esperto risponde

a cura di **Luca Orlando**

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

Domanda: Il 1° gennaio ho firmato un contratto di Agenzia a tempo indeterminato come agente plurimandatario. A metà maggio ho ricevuto da un'altra azienda una proposta molto interessante e quindi mi trovo nella necessità di liberarmi dall'attuale contratto. Devo dare un preavviso (se sì, di quanto visto il poco tempo trascorso) o posso scioglierlo con effetto immediato tramite lettera?

Risposta: Il preavviso da dare è quello previsto dalla fonte normativa che regola il suo contratto di agenzia. Se il contratto è regolato dagli AEC (siano essi del settore Industria o Commercio) il preavviso previsto per l'agente plurimandatario è di 3 mesi.

Se il contratto è regolato dal Codice Civile il preavviso è pari ad un mese per il primo anno.

La forma della comunicazione di disdetta è quella prevista nel contratto. Se il contratto non dice nulla a riguardo le consigliamo di inviare la comunicazione via PEC (in alternativa va bene la raccomandata con avviso di ricevimento). Le ricordiamo infine che durante il preavviso il rapporto di agenzia prosegue con gli stessi diritti ed obblighi.

Laddove decidesse di dare disdetta in tronco l'attuale preponente potrebbe richiederle il pagamento dell'indennità di mancato preavviso e poiché nel suo caso il rapporto ha avuto una durata inferiore ai dodici mesi, il computo si effettuerà "in base alla media mensile delle provvigioni liquidate durante il rapporto stesso". Se, come spesso accade agli inizi del rapporto, i primi mesi le provvigioni sono state molto basse, probabilmente l'indennità che rischia di corrispondere è modesta.

Per completezza, visto che vuole dare disdetta per sottoscrivere un contratto con un'altra azienda le consigliamo di verificare se l'attuale contratto preveda o meno un patto di non concorrenza post contrattuale. Se così fosse e se la nuova azienda fosse in concorrenza con la attuale la situazione si complicherebbe non poco. In ogni caso, anche per valutare più compiutamente la sua posizione, le consigliamo di rivolgersi ad un nostro consulente che le offrirà una più attenta disamina della questione.

Domanda: A dicembre 2024 è cessato su iniziativa della preponente un rapporto ultravventennale iniziato a maggio del 2002. Ho già ricevuto il FIRR dall'Enasarco e l'Azienda i primi di aprile mi ha corrisposto l'Indennità Suppletiva oltre a circa € 1.200 a titolo di FIRR per il 2024. Ho richiesto allora la liquidazione dell'indennità meritocratica, ma a metà maggio ho ricevuto una pec in cui l'azienda affermava che nulla mi era dovuto a tale titolo. Ho chiesto chiarimenti telefonici e l'amministrazione mi ha spiegato che non mi è dovuta in quanto la stessa risulta inferiore alla somma della indennità suppletiva di clientela e del FIRR già corrisposti. Che vuol dire? È corretto l'operato dell'azienda? Preciso che il contratto richiama gli AEC del Commercio.

Risposta: Semplificando potremmo dire che la questione riguarda la relazione intercorrente tra le indennità di fine rapporto ed un "tetto massimo" prefissato dal legislatore e interpretato dalle parti sociali negli Accordi Economici Collettivi.

L'Accordo Economico Collettivo del Commercio, così come la normativa generale (Art. 1751 c.c.), prevede un **tetto massimo** per l'indennità di fine rapporto complessivamente dovuta all'agente.

L'indennità meritocratica **non è un'indennità che si somma sempre e in ogni caso** al FIRR e all'Indennità Suppletiva di Clientela. Al contrario, essa interviene solo se la somma del FIRR e dell'Indennità Suppletiva di Clientela è inferiore a un determinato massimale previsto dall'Art. 1751 c.c.

