

Elezioni Enasarco 2025 Partecipazione record all'insegna dell'unità

Fra il 6 ed il 16 giugno si sono svolte le elezioni per il rinnovo degli Organi di governance della Fondazione Enasarco per il periodo 2025-2029. Il dato più importante riguarda la partecipazione al voto, la più massiccia dal 2016, anno in cui per la prima volta gli agenti sono stati chiamati a scegliere i propri rappresentanti all'interno della Fondazione, con una partecipazione straordinaria da parte di oltre 35.000 iscritti. Un segnale importante che il Segretario Nazionale di Federagenti Luca Gaburro ha commentato positivamente: "La circostanza che 35.403 agenti e consulenti finanziari abbiano dato fiducia alla compagine 'Agenti Cresciamo Uniti' sostenuta anche dalla nostra Associazione è un segnale importante che indica la fiducia instillata nella categoria da questo nuovo modo unitario e coeso di amministrare la Fondazione. Anche il fatto che circa la metà dei votanti abbia anche voluto lasciare la propria opinione (come permetteva la procedura di voto) indicando le priorità strategiche per la Fondazione nei prossimi ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Elezioni Enasarco 2025
Partecipazione record all'insegna dell'unità
- Intermediazione commerciale: evoluzione e futuro
- Rimandato al 2026 il blocco delle auto diesel Euro 5
- La "desertificazione commerciale" nelle città italiane
- Dichiarazione 2025: in scadenza le tasse saldo 2024 e 1° acconto 2025
- Prestazioni Integrative Enasarco
- L'esperto risponde

Rimandato al 2026 il blocco delle auto diesel Euro 5

Il blocco della circolazione per le auto diesel Euro 5 era stato inizialmente previsto dall'Unione Europea per rispettare i vincoli ambientali volti a ridurre l'inquinamento atmosferico e raggiungere l'obiettivo di neutralità climatica entro il 2050. Le auto diesel Euro 5 emettono particolato (PM10) e ossidi di azoto, sostanze dannose per i polmoni. Poiché il trasporto su strada rappresenta un quinto delle emissioni di CO2 in Europa, l'obiettivo è ridurre drasticamente gli inquinanti di auto e furgoni entro il 2030. Il divieto era originariamente previsto per il 1° ottobre 2025 nelle grandi città (con più di 100.000 abitanti) di Lombardia, Veneto, ...

segue a pag. 4

Dichiarazione 2025: in scadenza le tasse saldo 2024 e 1° acconto 2025

Gli agenti e rappresentanti di commercio che, essendo soggetti agli indicatori ISA, hanno beneficiato della proroga dei versamenti hanno potuto effettuare il primo versamento delle imposte, entro 21 luglio 2025.

Infatti il Consiglio dei ministri, nella seduta del 12 giugno 2025, ha approvato il c.d. Decreto Fiscale e ha introdotto disposizioni urgenti in materia fiscale, con il quale per il 2025 ha definito il calendario fiscale, per tutti i contribuenti soggetti ISA sia minimi che forfettari, quindi per gli agenti e rappresentanti di commercio, stabilendo la proroga ...

segue a pag. 7

FATTURE
PROVVISORIALI
ELETTRONICHE?
CARTACEE?

SCARICA IL
SOFTWARE
GRATUITO
PER TUTTI GLI
AGENTI DI
COMMERCIO



INVIO IMMEDIATO
TRAMITE CANALE
TELEMATICO SDI

Emetti le tue
Fatture Provvisorie
Elettroniche e Cartacee
in modo totalmente gratuito.

Vai sul Sito Internet
www.FattureAgenti.IT
e attiva il tuo Account.

Tutto Gratis al 100%

Scopri le Funzionalità
del Software Gratuito





la FORZA di un SOFTWARE per AGENTI

USA LA FORZA 

Elezioni Enasarco 2025

Partecipazione record all'insegna dell'unità

a cura della **Redazione**

Fra il 6 ed il 16 giugno si sono svolte le elezioni per il rinnovo degli Organi di governance della Fondazione Enasarco per il periodo 2025-2029. Il dato più importante riguarda la partecipazione al voto, la più massiccia dal 2016, anno in cui per la prima volta gli agenti sono stati chiamati a scegliere i propri rappresentanti all'interno della Fondazione, con una partecipazione straordinaria da parte di oltre 35.000 iscritti. Un segnale importante che il Segretario Nazionale di Federagenti Luca Gaburro ha commentato positivamente: "La

circostanza che 35.403 agenti e consulenti finanziari abbiano dato fiducia alla compagine 'Agenti Cresciamo Uniti' sostenuta anche dalla nostra Associazione è un segnale importante che indica la fiducia instillata nella categoria da questo nuovo modo unitario e coeso di amministrare la Fondazione. Anche il fatto che circa la metà dei votanti abbia anche voluto lasciare la propria opinione (come permetteva la procedura di voto) indicando le priorità strategiche per la Fondazione nei prossimi anni è un sintomo importante circa la maggiore consapevolezza cresciuta sulle capacità dell'Ente previdenziale di saper dare riscontro alle necessità della categoria.

Il voto si è svolto interamente in modalità digitale grazie alla piattaforma Camelot.vote che ha garantito agli iscritti un accesso semplice e sicuro tramite PEC, SPID, CIE, CNS, SMS, oltre che attraverso urne fisico-digitali disponibili in tutte le sedi territoriali della Fondazione.

Successivamente al voto, all'esito dello spoglio la Commissione elettorale ha comunicato il nominativo dei componenti dell'Assemblea dei delegati (sessanta membri, dei quali quaranta in rappresentanza degli agenti e venti in rappresentanza delle imprese preponenti) che sono risultati eletti in base alle modalità stabilite nel Regolamento elettorale.

