

La pandemia ha aumentato gli squilibri nelle dinamiche commerciali

Il commercio dopo la pandemia

Una ripresa faticosa che deve essere affrontata con determinazione e coraggio

La crisi innescata dalla pandemia ha costituito e costituisce tutt'ora la sfida più grande non solo per l'economia nazionale, ma anche per l'economia globale.

Le risposte che stiamo dando e daremo nei prossimi mesi (per non dire anni) risulteranno fondamentali per assicurare e tutelare il benessere ed il livello di condizioni di vita che, a partire dal dopoguerra, i popoli europei hanno lentamente acquisito e/o riconquistato. Durante questa crisi sanitaria l'obiettivo fondamentale è sicuramente quello di proteggere le fasce deboli della popolazione, ma ciò risulterà possibile solo a condizione di riuscire a preservare i settori nevralgici della nostra economia, tutelando così anche i posti di lavoro. Tutte le crisi, e questa non è differente, accentuano spesso differenze e squilibri già in atto. Nel mondo dell'intermediazione commerciale questo aspetto rischia di essere distruttivo rendendo irreversibile il crollo delle dinamiche commerciali tradizionali. Per la nostra categoria il nemico principale è da tempo ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Il commercio dopo la pandemia
- Favini, nuovo direttore del Notiziario Federagenti
- La Lombardia proroga al 29 luglio i termini per la richiesta di rimborso del bollo auto degli agenti di commercio
- Recesso per giusta causa e denuncia di inadempimento nel termine indicato
- Enasarco, più difficile il recupero dei contributi
- Enasarco, ecco le prestazioni integrative 2021
- L'esperto risponde

Recesso per giusta causa e denuncia di inadempimento nel termine indicato

È ammissibile in caso di violazione di obblighi contributivi da parte della società mandante?

Accade, delle volte, che le parti, all'interno del contratto di agenzia, inseriscano una clausola risolutiva del tutto generica prevista e disciplinata dall'articolo 1457 del codice civile secondo cui una parte può risolvere il contratto in caso di un inadempimento da considerarsi essenziale nell'economia del contratto. In tale caso viene previsto, difatti, a norma dello stesso codice civile, che per "inadempimento" si intende qualsiasi inadempimento a cui non sia stato posto rimedio a seguito della comunicazione dell'altra parte che denunci il verificarsi dello stesso e assegni un **termine ragionevole** entro il quale debba essere posto rimedio. ...

segue a pag. 3

Procacciatore o agente, come fondare la pretesa contributiva dell'Ente previdenziale

Enasarco, più difficile il recupero dei contributi

La Cassazione ribadisce la necessità della prova del vincolo di stabilità

La Corte di Cassazione, sezione lavoro, con sentenza del 31 luglio 2020 n. 16565 è tornata nuovamente a giudicare su un aspetto avente una enorme rilevanza pratica soprattutto con riferimento alle modalità di attuazione dell'attività ispettiva dell'Enasarco in sede di verifiche e recupero dell'evasione contributiva da parte delle aziende preponenti.

Nel caso di specie la Cassazione ...

segue a pag. 5

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



soluzione agenti
Sento la **FORZA** di un Software per Agenti in TE...

USA LA FORZA 

La pandemia ha aumentato gli squilibri nelle dinamiche commerciali

Il commercio dopo la pandemia

Una ripresa faticosa che deve essere affrontata con determinazione e coraggio

a cura di **Luca Gaburro**

— Segretario Nazionale Federagenti —

La crisi innescata dalla pandemia ha costituito e costituisce tutt'ora la sfida più grande non solo per l'economia nazionale, ma anche per l'economia globale.

Le risposte che stiamo dando e daremo nei prossimi mesi (per non dire anni) risulteranno fondamentali per assicurare e tutelare il benessere ed il livello di condizioni di vita che, a partire dal dopoguerra, i popoli europei hanno lentamente acquisito e/o riconquistato. Durante questa crisi sanitaria l'obiettivo fondamentale è sicuramente quello di proteggere le fasce deboli della popolazione, ma ciò risulterà possibile solo a condizione di riuscire a preservare i settori nevralgici della nostra economia, tutelando così anche i posti di lavoro. Tutte le crisi, e questa non è differente, accentuano spesso differenze e squilibri già in atto. Nel mondo dell'intermediazione commerciale questo aspetto rischia di essere distruttivo rendendo irreversibile il crollo delle dinamiche commerciali tradizionali. Per la nostra categoria il nemico principale è da tempo stato individuato nel commercio digitale e nell'appeal che questa realtà virtuale ha nei confronti di tutti i consumatori (con esclusione forse della sola fascia di età over 65). L'enorme disponibilità e varietà di beni acquistabili, la velocità di reperimento e le modalità di consegna a domicilio che risultano assolutamente ideali nella realtà pandemica che stiamo attraversando, costituiscono

situazioni di vantaggio che rischiano di essere decisive in assenza di aiuti e correttivi da parte delle istituzioni.