In pratica, l'indennità meritocratica viene calcolata come **la differenza tra il massimale previsto dall'Art. 1751 c.c. e la somma del FIRR e dell'Indennità Suppletiva di Clientela già corrisposte.**

Con una formula semplificata possiamo rappresentarla così: l'Indennità Massima (IM) dovuta all'agente è pari:

$IM = \text{Tetto massimo Art. 1751 c.c.} - (\text{FIRR} + \text{Indennità Suppletiva di Clientela})$

Se il risultato di questo calcolo è **zero o un valore negativo**, significa che l'importo totale delle indennità che le sono già state corrisposte (FIRR + Indennità Suppletiva di Clientela) ha già raggiunto o superato il tetto massimo le-

gale previsto. In questo caso, l'azienda **non è tenuta a corrispondere ulteriore indennità a titolo di "meritocratica"**. I criteri per conteggiare l'indennità meritocratica e stabilire se e in che parte è dovuta sono rintracciabili negli artt. 12 e 12 bis dell'AEC Commercio del 20 febbraio 2009 tutt'ora in vigore (anche se il 4 giugno u.s. sono stati firmati i nuovi AEC).

Quindi è corretto l'operato dell'azienda?

Sulla base di quanto spiegato, l'affermazione dell'azienda secondo cui nulla le è dovuto a titolo di indennità meritocratica "in quanto la stessa risulta inferiore alla somma della indennità suppletiva di clientela e del FIRR già corrisposti" potrebbe essere corretta, se il calcolo effettuato dall'azienda ha rilevato che la somma di FIRR e Indennità Suppletiva di Clientela è pari o superiore al massimale previsto dall'Art. 1751 c.c. Questo massimale non è un valore fisso e va calcolato sulla base della media delle provvigioni spettanti negli ultimi cinque anni del rapporto (o per l'intera durata se inferiore a cinque anni) e non può superare un importo pari ad un anno di retribuzione calcolata sulla media delle provvigioni.

Dato che si tratta di un rapporto ultravventennale e le somme in gioco possono essere significative, le suggerirei di:

- 1) Richiedere il calcolo dettagliato: chiedi all'azienda di fornirle un prospetto di calcolo dettagliato, indicando il valore del "tetto massimo" dell'Art. 1751 c.c. che hanno utilizzato, e come sono arrivati alla conclusione che FIRR e Indennità Suppletiva di Clientela lo superano o lo eguagliano.
- 2) Si rivolga comunque ad un consulente sindacale qualificato per una verifica approfondita del calcolo e della sua situazione specifica in quanto la normativa relativa alle indennità di fine rapporto per gli agenti di commercio è complessa e può presentare sfumature. Solo con una verifica puntuale dei numeri e delle condizioni specifiche del suo rapporto di agenzia, un esperto potrà confermare se l'operato dell'azienda è pienamente conforme alla legge e agli AEC. ■



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



**INVIO
IMMEDIATO
TRAMITE
CANALE
TELEMATICO SDI**

Modalità, determinazione e tempistiche del versamento

a cura della **Redazione**

Il versamento dei contributi previdenziali alla Fondazione Enasarco deve essere integralmente effettuato dall'azienda mandante con riferimento a tutti i soggetti con i quali la stessa ha in essere un contratto di agenzia attivo. L'impresa preponente, è infatti giuridicamente responsabile del versamento anche per la parte a carico dell'agente. L'aliquota del contributo è pari al 17% dell'imponibile provvigionale e deve essere suddiviso in parti eguali fra Mandante e Agente.

Per fare un semplice esempio, se l'agente emette una fattura con un imponibile di € 1.000 il contributo da versare all'Enasarco sarà pari a € 170, di questi 85,00 devono essere addebitati all'agente ed altrettanti alla azienda. Nel caso concreto quindi l'azienda procederà al versamento alla Fondazione di € 170 a titolo di contributo, mentre erogherà all'agente € 915,00 di provvigioni (trattenendo appunto gli € 85,00 dovuti dall'agente).