Componenti dell'Assemblea dei delegati Enasarco per il mandato 2025-2029

COGNOME	NOME	COGNOME	NOME	COGNOME	NOME
Affatati	Pasquale	Fulgoni	Federico	Polacco	Massimiliano
Albini	Pierangelo	Gaburro	Luca	Pratesi	Massimiliano
Azzolini	Massimo	Garcea	Paolo	Quaresmini	Barbara
Bellini	David	Gattolin	Eugenio	Ranavolo	Alfredo
Bianca	Corrado Luca	Giammaria	Valter	Ricci	Davide
Bonomi	Enrico	Gribaldo	Marcello	Rinaldi	Matteo
Calanca	Mario	Lelli	Danilo	Romanelli	Guido
Catarci	Leonardo	Magelli	Lorenzo	Schiavo	Vincenzo
Ceotto	Mirco	Marchetti	Giandomenico	Settimi	Alba
Chittolini	Francesca	Marcianò	Antonino	Sinatra	Ciro
Conte	Luigi	Marcocci	Marco	Specchia	Stefano
Cotrona	Giacomo	Marzolla	Antonello	Terreno	Diego Maria Giuseppe
De Mitri Pugno	Luigi	Mavellia	Giovanna Antonella	Tollo	Carlo
Di Cecca	Salvatore	Mercuri	Sergio	Tozzi	Gino
Di Girolamo	Francesca	Notarstefano	Rita	Trancalini	Osvaldo
Domenichini	Dario	Olivieri	Antonio	Trevisan	Carlo
Doppietto	Luigi	Orlando	Gabriella	Veri	Vincenzo
Fabbri	Leonardo	Palella	Alberto	Vinci	Alessandro
Fortunato	Michele	Petranzan	Alberto	Zanatta	Dario
Franceschi	Maurizio	Poggesi	Massimo	Zanchetta	Andrea

Insomma le recenti elezioni Enasarco hanno segnato una svolta significativa, distinguendosi nettamente dal clima di frammentazione e contenziosi che aveva caratterizzato la tornata precedente.

Quest'anno, la **lista unitaria** ha raccolto l'adesione delle principali associazioni e sindacati di categoria, promuovendo una rinnovata collaborazione e stabilità per l'ente.

Questo nuovo approccio ha permesso un processo elettorale più snello e partecipato, riflettendo una condivisione di intenti e obiettivi per il futuro di agenti di commercio e consulenti finanziari.

L'Assemblea dei delegati si è riunita il **30 giugno scorso a Palazzo Montecitorio** per eleggere il Consiglio di Amministrazione (CDA) per il prossimo quadriennio.

La nostra associazione è orgogliosa di annunciare l'elezione dei seguenti delegati: **Luca Gaburro, Davide Ricci, Carlo Tollo e Rita Notarstefano.**

Il nuovo CDA, come previsto dallo Statuto, è composto da 10 membri in rappresentanza degli agenti e 5 in rappresentanza delle mandanti.

Tra gli eletti, figura anche **Giuseppe Coppola** di Federagenti Cisa.

La composizione del nuovo Consiglio di Amministrazione è la seguente:

- **Componente Agenti:** Patrizia De Luise, Fabio D'Onofrio, Andrea Pizzi, Giuseppe Giuliano Coppola, Maurizio Bufi, Marvj Rosselli, Domenico Rocco Siclari, Giovanni Di Pietro, Mauro Risté e Maurizio Manente.

- **Componente Preponenti:** Giuseppe Capanna, Elvira Massimiano, Pier Andrea Chevallard, Paolo Armenio ed Eustachio Papapietro.

A seguito della sua costituzione, il CDA ha poi **eletto all'unanimità la Dott.ssa Patrizia De Luise come nuova Presidente.** Questa nomina è un momento storico per l'Ente, in quanto la Dott.ssa De Luise è la prima donna a ricoprire tale carica nella storia di Enasarco.

A Giuseppe Coppola, agente di commercio salentino, da oltre 30 anni nella Federagenti, di cui è Vice Segretario nazionale e che ha già ricoperto per 8 anni l'incarico di delegato nazionale all'interno dell'Assemblea maturando una profonda conoscenza dell'Ente e delle esigenze della categoria vanno i nostri migliori auguri di buon lavoro. ■

Intermediazione commerciale: evoluzione e futuro

a cura di **Luca Orlando**

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

In questa terza e ultima parte della nostra analisi, appuntiamo l'attenzione sulla nostra realtà nazionale e sui possibili sviluppi di un modello di intermediazione commerciale che, valorizzando l'importanza delle relazioni interpersonali, riesca ad andare oltre le politiche di vendita e di offerta delle piattaforme di e-commerce e possa proporsi come un modello da seguire per chi ha intenzione, in questi tempi di intraprendere la professione di agente, rappresentante di commercio o consulente finanziario.

Il contesto italiano: uno sguardo più attento all'evoluzione del mercato

Il mercato italiano dell'e-commerce è significativo e in crescita in Europa. Nel 2023, le vendite online in Italia hanno raggiunto gli 80,6 miliardi di euro. Si prevede che il mercato italiano dell'e-commerce raggiungerà un fatturato di 1.319,6 milioni di dollari entro il 2030, con un tasso di crescita annuale composto del 16,6% dal 2024 al 2030. Nel 2022, circa 40 milioni di italiani hanno effettuato acquisti online.

L'uso degli smartphone è elevato per gli acquisti online in Italia, e i gateway di pagamento digitali e le carte di credito sono metodi di pagamento popolari. Il cross-border e-commerce è in crescita, con molti acquirenti italiani che acquistano da rivenditori stranieri. Tuttavia, l'Italia rimane in parte una società basata sul contante. Amazon è la piattaforma di shopping online più utilizzata in Italia. Il modello di implementazione orientato all'intermediario è stato il segmento più grande e in più rapida crescita nel 2023.

La trasformazione digitale nel settore retail italiano è in corso, ma non tutti i rivenditori hanno adottato strategie definite. Poco più della metà dei rivenditori italiani ha definito il proprio percorso di trasformazione digitale, con un focus

sull'omnicanalità. Molte aziende italiane stanno ancora lavorando per migliorare il coordinamento tra i canali online e offline e per ottenere una visione unica del cliente. Da parte sua i governi succedutisi stanno ormai da tempo attivamente promuovendo la digitalizzazione attraverso investimenti e iniziative. Sebbene la crescita dell'e-commerce abbia subito un rallentamento dopo il picco del 2020, gli investimenti nel digitale continuano ad aumentare nel settore retail italiano, con un focus sulle esperienze omnicanale e sull'integrazione dei canali online e offline.