L'intermediazione "reale" è la vera chiave di volta non solo del sistema economico, ma anche di un modello di sviluppo più sostenibile fatto di relazioni personali, di piccole realtà commerciali, di luoghi fisici in cui incontrarsi e di tale modello l'agente di commercio è figura essenziale. Questa figura ha pagato un prezzo enorme al Covid. Infatti la repentina chiusura sia delle attività produttive che commerciali ha lasciato gli agenti senza reddito né prospettive da un giorno all'altro. Migliaia sono stati gli agenti che improvvisamente hanno perso tutto: molte aziende preponenti in assenza di ordini e senza prospettive di ripresa hanno semplicemente sospeso attività e pagamenti. L'emergenza Covid, ha evidenziato da una parte l'erosione sempre più accentuata di fette di mercato da parte del commercio digitale e dall'altra la totale mancanza di un sistema di garanzie e di tutele pubbliche per la nostra categoria, un binomio che rischia di minare definitivamente il futuro della professione.

È ora che il legislatore intervenga strutturalmente riconsiderando nel suo complesso l'approccio con le figure che operano nel mondo dell'intermediazione commerciale: si deve intervenire su tutti i fronti dall'inquadramento giuridico, al regime fiscale e previdenziale degli agenti, si deve riequilibrare il divario tra commercio digitale e commercio reale introducendo una tassazione a carico dei grandi giganti dell'e-commerce e magari destinando tali

fondi alla creazione di forme di sostegno alle piccole imprese commerciali.

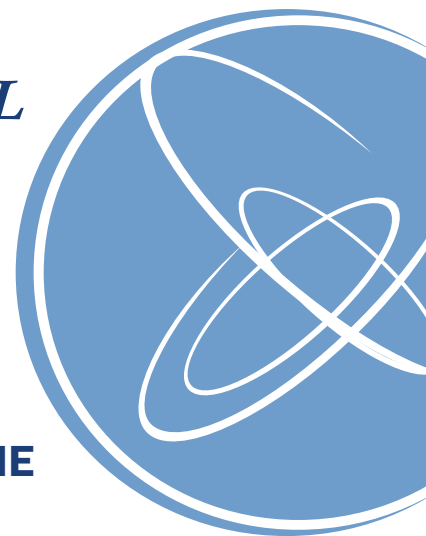
Gli ambiziosi propositi del PNRR volano alto e ridisegnano un paese digitalizzato, ammodernato e sostenibile: innovazione, mobilità e semplificazione sembrano essere le parole guida e sono sicuramente importanti, ma non si deve perdere d'occhio la realtà quotidiana e si deve comprendere l'importanza di mantenere e tutelare forme tradizionali di scambio ed intermediazione che permettano a tutte le realtà produttive di emergere sui mercati, magari privilegiando inizialmente una dimensione locale o comunque legata al territorio di provenienza. L'agente in queste dinamiche è il tramite ideale, è colui che mette in contatto persone ed esperienze andando oltre la fredda realtà di una piattaforma informatica. Il valore della nostra professione è anche nella socialità ad essa sottesa. L'intermediario rappresenta il punto di incontro anche fisico tra domanda ed offerta e meglio di qualsiasi algoritmo può percepire ed interpretare i segnali che provengono dal mercato... quello reale. Al mondo politico chiediamo solo di fornirci gli strumenti e le possibilità per lavorare bene, se ci ascolteranno potremo essere anche noi parte sana ed attiva della ripresa della nostra economia. ■



Federagenti

 CISAL

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



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

Favini, nuovo direttore del Notiziario Federagenti

Una informazione completa e tempestiva per essere sempre d'aiuto alla categoria

a cura della **Redazione**

Il Dottor Giulio Favini, responsabile Federagenti della Sardegna, una laurea in scienze Politiche in indirizzo politico amministrativo, conseguita nel 1993 e giornalista pubblicista dal 2004 è dal mese di luglio il nuovo direttore del Notiziario giuridico della Federagenti e succede alla direzione del nostro notiziario al dott. Vincenzo Lucarelli.