Tecnicamente quindi l'agente in sede di predisposizione della fattura dovrà esporre l'imponibile (oltre IVA) ed il contributo pari all'8,50% dell'imponibile evidenziandolo con il segno meno. La ditta provvederà alla liquidazione

della fattura al netto della parte di contributo che verrà poi riversato ad Enasarco secondo le modalità che andremo ad indicare.

L'entità complessiva del contributo da versare annualmente alla Fondazione cambia a seconda che l'agente sia mono o pluri mandatario.

Per sapere qual è il contributo minimo e/o massimo dovuto dall'agente, l'Enasarco comunica all'inizio di ogni anno gli importi, chiamati appunto minimali e massimali, con cui stabilisce le somme minime e massime di contribuzione dovute dagli agenti.

Per l'anno 2025 il minimale è stato fissato in:

- € 507 per l'agente operante come plurimandatario
- € 1.011 per l'agente operante sotto forma di monomandatario

Quindi, l'importo provvigionale minimo soggetto ad obbligo di contribuzione è pari ad € 2.982 ($2982 / 100 * 17 = 506,94$ con arrotondamento all'euro superiore) per il plurimandatario e ad € 5.947 ($5947 / 100 * 17 = 1.010,99$, con arrotondamento all'euro superiore) per l'agente monomandatario. Laddove l'agente non raggiunga tale imponibile sarà obbligo dell'azienda procedere al versamento dell'integrazione.

Fortunatamente esiste anche un tetto massimo oltre il quale l'imponibile provvigionale non è più soggetto a contribuzione Enasarco.

Per l'anno 2025 il massimale è stato fissato in:

- € 5.110 per l'agente operante come plurimandatario
- € 7.664 per l'agente operante sotto forma di monomandatario

Quindi, l'importo provvigionale massimo soggetto ad obbligo di contribuzione è pari ad € 30.057 ($30.057 / 100 * 17 = 5109,69$ con arrotondamento all'euro superiore) per il plurimandatario e ad € 45.085 ($45.085 / 100 * 17 = 7.764,45$, con arrotondamento all'euro inferiore) per l'agente monomandatario.

Concretamente la "denuncia contributiva" va effettuata dall'azienda mandante attraverso l'area riservata in Enasarco, compilando on line l'apposita distinta. Inserendo l'importo delle provvigioni dovute in relazione ai propri agenti il sistema restituirà in automatico il calcolo del contributo dovuto che poi potrà essere materialmente versato attraverso i vari canali di pagamento disponibili e cioè PagoPA o mediante addebito su su c/c bancario.

I pagamenti devono essere eseguiti nel rispetto delle sotto menzionate scadenze:

1° trimestre 2025 (gen-mar)	versamento entro il 20 maggio 2025
2° trimestre 2025 (apr-giu)	versamento entro il 20 agosto 2025
3° trimestre 2025 (lug-sett)	versamento entro il 20 novembre 2025
4° trimestre 2025 (ott-dic)	versamento entro il 20 febbraio 2026

SERVIZI RISERVATI AGLI ISCRITTI

Federagenti
CISAL

- **Consulenza sindacale e legale** sul contratto di agenzia, con verifica dei relativi mandati
- **Consulenza fiscale** (tenuta contabilità a condizioni di assoluta convenienza, Studi di settore, Istanze e ricorsi di rimborso Irap)
- **Richiesta Liquidazione FIRR** Enasarco con verifica estratti conto per richiesta FIRR accantonati e non richiesti
- Effettuazione **conteggi delle indennità di fine rapporto**
- **Assistenza stragiudiziale e giudiziale** nelle controversie con la mandante
- **Conciliazione in sede sindacale**
- **Verifica del calcolo della pensione Enasarco**
- **Aggiornamenti sulla professione** grazie al nostro sito istituzionale, al notiziario "Federagenti" e alle newsletters periodicamente inviate tramite posta elettronica

**CONTATTA
LA SEDE NAZIONALE**
TEL 06/5037103
06/51530121
(DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ
9.30-13.00 / 14.00-18.00)
**OPPURE CONTATTA
DIRETTAMENTE
LE SEDI SUL TERRITORIO**