D'altra parte l'intermediazione commerciale in Italia, veicolata attraverso le reti di vendita tradizionali composte da agenti, rappresentanti e consulenti finanziari, mantiene una sua rilevanza strategica nonostante l'inesorabile avanzata delle piattaforme digitali e dell'e-commerce. Sebbene il commercio elettronico registri una crescita costante e significative quote di mercato in determinati settori, l'interazione umana conserva punti di forza distintivi che ne delineano le prospettive future, soprattutto in ambiti specifici e per determinate tipologie di clientela. Guardando specificamente al mercato italiano della distribuzione al dettaglio questo mostra un'immagine a più velocità: i dati ISTAT evidenziano una crescita in valore per la grande distribuzione e il commercio elettronico, mentre si registra un calo per le piccole superfici e le vendite al di fuori dei negozi nel recente passato (dato di dicembre 2024 e media 2024). Questo scenario sembrerebbe suggerire un progressivo declino dei canali tradizionali, tuttavia, l'analisi si fa più complessa se si guarda ai settori specifici e alle dinamiche sottostanti le scelte dei consumatori.

Il settore dell'intermediazione finanziaria, ad esempio, vede nella "forza lavoro" degli agenti in attività finanziaria oltre il 50% dell'intero comparto al 2023 (fonte OAM). Sebbene la digitalizzazione stia trasformando anche questo settore, la presenza capillare e la relazione personale

offerte dai consulenti rimangono elementi cruciali.

Le abitudini dei consumatori italiani, inoltre, non sono univocamente orientate al digitale. Ricerche sul comportamento d'acquisto (es. Repubblica.it, aprile 2024) indicano che oltre 9 italiani su 10 preferiscono ancora comprare nei negozi fisici, pur spesso pianificando l'acquisto online. Questo dato suggerisce che l'esperienza in presenza e l'interazione diretta continuano ad avere un peso significativo.

Il futuro dell'intermediazione: il ruolo duraturo del tocco umano

Sebbene la tecnologia stia automatizzando numerosi compiti, l'elemento umano rimane cruciale per la fiducia, la risoluzione di problemi complessi e le esperienze personalizzate. Soprattutto in transazioni complesse o di alto valore, la funzione di fiducia svolta dagli intermediari è difficilmente automatizzabile. Consumatori e aziende spesso preferiscono l'interazione umana per assicurazione, negoziazione e consulenza personalizzata, suggerendo una continua necessità di intermediari umani in determinati contesti. Gli agenti commerciali possono evolvere in consulenti e advisor, sfruttando la tecnologia per migliorare i propri servizi piuttosto che esserne sostituiti. Possono concentrarsi sulla costruzione di relazioni, sulla fornitura di consulenza esperta e sulla gestione di situazioni complesse che l'intelligenza artificiale non può affrontare completamente. Insomma il futuro dell'intermediazione probabilmente coinvolgerà un modello ibrido, che combina l'efficienza digitale con l'esperienza umana. I modelli di intermediazione di maggior successo saranno

...

Federagenti

 CISAL

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

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

probabilmente quelli che sfruttano i punti di forza sia delle tecnologie digitali sia dell'interazione umana per creare un valore ottimale per produttori e consumatori. Questo potrebbe includere strumenti basati sull'intelligenza artificiale che assistono gli agenti umani o piattaforme online che offrono supporto umano personalizzato per richieste o transazioni complesse. Per esempio rispetto alle piattaforme digitali, l'intermediazione commerciale tradizionale vanta diversi punti di forza intrinseci quali:

- **La relazione fiduciaria:** Agenti e consulenti costruiscono nel tempo un rapporto di fiducia con il cliente, basato sulla conoscenza reciproca, sulla comprensione delle esigenze specifiche e sulla consulenza personalizzata. Questo aspetto è fondamentale, specialmente per l'acquisto di prodotti/servizi complessi, ad alto valore, o che implicano decisioni importanti (come nel caso dei servizi finanziari e assicurativi). Indagini sulla soddisfazione dei clienti nel settore assicurativo (fonte Assinfor) rilevano come chiarezza, capacità consulenziale e cura personale delle pratiche siano prioritarie per chi si rivolge a un agente, evidenziando come la relazione umana superi la mera convenienza economica in termini di driver di scelta.
- **La consulenza personalizzata e l'expertise:** L'intermediario tradizionale offre un valore aggiunto in termini di competenza specifica e capacità di guidare il cliente nella scelta migliore in base alle sue esigenze uniche. Questo è particolarmente rilevante in settori dove la complessità del prodotto/servizio richiede una spiegazione dettagliata e un accompagnamento nel processo decisionale, aspetti che una piattaforma digitale fatica a replicare completamente. La consulenza è percepita come essenziale, ad esempio, dai giovani per le decisioni di investimento (fonte Assogestioni-Censis 2024), sottolinean-

do il bisogno di figure esperte e capaci di interpretare scenari complessi.

- **La gestione delle obiezioni e la negoziazione:** L'abilità dell'agente o rappresentante nel gestire le obiezioni del cliente, comprendere i suoi dubbi e negoziare le condizioni è un elemento distintivo del canale tradizionale. L'interazione umana permette una flessibilità e una capacità di adattamento in tempo reale che le piattaforme automatiche non possiedono.
- **Il supporto nel post-vendita:** La presenza di un referente fisico facilita la gestione di eventuali problematiche post-vendita, resi o necessità di assistenza, offrendo un senso di sicurezza e affidabilità al cliente.
- **L'accessibilità per target specifici:** Per determinate fasce di popolazione meno avvezze all'utilizzo degli strumenti digitali o per prodotti/servizi che richiedono un'interazione complessa, l'intermediazione tradizionale rimane il canale privilegiato e più accessibile.

Ciò detto il futuro dell'intermediazione commerciale tradizionale in Italia non appare quello di una sostituzione totale da parte del digitale, ma piuttosto di una necessaria evoluzione e integrazione. Le reti di vendita tradizionali dovranno sempre più:

- sfruttare gli strumenti digitali in quanto l'integrazione di tecnologie digitali (CRM, strumenti di comunicazione a distanza, piattaforme di supporto) può migliorare l'efficienza operativa degli agenti e ampliare la loro capacità di raggiungere e gestire i clienti, senza però sostituire il contatto umano.
- elevare il livello di consulenza perché la crescente complessità dei mercati e dei prodotti richiede intermediari sempre più formati e in grado di offrire una consulenza di alto va-

lore, che vada oltre la semplice presentazione del prodotto.