Nell'augurare al dottor Favini buon lavoro abbiamo colto l'occasione dell'assunzione di questo nuovo incarico per porgli alcune domande sulla sua ormai ultradecennale esperienza nella realtà sindacale sarda, sia sullo stato dell'intermediazione commerciale nell'isola sia infine sulle sue idee circa la missione comunicativa ed informativa che deve svolgere il notiziario di cui è divenuto direttore.

Domanda: Dottor Favini, da oltre 10 anni è il responsabile della Federagenti per la Sardegna quali sono i risultati raggiunti e cosa c'è ancora da fare?

Risposta: Prima di tutto vorrei ringraziare di cuore il Direttivo nazionale ed in particolare il nostro segretario generale Federagenti Luca Gaburro per la fiducia riposta nei miei confronti affidandomi questo importante incarico. Ciò mi

fa sentire ancora di più parte integrante di questa stimolante realtà sindacale e di un progetto ormai più che trentennale che ha come obiettivo principale quello della tutela della categoria degli agenti e dei rappresentanti che mai come in questo periodo ha bisogno di essere sostenuta e indirizzata con atti concreti come solo la Federagenti riesce a fare. Sull'intermediazione commerciale nell'isola devo ammettere che c'è ancora tanto da fare. In primis sul lato delle infrastrutture e della viabilità basti pensare che le uniche superstrade presenti nell'isola ovvero quelle che collegano Sassari a Olbia e Sassari a Cagliari sono in perenne rifacimento da anni e che non vedono la luce del loro completamento. Questo crea disagio un po' a tutti gli automobilisti dell'isola ma soprattutto a chi come la nostra categoria ha necessità di muoversi rapidamente e agilmente per tutta la regione, dato che gli appuntamenti con i clienti sono tutti calendarizzati con orari precisi. Vi è poi un aspetto invece più generale che in Sardegna è ancora purtroppo più evidente rispetto alla realtà nazionale e, cioè, quella errata tendenza a credere che tutti i problemi con le aziende si possano risolvere in forma individuale, senza aiuti esterni. Accade così troppo spesso che gli agenti si rivolgano a noi richiedendo l'aiuto dell'associazione solo quando le criticità con l'azienda preponente sono esplose e risultano più difficilmente gestibili. Uno dei più importanti obiettivi da conseguire e quello di avvicinare gli agenti al Sindacato

facendogli comprendere che questo rappresenta un fondamentale alleato che può avere un ruolo determinante nella risoluzione bonaria e comunque stragiudiziale delle controverse insorte



Domanda: Non ritiene che questo è un obiettivo che il notiziario può aiutare a raggiungere?

Risposta: Assolutamente sì e per questo, come ho detto, ho accettato con entusiasmo questo nuovo incarico. In realtà sul punto ritengo già ottimo il lavoro svolto dalla redazione e dai collaboratori tutti e non ritengo che vi sia necessità di alcuna modifica. Proprio per questo posso assicurare che la linea editoriale non avrà nessun cambiamento almeno nell'immediato e che sicuramente ci concentreremo sempre più sulla necessità di dare notizie e consigli utili alla categoria su tutti gli aspetti più importanti. Il nostro obiettivo è quello di difendere i diritti e le legittime aspettative degli agenti in tutte le sedi e per fare ciò si deve iniziare dal fornire alla categoria una informazione il più possibile tempestiva e completa, lo facciamo da anni e continueremo a farlo. ■

La Lombardia proroga al 29 luglio i termini per la richiesta di rimborso del bollo auto degli agenti di commercio

a cura della **Redazione**

La Regione Lombardia ha deciso di prorogare al 29 luglio p.v. i termini per il rimborso del bollo auto pagato nel 2020 dagli agenti di commercio residenti nella Regione (inizialmente la scadenza era prevista per oggi 14 Luglio). Si tratta di un contributo a fondo perduto equivalente al rimborso del bollo auto relativo al periodo tributario avente decorrenza nel 2020 al netto di eventuali sanzioni e interessi. Vi riproponiamo una sintesi degli elementi utili per l'inoltro della domanda.

I beneficiari del provvedimento di sostegno sono gli intermediari del commercio (di cui ai codici Ateco a seguito riportati) iscritti e attivi al Registro delle Imprese e aventi sede in Lombardia alla data di presentazione della domanda.