- concentrarsi sui settori a maggiore valore aggiunto: in quanto l'intermediazione umana troverà la sua massima espressione e redditività nella vendita di prodotti e servizi che richiedono un elevato grado di fiducia, personalizzazione e supporto, dove il costo dell'intermediazione è giustificato dal valore percepito dal cliente.
- mantenere e potenziare le relazioni umane perché in un mondo sempre più digitalizzato, la capacità di costruire e mantenere relazioni autentiche e fiduciarie diventerà un elemento di differenziazione cruciale.

Le sfide per le reti di vendita tradizionali includono l'invecchiamento della categoria in alcuni settori, la necessità di attrarre e formare nuove leve con competenze sia relazionali che digitali, e la capacità di competere in termini di velocità e convenienza con i canali online per determinate categorie merceologiche.

In conclusione, l'intermediazione commerciale tradizionale in Italia ha le prospettive per mantenere un ruolo significativo nel prossimo futuro. La sua resilienza risiede nella capacità di offrire quella dimensione umana, consulenziale e fiduciaria che il digitale fatica a replicare, elementi ancora molto apprezzati dai consumatori italiani, soprattutto per acquisti che vanno oltre la mera transazione e richiedono accompagnamento e competenza specifica. L'integrazione intelligente con gli strumenti digitali e un focus sulla qualità della relazione e della consulenza saranno determinanti per il successo e l'evoluzione di questo comparto.

gitali e un focus sulla qualità della relazione e della consulenza saranno determinanti per il successo e l'evoluzione di questo comparto. ■

Rimandato al 2026 il blocco delle auto diesel Euro 5

a cura della **Redazione**

Il blocco della circolazione per le auto diesel Euro 5 era stato inizialmente previsto dall'Unione Europea per rispettare i vincoli ambientali volti a ridurre l'inquinamento atmosferico e raggiungere l'obiettivo di neutralità climatica entro il 2050. Le auto diesel Euro 5 emettono particolato (PM10) e ossidi di azoto, sostanze dannose per i polmoni. Poiché il trasporto su strada rappresenta un quinto delle emissioni di CO2 in Europa, l'obiettivo è ridurre drasticamente gli inquinanti di auto e furgoni entro il 2030. Il divieto era originariamente previsto per il 1° ottobre 2025 nelle grandi città (con più di 100.000 abitanti) di Lombardia, Veneto, Piemonte ed Emilia-Romagna, quattro delle regioni più inquinate d'Italia.

Il governo italiano ha deciso di posticipare il divieto di un anno, dal 1° ottobre 2025 al 1° ottobre 2026, tramite il decreto Infrastrutture. Questa proroga è stata supportata dal Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, che l'ha definita una "scelta di buonsenso". Una del-

le ragioni principali del rinvio è stata la volontà di lasciare più tempo alle Regioni per adottare misure alternative e compensative per ridurre le emissioni, evitando il blocco della circolazione. Inoltre, la modifica ha limitato le zone di applicazione del divieto ai soli centri urbani con oltre 100.000 abitanti, escludendo inizialmente quelli con più di 30.000 abitanti.

L'adozione del blocco a ottobre 2025 avrebbe comportato rischi significativi. Il divieto avrebbe interessato circa 1,3 milioni di veicoli diesel Euro 5 nelle quattro regioni, sebbene il blocco effettivo nelle città con oltre 100.000 abitanti avrebbe riguardato circa 250.000 auto. Il Codacons ha sottolineato che il blocco avrebbe impedito la circolazione a milioni di cittadini e li avrebbe costretti ad acquistare una nuova automobile. Questo avrebbe avuto un impatto economico notevole sui proprietari di veicoli, considerando che l'età media del parco auto in Italia è di 13 anni, con una vettura su quattro che è Euro 0-3 (almeno 19 anni). Ci sono 18,4 milioni di auto da Euro 4 in giù e oltre 4 milioni sono Euro 0-1.

Per risolvere il problema delle auto inquinanti e contemperare i diritti dei proprietari dei veicoli con la salvaguardia dell'ambiente, è fondamentale che le Regioni si attivino con urgenza. Dovrebbero adottare misure strutturali e realmente efficaci per garantire la qualità dell'aria e la salute dei cittadini. La mancata applicazione del divieto dovrà essere compensata da piani alternativi per ridurre le emissioni in linea con i vincoli dell'Unione Europea. Questo darà alle Regioni il tempo necessario per organizzarsi e trovare il modo di ridurre l'inquinamento senza vietare la circolazione di certi veicoli.

È inutile dire che se l'esecutivo mettesse mano ad un nuovo programma di incentivi per la rottamazione ed il rinnovamento del parco auto e contemporaneamente rivedesse il regime fiscale per la deducibilità dei costi delle autovetture per le categorie che la utilizzano per la propria professione (agenti e rappresentanti in primis) forse il problema si potrebbe quasi risolvere da solo... ■

Nel 2020, prima della pandemia, da queste pagine lanciammo il nostro grido di allarme

La “desertificazione commerciale” nelle città italiane

Un problema annoso e in peggioramento che gli ultimi dati confermano

a cura di **Giulio Favini**

— Direttore Responsabile Notiziario Federagenti —

La progressiva scomparsa dei negozi dai centri storici italiani, un fenomeno già evidente anni fa, si sta aggravando, trasformando le nostre città e il tessuto sociale che le caratterizza. I dati recenti di Confcommercio rivelano un quadro allarmante: tra il 2012 e il 2024, in Italia sono spariti quasi 118mila negozi al dettaglio e 23mila attività di commercio ambulante. Questa tendenza è particolarmente marcata nei centri storici, sia al Centro-Nord che nel Mezzogiorno.

Già nel 2020, in un articolo pubblicato su questo Notiziario, si rifletteva su come i cambiamenti economici stessero stravolgendo la professione e si interrogava sul modello economico del futuro. L'autrice, Raffaella Corsetti, del Direttivo nazionale Federagenti, notava come il Natale avesse perso la sua “aura magica e gioiosa” a causa dei negozi vuoti e dei pacchi provenienti dai grandi portali dell'e-commerce che ingombravano le portinerie. Una riflessione che trovava conferma nelle parole del giornalista Aldo Cazzullo il quale, in una risposta ad una lettrice nella sua rubrica sul “Corriere della Sera”, sottolineava come il tramonto del piccolo commercio rappresentasse una “distruzione del lavoro persino più grave di quella causata dalla fine della grande industria”, evidenziando il ruolo dei negozi come “luoghi di ritrovo” e “comunità”.

A distanza di cinque anni, la situazione non è migliorata, anzi. Ogni ora spariscono quattro negozi in Italia, e nel solo 2024 hanno chiuso 61.634 attività commerciali a fronte di sole 23mila nuove aperture. Intere categorie professionali, come artigiani, commercianti, commessi, rappresentanti e grossisti, rischiano di scomparire, e le città diventano “sempre più buie e desolate”, perdendo il loro ruolo di luoghi di incontro e condivisione.

Tra i settori più colpiti nei centri storici ci sono le attività tradizionali come carburanti (-42,1%), libri e giocattoli (-36,5%), mobili e ferramenta (-34,8%) e abbigliamento (-26%). Al contempo, si registra una crescita per servizi come farmacie (+12,3%) e computer e telefonia (+10,5%), nonché un boom delle attività di alloggio (+67,5%), in particolare degli affitti brevi (+170%), mentre gli alberghi tradizionali calano del 9,7%.

Le città più colpite dalla perdita di negozi al dettaglio si trovano al Nord, con Ancona (-34,7%), Gorizia (-34,2%) e Pesaro (-32,4%) in testa. Al contrario, città del Centro-Sud come Crotone (-6,9%) e Frascati (-8,3%) mostrano una migliore tenuta.

Le cause di questa “decommercializzazione” sono molteplici. La speculazione turistica ha portato all'aumento vertiginoso degli affitti, con grandi fondi di investimento che acquistano interi palazzi e incrementano i canoni per sostituire le attività esistenti con locazioni più redditizie. Emblematico il caso di Milano, dove i canoni sono aumentati fino al 50% rispetto al pre-Covid, costringendo alla chiusura attività storiche.

Acì si aggiunge il calo del potere d'acquisto degli italiani e la concorrenza spietata delle grandi piattaforme di e-commerce, che con le loro economie di scala e magazzini sterminati rendono impossibile la competizione per le piccole botteghe di quartiere. Come già osservato nel 2020, la comodità dell'acquisto online, senza toccare il prodotto o interagire con il commerciante, ha profondamente modificato le abitudini dei consumatori.

Anche la burocrazia e la mancanza di politiche di agevolazione per gli esercizi commerciali contribuiscono al problema. Le nuove licenze per i dehors sono difficili da ottenere, i divieti nelle ZTL e la difficoltà di trovare parcheggio rendono problematico recarsi in centro.

Infine, anche i grandi centri commerciali e la grande distribuzione, seppur con difficoltà, risentono della situazione, con costi energetici e logistici in aumento e un potere d'acquisto in diminuzione. La stessa Carrefour Italia ha annunciato licenziamenti e sta valutando la vendita delle sue attività nel paese.



Il fenomeno non è solo italiano, come ricorda il Corriere della Sera in un recente articolo di Alessandro Trocino e citando un'indagine di “Le Monde” segnala che in Francia, negli ultimi 20 anni, il tasso medio dei negozi sfitti nei centri urbani è praticamente raddoppiato, passando da poco meno del 6% a circa l'11%. Anche qui, la spesa limitata dei consumatori, il cambiamento delle abitudini post-pandemia e l'impennata inflazionistica sono tra le cause principali, con i giovani che prediligono gli acquisti online.

Di fronte a questo scenario, l'interrogativo lanciato cinque anni fa proprio da questo giornale sull'urgenza di una riflessione sul modello economico del futuro diventa ancora più pressante e per questo apprezziamo la dichiarazione di Paolo Testa, responsabile Urbanistica e Rigenerazione Urbana di Confcommercio, riprese sempre dal “Corriere” in cui si sottolinea la necessità di “progetti di riqualificazione urbana per mantenere servizi, vivibilità, sicurezza e attrattività”. La politica, sia a livello nazionale che locale, ha un ruolo cruciale per invertire questa tendenza, attraverso sgravi fiscali, agevolazioni per gli esercizi commerciali, regolamentazione della distribuzione sul territorio e meccanismi per calmierare gli affitti. È fondamentale agire per governare le città, evitando che siano lasciate per dirlo con le parole del giornalista del Corriere “ai capricci arbitrari e speculativi del libero mercato incontrollato”. ■



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



**INVIO
IMMEDIATO
TRAMITE
CANALE
TELEMATICO SDI**

Dichiarazione 2025: in scadenza le tasse saldo 2024 e 1° acconto 2025

a cura di **Susanna Baldi**

— Dottoressa Commercialista - Consulente Federagenti —

Gli agenti e rappresentanti di commercio che, essendo soggetti agli indicatori ISA, hanno beneficiato della proroga dei versamenti hanno potuto effettuare il primo versamento delle imposte, entro 21 luglio 2025.

Infatti il Consiglio dei ministri, nella seduta del 12 giugno 2025, ha approvato il c.d. Decreto Fiscale e ha introdotto disposizioni urgenti in materia fiscale, con il quale per il 2025 ha definito il calendario fiscale, per tutti i contribuenti soggetti ISA, sia minimi che forfettari, quindi per gli agenti e rappresentanti di commercio, stabilendo la proroga del termine di versamento del primo acconto 2025 e del saldo 2024 delle imposte risultanti dalle dichiarazioni dei redditi e da quelle in materia di imposta regionale sulle attività produttive e di imposta sul valore aggiunto:

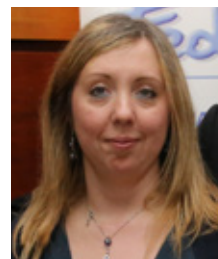
- **al 21 luglio 2025** (anziché 30 giugno 2025) senza alcuna maggiorazione
- **al 20 agosto 2025 con maggiorazione dello 0,40%**.