Ecco quali sono i codici ateco ammessi

- 46.1 (compresi tutti i sottodigit) - Intermediari del commercio
- 45.11.02 - Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri
- 45.19.02 - Intermediari del commercio di altri autoveicoli
- 45.31.02 - Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli
- 45.40.12 - Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori
- 45.40.22 - Intermediari del commercio di parti ed accessori per motocicli e ciclomotori

La domanda può essere presentata accedendo al sito www.bandiregione.lombardia.it, tramite identità digitale SPID o CNS (Carta Nazionale dei Servizi) con PIN dispositivo.

Condizione per poter godere del rimborso è aver subito un calo di fatturato di almeno un terzo nel periodo 1° marzo - 31 dicembre 2020, rispetto al medesimo periodo del 2019 (o, in alternativa, essere imprese costituite a partire al 1° gennaio 2019).

Le sedi lombarde della Federagenti sono a disposizione per informazioni e per eventuale assistenza nell'inoltro della domanda. ■

RADIO AGENTI LA WEB RADIO 100% AGENTI DI COMMERCIO

**VUOI RIMANERE INFORMATO SUL
PALINSESTO DI RADIO AGENTI?**

- Manda un **WHATSAPP** al **329.672.55.62**
- Scrivi **PROGRAMMAZIONE**
- Riceverai un messaggio di **CONFERMA**



NON CERCARE LA FREQUENZA

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



SEGUI LE DIRETTE RADIO

Ogni giorno dal lunedì al venerdì, una nuova puntata in diretta alle 13:05. In studio i consulenti legali e fiscali di Radio Agenti.



ASCOLTA I PODCAST

Durante la diretta sei a un appuntamento con un cliente? Tutte le puntate sono riascoltabili in podcast audio e video sul sito www.radioagenti.it, sul canale youtube e sulla nostra pagina Facebook.



SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL

Sulle pagine Facebook e Instagram di Radio Agenti ogni giorno troverai contenuti extra utili per la tua attività di agente di commercio. Metti subito il tuo like!



Recesso per giusta causa e denuncia di inadempimento nel termine indicato

È ammissibile in caso di violazione di obblighi contributivi da parte della società mandante?

a cura di **Domenico Sannella**

— Avvocato del Foro di Potenza, consulente legale
Federagenti Basilicata —

Accade, delle volte, che le parti, all'interno del contratto di agenzia, inseriscano una clausola risolutiva del tutto generica prevista e disciplinata dall'articolo 1457 del codice civile secondo cui una parte può risolvere il contratto in caso di un inadempimento da considerarsi essenziale nell'economia del contratto. In tale caso viene previsto, difatti, a norma dello stesso codice civile, che per "inadempimento" si intende qualsiasi inadempimento a cui non sia stato posto rimedio a seguito della comunicazione dell'altra parte che denunci il verificarsi dello stesso e assegni un **termine ragionevole** entro il quale debba essere posto rimedio.

Orbene, a tal proposito, occorre analizzare se tale clausola si possa ritenere applicabile anche per violazioni di obblighi contributivi da parte delle aziende mandanti e se quindi la preponente abbia il diritto, prima dell'eventuale recesso da parte dell'agente, di richiedere la denuncia di siffatto inadempimento.

Tale vicenda è accaduta, difatti, ad un agente di commercio il quale, in seguito ad un recesso per giusta causa dovuto al mancato pagamento di oneri contributivi da parte della società mandante, si è visto opporre da parte di

quest'ultima il mancato corretto utilizzo della clausola sopra riportata.

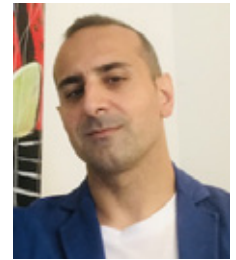
A riguardo occorre dire che la possibilità di porre rimedio all'inadempimento, così come formulato e/o intesa da una siffatta clausola, non può ritenersi senz'altro applicabile al caso in cui la preponente non versii contributi previdenziali, in quanto questi vanno versati in automatico secondo le scadenze fissate dal regolamento Enasarco e disposte dalla legge (Art. 7 del Regolamento **Enasarco** – attuativo dell'art. 1 del D. Lgs. 509/1994 secondo cui "i contributi di cui all'art. 4 del presente Regolamento devono essere versati alla Fondazione dal preponente, per ognuno dei seguenti trimestri: 1 gennaio – 31 marzo 1 aprile – 30 giugno 1 luglio – 30 settembre 1 ottobre – 31 dicembre").