Di conseguenza, gli agenti e rappresentanti di commercio, che esercitano attività per le quali sono approvati gli Indici Sintetici di Affidabilità fiscale (ISA), non hanno versato entro il 21 luglio potranno comunque usufruire della proroga dei termini dei versamenti delle somme risultanti dalle dichiarazioni dei redditi, IRAP e IVA, ed effettuare il versamento entro il 20 agosto 2025 applicando una minima maggiorazione dello 0,40 per cento dell'importo dovuto.

I versamenti interessati dalla proroga sono quelli relativi alle seguenti imposte:

- saldo 2024 per IRPEF / IRES / IVA
- acconto 2025 IRPEF / IRES
- addizionali IRPEF

- cedolare secca
- acconto del 20% per i redditi a tassazione separata
- IVIE / IVAFE
- Imposta sostitutiva del maggior reddito di chi ha aderito al concordato
- contributi previdenziali (IVS, Gestione separata INPS)
- Diritto CCIAA.



Le somme a saldo per il 2024 e da versare come primo acconto del 2025 risultanti dalla dichiarazione dei redditi potranno anche essere rateizzate, versando in rate mensili che scadranno ogni 16 del mese.

Di seguito un riepilogo del calendario dei versamenti delle rate a seconda che si inizi a versare il 21/07/2025 o il 20/08/2025:

RATA	VERSAMENTO primo versamento il 21.07.2025 senza maggiorazione	INTERESSI %	VERSAMENTO primo versamento il 20.08.2025 con maggiorazione <small>In questo caso l'importo da rateizzare deve essere preventivamente maggiorato dello 0,40% in ragione di giorno</small>	INTERESSI %
1 ^a	21 luglio 2025	-	20 agosto 2025	-
2 ^a	20 agosto 2025	0,18	16 settembre 2025	0,18
3 ^a	16 settembre 2025	0,51	16 ottobre 2025	0,51
4 ^a	16 ottobre 2025	0,84	17 novembre 2025	0,84
5 ^a	17 novembre 2025	1,17	16 dicembre 2025	1,17
6 ^a	16 dicembre 2025	1,50		1,50

I termini che scadranno di sabato o in un giorno festivo sono prorogati al primo giorno feriale successivo.

Sugli importi rateizzati sono dovuti gli interessi nella misura del 4% annuo, da calcolarsi secondo il metodo commerciale, tenendo conto del periodo decorrente dal giorno successivo a quello di scadenza della prima rata fino alla data di scadenza della seconda.

Di conseguenza, le rate successive alla prima vanno maggiorate degli interessi nella misura dello 0,33% mensile.

Prestazioni Integrative Enasarco

Altre prestazioni a favore della famiglia

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

Continuiamo nella nostra disamina dei vari contributi previsti dal Regolamento delle prestazioni assistenziali della Fondazione per il 2025 che si possono richiedere all'Enasarco se in possesso dei requisiti previsti dal Regolamento stesso.

Iniziamo con due prestazioni che possono essere utilizzate dai pensionati in difficoltà.

Partiamo quindi dal **CONTRIBUTO A PENSIONATI ENASARCO IN CASO DI RIPOSO**. La Fondazione eroga ai pensionati diretti ENASARCO, ospitati, nel periodo 1° gennaio - 31 dicembre 2025, in Istituti qualificati e riconosciuti quali Case di riposo per persone anziane in Italia, un contributo pari alle spese sostenute dal pensionato per il soggiorno, fino ad un massimo di € 6.000,00. Nell'ipotesi in cui il soggiorno abbia inizio dopo il 1° gennaio però l'importo verrà proporzionalmente ridotto in base ai giorni di effettiva degenza.

Lo stanziamento annuo è ripartito in due bandi semestrali, di pari importo.

I contributi sono erogati secondo graduatorie basate sul valore ISEE, dal più basso al più elevato.

I requisiti da possedere per poterlo richiedere sono:

1. essere titolari della pensione di vecchiaia o di invalidità permanente parziale o di inabilità erogata dalla Fondazione Enasarco;
2. non svolgere attività lavorativa comunque retribuita;
3. aver ottenuto di dimorare permanentemente, nel periodo 1° gennaio 2025 - 31 dicembre 2025, in Istituti qualificati e riconosciuti quali Case di riposo per persone anziane in Italia.

Le domande presentate con allegato il modello ISEE attestante un valore non superiore a € 40.000,00 saranno evase prioritariamente. Le domande presentate invece con reddito superiore al valore di cui sopra o prive, per opzione, della documentazione comprovante il requisito reddituale, possono beneficiare di eventuali

contribuzioni residuali in caso di avanzo di budget per la prestazione richiesta.

Per questa prestazione le domande possono essere presentate on-line, nella propria area riservata sul sito della Fondazione oppure:

- mediante Posta elettronica certificata all'indirizzo protocollo@pec.enasarco.it oppure
- con Raccomandata A/R indirizzata a fondazione Enasarco – Servizio Prestazioni Ufficio Sviluppo e Gestione Welfare – Via Antoniotto Usodimare, 31 00154 Roma.

Alla domanda vanno allegati i seguenti documenti:

1. dichiarazione della Casa di riposo dalla quale risulti l'effettivo godimento del periodo di ospitalità, l'ammontare della retta annua stabilita, se la stessa è a totale carico del richiedente o se è soggetta a rimborso totale o parziale a carico di altri Enti assistenziali o previdenziali, sia pubblici sia privati. In tal caso deve essere indicata l'entità della quota rimborsata;
2. modello ISEE in corso di validità al momento della presentazione della domanda, se l'iscritto sceglie di dichiarare il reddito (qualora la richiesta riguardi il 2° semestre, resta valido il modello ISEE presentato per il 1° semestre);
3. copia del documento comprovante la spesa intestato al pensionato;
4. copia del documento di identità in corso di validità (solo nel caso di presentazione della domanda tramite posta elettronica certificata o raccomandata A/R).

Per le domande presentate dal 1° luglio al 31 luglio, la dichiarazione della Casa di riposo deve essere presentata nuovamente entro il 31/01/2026 per certificare la continuità del ricovero nel II° semestre 2025.