Dunque, l'apposizione di tale clausola nel contratto di agenzia non esclude di certo la possibilità di recedere unilateralmente e senza preavviso dal contratto di agenzia qualora si sia già verificata, come nel caso di specie, una giusta causa tale da legittimarne una risoluzione.

Se così non fosse la suddetta clausola sarebbe da **considerarsi nulla in violazione dell'art. 2215 c.c. e dell'art. 2113 c.c.** (sull'applicabilità dell'art. 2113 c.c. anche ai rapporti di agenzia si è pronunciata più volte la Corte di Cassazione: tra le varie, Cass. 12.1.2011, n. 578) poiché si atterrebbe a patto elusivo o, quantomeno, ad una rinuncia del lavoratore/agente a pretendere l'esatto e puntuale versamento dei contributi

previdenziali da parte della società preponente.

Difatti, l'art. 2115 c.c. stabilisce inderogabilmente che **"È nullo qualsiasi patto diretto ad eludere gli obblighi relativi alla previdenza o all'assistenza"** e, pertanto, una clausola risolutiva espressa che concede addirittura un termine - da quando, tra l'altro, viene scoperto il mancato versamento dei contributi - per procedere al versamento degli stessi è da considerarsi nulla per violazione di legge in quanto **patto elusivo** del corretto adempimento dell'obbligo previdenziale disposto dalla legge. Del pari l'art. 2113 c.c. stabilisce che **"Le rinunzie e le transazioni, che hanno per oggetto diritti del prestatore di lavoro (id est: dell'agente) derivanti da disposizioni inderogabili della legge e dei contratti o accordi collettivi concernenti i rapporti di cui all'articolo 409 del codice di procedura civile, non sono valide"**. Pertanto, una clausola che prevede che il lavoratore/agente debba o anche solamente possa concedere un termine alla società preponente per poter versare i contributi previdenziali e sanare un adempimento previsto in via inderogabile dalla legge è da considerarsi nulla e/o priva di qualsivoglia efficacia. ■



Procacciatore o agente, come fondare la pretesa contributiva dell'Ente previdenziale

Enasarco, più difficile il recupero dei contributi

La Cassazione ribadisce la necessità della prova del vincolo di stabilità

a cura della **Redazione**

La Corte di Cassazione, sezione lavoro, con sentenza del 31 luglio 2020 n. 16565 è tornata nuovamente a giudicare su un aspetto avente una enorme rilevanza pratica soprattutto con riferimento alle modalità di attuazione dell'attività ispettiva dell'Enasarco in sede di verifiche e recupero dell'evasione contributiva da parte delle aziende preponenti.

Nel caso di specie la Cassazione è stata chiamata a conoscere della sentenza con cui la Corte d'appello di Roma aveva confermato la sentenza del Tribunale che aveva accolto l'opposizione proposta da un'azienda preponente avverso il decreto ingiuntivo con la quale la Fondazione Enasarco, all'esito di un procedimento ispettivo aveva accertato una evasione contributiva e pertanto richiesto alla mandante una somma di denaro a cinque zeri a titolo di contributi, sanzioni e FIRR. L'accertamento era fondato su una riqualificazione del rapporto operata dagli ispettori che a fronte di una serie di contratti di procacciamento d'affari avevano invece ritenuto di trovarsi di fronte a veri e propri contratti di agenzia.

In buona sostanza la Cassazione ha aderito in toto alla ricostruzione operata dai giudici di merito ribadendo l'infondatezza della pretesa contributiva dell'Ente previdenziale sul presupposto della mancata prova da parte dell'Enasarco dell'esistenza di un vincolo di stabilità nei rapporti fra azienda preponente e collaboratori.

L'inesistenza di specifici obblighi contrattuali (su tutti l'insussistenza del requisito della stabile attività di promozione per la conclusione di contratti di cui all'art. 1742 c.c. per conto della preponente), la mancata indicazione di una determinata zona in cui svolgere la propria attività, la totale assenza di qualsiasi forma di coordinamento tra la politica commerciale della società e le prestazioni rese seppur ripetutamente dai collaboratori sono apparsi ai supremi giudici come elementi nettamente in contrasto con l'esistenza di un vincolo di stabilità, mentre per contro la semplice continuità di rapporti fra le parti è stata ritenuta insufficiente ai fini di una riconduzione dei rapporti nell'alveo della disciplina del rapporto di agenzia in luogo di quella di procacciamento individuata dalle parti.