Infatti, le domande previa pubblicazione dei bandi, di pari importo, sul sito della Fondazione Enasarco www.enasarco.it vanno presentate

- dal 1° luglio al 31 luglio 2025 per il I° semestre di soggiorno in casa di riposo;
- dal 1° gennaio 2026 al 31 gennaio 2026 per il II° semestre di soggiorno in casa di riposo.

La Fondazione Enasarco assegna i contributi ai singoli iscritti per bandi semestrali di pari importo, secondo una graduatoria di valore ISEE dal più basso al più alto.

Le domande presentate per un bando e che risultano non beneficiarie del contributo economico (perché fuori graduatoria rispetto al budget assegnato al singolo bando) concorrono d'ufficio ai bandi successivi, qualora permangano le condizioni e i requisiti di partecipazione.

Il contributo della Fondazione non può superare la spesa totale, sostenuta dal pensionato e regolarmente documentata, per il suo soggiorno nella Casa di riposo.

Il contributo della Fondazione è, inoltre, proporzionalmente ridotto, qualora il richiedente interrompa il suo soggiorno, indipendentemente dalla causa.

Nell'ipotesi, infine, in cui il richiedente percepisca un rimborso da parte di uno o più Enti assistenziali o previdenziali, sia pubblici che privati, l'assegno è corrisposto in misura pari alla differenza tra l'ammontare dell'assegno stesso e il concorso spese erogato da altre istituzioni, sempre nell' limite massimo di € 6.000,00 annue.

In alternativa al contributo di cui ho parlato finora si può richiedere quello per l'**ASSISTENZA DOMICILIARE PENSIONATI INABILI**.

Quest'anno la Fondazione offre, infatti, ai titolari di pensione di inabilità permanente, ai quali sia stata riconosciuta la necessità di assistenza personale permanente, causata da deficit funzionale e relazionale tale da rendere necessaria la piena dipendenza da altra persona, prestazioni di tipo medico, infermieristico, riabilitativo e socio-sanitario, erogate direttamente dalla soc. OSA NEXT S.r.l.

Le prestazioni sono erogate anche a domicilio e riguardano, tra l'altro:

- a. Trattamenti fisioterapici

...

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

- b. Visite specialistiche
- c. Diagnostica
- d. Assistenza socio-sanitaria
- e. Servizi di Telemedicina (es. Consulto medico, incontro Psicologo, incontro Logopedista, ecc.).

È messo a disposizione un massimale annuo di 12.500 Enapoint da utilizzare a consumo.

I requisiti necessari sono:

- essere pensionato Enasarco di inabilità permanente;
- essere titolare dell'assegno mensile INPS per assistenza personale e continuativa (Legge 222/84 art. 5, comma 1 – indennità di accompagnamento).

Non sono previsti limiti reddituali per l'accesso alla prestazione.

Le domande sono presentate esclusivamente on-line, nell'area riservata del sito Enasarco allegando il modello Obis M rilasciato dall'INPS.

La prestazione può essere attivata tramite apposita sezione presente nell'area riservata e più di una volta, entro i limiti del massimale di cui all'art. 37, entro il 31/01/2026. A conclusione della procedura informatica, dopo il controllo dei requisiti da parte degli Uffici, il sistema rilascerà un voucher, valorizzato in punti Enasarco (Enapoint), da consegnare al personale sanitario incaricato della prestazione.

Il voucher ha una validità di 40 giorni per essere utilizzato secondo le modalità previste. Entro tale termine il voucher deve essere preso in carico dalla struttura che erogherà la prestazione.

Attenzione: Se l'istruttoria amministrativa non viene correttamente eseguita la Fondazione provvederà a recuperare i costi sostenuti.

Si ribadisce che i contributi sopra descritti non sono cumulabili per lo stesso periodo.

Passiamo ora ad un contributo storicamente presente da sempre nel novero delle presta-

zioni assistenziali e cioè il **CONTRIBUTO PER SPESE FUNERARIE**.

Nel caso di decesso nell'anno 2025 dell'iscritto, la Fondazione eroga ai famigliari un contributo di importo pari al 70% della spesa sostenuta fino ad un massimo di Euro 1.000,00, al lordo delle ritenute di legge ove applicabili.

Possono beneficiare della prestazione:

- Il coniuge superstite o il convivente more uxorio;
- I figli minori, in assenza del coniuge superstite o del convivente more uxorio;
- I figli maggiorenni che risultino totalmente e permanentemente inabili al lavoro a carico dell'agente alla data del decesso, purché in assenza del coniuge superstite o del convivente more uxorio;
- figli maggiorenni che seguono corsi di studi purché a carico dell'agente al momento del decesso, sino al compimento del 21° anno di età, se frequentano scuole medie superiori o professionali e, nel caso di studi universitari, per tutta la durata minima del corso legale di studi ma non oltre il compimento del 26° anno di età, in assenza del coniuge superstite o del convivente more uxorio.

Nell'ipotesi di cui alle lettere b), c) e d) di cui sopra, l'erogazione è ripartita in uguale misura tra i figli superstiti.

La convivenza more uxorio deve sussistere alla data del decesso dell'iscritto e deve risultare da specifica dichiarazione all'anagrafe del Comune di residenza.

Per ottenere la prestazione *de cuius*, alla data del decesso, doveva possedere i seguenti requisiti, alternativi:

1. 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.

2. titolarità di pensione diretta ENASARCO, indipendentemente dall'avvenuta cessazione dell'attività al momento del decesso.

Le domande possono essere presentate on-line, nell'area riservata del sito della Fondazione o, alternativamente, redatte su apposito modello, da inviare

- tramite PEC unicamente all'indirizzo protocollo@pec.enasarco.it oppure
- tramite Raccomandata con ricevuta AR a Fondazione Enasarco – Ufficio Sviluppo e Gestione Welfare - Via Antoniotto Usodimare 31 – 00154 Roma.

La documentazione da inviare a corredo della domanda è la seguente:

- 1) dichiarazione sostitutiva di certificazione e di atto notorio ai sensi del D.P.R. 445/2000 – corredata di copia del documento di identità – attestante: a) il nominativo e la matricola dell'iscritto deceduto; b) la data ed il luogo del decesso; c) il grado di parentela del richiedente. In assenza di copia del documento di identità la dichiarazione sostitutiva di certificazione non è valida;
- 2) copia del documento di identità fronte/retro in corso di validità del richiedente;
- 3) modello ISEE del richiedente valido al momento della presentazione della domanda;
- 4) copia giustificativo di spesa intestato al richiedente.

Le domande sono presentate entro il 28 febbraio 2026.

Nel prossimo numero tratteremo le ultime prestazioni ancora da esaminare. ■



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



**INVIO
IMMEDIATO
TRAMITE
CANALE
TELEMATICO SDI**

Cerchi Agenti di Commercio?

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



L'esperto risponde

a cura di **Luca Orlando**

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

Domanda: Lavoro da alcuni anni come agente monomandatario per una multinazionale straniera, ma trovo il contratto troppo restrittivo e vorrei la possibilità di rappresentare altre aziende (non in concorrenza). Vista l'indisponibilità della mandante a modificare il contratto vorrei avere un quadro generale per capire qual è il modo migliore per uscire dalla situazione in cui mi trovo e soprattutto mi servirebbero informazioni in merito al preavviso di fine mandato.

Risposta: Cominciamo fornendole informazioni sul preavviso. Il preavviso è regolato dall'art. 1750 del codice civile e dai vari Accordi economici collettivi di settore (commercio – industria). L'art. 1750 c.c. non distingue tra agente mono o plurimandatario e prevede 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.

Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario."

Gli AEC invece differenziano tempi e modalità di preavviso sia in funzione del soggetto che comunica la volontà di recedere dal rapporto sia in funzione del tipo di mandato in essere (mono o pluri).

Per esempio l'attuale articolo 11 dell'AEC del settore Commercio appena entrato in vigore (ma la previsione contenuta nel precedente AEC e nell'AEC Industria sono identiche) stabilisce che "In caso di risoluzione di un rapporto a tempo indeterminato 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 indipendentemente dall'anzianità del rapporto.

Laddove questi termini non siano rispettati 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 ba-

se 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 capire quindi qual è il preavviso a cui sarebbe tenuto in caso decidesse di risolvere il contratto occorre leggere il suo contratto ed individuare la normativa di riferimento, fermo restando che se il rapporto è in essere da almeno 5 anni, il termine di preavviso dovuto non potrà comunque essere inferiore a 5 mesi.

Avendo ben presente questo dato possiamo ora affrontare la prima domanda aggiungendo altre considerazioni. Nel caso in cui lei decidesse di risolvere il contratto se questo richiama gli AEC conserverebbe solo il diritto al FIRR (Fondo Indennità Risoluzione Rapporto), mentre se richiama unicamente il codice civile e l'Azienda non ha provveduto agli accantonamenti presso Enasarco "in forma volontaria" non le spetterà alcunché. Occorre poi verificare se il contratto contenga o meno un patto di non concorrenza post-contrattuale. È vero che lei ha affermato che vorrebbe sottoscrivere contratti con aziende (immaginiamo già disponibili) non in concorrenza, ma se è previsto un patto lei rischia di limitarsi sotto l'aspetto merceologico o di zona o di clienti per tutto il periodo previsto dal patto stesso. Altra valutazione che deve necessariamente fare riguarda poi proprio il periodo di preavviso: le aziende con cui vorrebbe collaborare sono pronte ad attenderla per tutto il periodo in cui dovrà ancora lavorare per l'attuale azienda? In caso contrario sono pronte a corrispondere una somma a titolo di avviamento per poter far fronte all'indennità di mancato preavviso che eventualmente dovrebbe versare alla sua azienda per liberarsi? Come vede i profili da attenzionare non sono di scarsa rilevanza e la soluzione migliore è quella di affidarsi ad un consulente sindacale o comunque ad un esperto per:

- 1) Analizzare il contratto e verificare se vi sono possibili spunti per contestazioni da avanzare nei confronti della mandante al fine di addivenire ad una "separazione consensuale" ed indolore;
- 2) Effettuare i conteggi delle indennità per capire comunque quali sono le cifre in gioco e a che cosa eventualmente rinunciare;
- 3) Valutare le eventuali proposte ricevute dalle nuove mandanti per capire l'effettiva convenienza delle stesse e quanto le aziende siano realmente disposte a fare per assicurarsi la sua collaborazione.

Domanda: Sono un subagente e lavoro per una società di agenzia che rappresenta circa 10

aziende, 5 delle quali sono di mia competenza. Nei primi 4 mesi del 2025 la società ha terminato la collaborazione con due delle 5 aziende da me rappresentate senza, al momento acquisire nuovi mandati. So che le aziende stanno procedendo alla liquidazione delle indennità di fine rapporto alla società. Cosa spetta a me e chi mi deve liquidare?



Risposta: Da quanto scrive non ci pare di desumere che a seguito della cessazione dei mandati principali sia stato risolto anche il suo contratto di subagenzia. Solo in quel caso infatti la società di agenzia (che nei suoi confronti opera come ditta mandante) dovrebbe corrispondere le indennità di fine rapporto determinate in funzione della fonte che regola il contratto sottoscritto inter partes (codice civile o AEC), se invece il rapporto – come ci pare di capire – continua nulla è dovuto. Vi è però da valutare un altro aspetto: il venir meno di due mandati sicuramente implica una riduzione di prodotti ed in generale, per lei, una variazione in peius del contenuto economico del contratto. Salva la possibilità della società di agenzia di proporre altri mandati per far fronte alla perdita, se il contratto di subagenzia richiama gli AEC si dovrà aver riguardo alla disciplina prevista dall'art. 2 dell'AEC Industria o art. 3 dell'AEC Commercio per valutare, in base al valore percentuale della riduzione, le possibili conseguenze. Infatti in caso di riduzione di rilevante entità (o media-rilevante per l'AEC Industria) lei poteva non accettare le riduzioni ed il contratto si intenderebbe risolto su iniziativa della mandante con diritto al pagamento delle indennità spettanti. Ovviamente queste sono solo indicazioni di massima, perché per una valutazione specifica del caso occorre esaminare la documentazione in suo possesso. La invito quindi a contattare la sede Federagenti a lei più vicina per poter usufruire dell'assistenza di un consulente specializzato. ■

Il Direttore e la Redazione
Federagenti
CISAL
augurano a tutti i lettori
BUONE FERIE!
Ci rivediamo a settembre!

Federagenti
CISAL

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