Questa sentenza che rinnova un indirizzo giurisprudenziale di merito e legittimità ormai consolidato, è in realtà importante perché smentisce l'importanza di alcuni elementi indiziari che in passato avevano portato i giudici a diversi approdi: non basta quindi, ai fini della prova dell'esistenza di un contratto di agenzia, una attività continuativa del collaboratore a cui segue una fatturazione dei compensi periodica e (anche) rilevante, ma devono necessariamente emergere elementi ulteriori quali per es. una prestazione resa in osservanza di un preciso obbligo contrattuale ed una permanente forma di coordinamento fra le attività del collaboratore e le istruzioni fornite dalla preponente in relazione alla politica commerciale da seguire con la clientela.

Nè è stata ritenuta elemento sufficiente per una diversa interpretazione da parte dei giudici di appello la pur rilevata anomalia di corresponsione di importi provvigionali anche in assenza di un'attività produttiva (punto su cui non entrano le osservazioni dei giudici di legittimità).

Valutati complessivamente i predetti elementi indiziari, ed in presenza di significativi elementi di segno contrario, essi non sono stati ritenuti tali da determinare una qualificazione giuridica del rapporto diversa da quella concordata tra le parti e compatibile con lo schema contrattuale prescelto. ■

Enasarco, ecco le prestazioni integrative 2021

Presso tutte le nostre sedi è possibile farsi assistere nell'inoltro della domanda

a cura di **Rita Notarstefano**

— Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

Mi ricollego alle prime informazioni già rese in occasione dello scorso numero del notiziario per tornare a parlare delle prestazioni integrative che sono state comunicate alla categoria dalla Fondazione con un certo ritardo rispetto al solito. La delibera che le approva è solo di fine maggio e l'Enasarco ha iniziato a fornire notizie tramite il proprio sito istituzionale solo agli inizi dello scorso mese di giugno!

Abbiamo già detto di quanto ci appare incomprensibile l'eliminazione dell'erogazione straordinaria covid per calo del fatturato (mentre è rimasta quella per "contagio e decesso covid"). Dobbiamo ribadire che la decisione appare infelice soprattutto vista la realtà difficile (e ben prevedibile) in cui versa tutto il settore dell'intermediazione commerciale. Solo un inguaribile ottimismo poteva ritenere che il 2021 potesse segnare una totale ripresa del commercio, mentre la realtà è ben diversa. La ripresa stenta ed è continuamente messa in dubbio dalle nuove varianti e dal numero di contagi in continua crescita con il risultato che gli agenti sono ben lontani dal traguardo di una normalità lavorativa. A fronte di un siffatto quadro la scelta di non rinnovare lo stanziamento per l'erogazione straordinaria connessa al calo di fatturato (che avrebbe dovuto essere collegata ovviamente ai dati pre pandemia del 2019) sembra francamente infelice.

Ovviamente con i fondi recuperati sono state ripristinate alcune prestazioni che nel 2020 erano state eliminate, ma si poteva sicuramente operare diversamente e con maggior buon senso andando a privilegiare le prestazioni che effettivamente, più di altre, fungono da sostegno al reddito degli agenti.

Ciò detto, nel 2021 si possono presentare le domande per i seguenti **contributi**:

1. Contributo infortunio, malattia e ricovero;
2. Contributo nascita o adozione;
3. Contributo per maternità;
4. Contributo per erogazioni straordinarie (che si distinguono in COVID e altre);
5. Contributo per spese funerarie;
6. Contributo per spese formazione agenti (ditte individuali e società di capitali);
7. Premi studio per conseguimento obiettivo scolastico ed accademico;
8. Premi per tesi di Laurea in materia di contratto di agenzia e previdenza integrativa;
9. Contributo per assistenza personale permanente;
10. Contributo assistenza a figli disabili;
11. Contributo per erogazioni straordinarie over 75 anni;
12. Contributo per soggiorno in casa di riposo.
13. Contributo per asili nido;
14. Contributo per acquisto libri scolastici;
15. Progetto Salute Donna.

Per le prime 11 prestazioni le **domande** si possono presentare dal 31 maggio 2021.

Dal 16 giugno si possono presentare quelle per il contributo "Progetto salute donna" (15).

Dal 1° settembre pv si presenteranno le domande per i contributi 13 e 14.

Quanto al contributo per soggiorno in casa di riposo (n.12) le domande relative al 1° semestre 2021 potevano essere inoltrate sin dallo scorso 31 maggio mentre quelle relative al secondo semestre 2021 potranno essere presentate nel prossimo mese di dicembre 2021.

Nei prossimi articoli andremo ad analizzare caratteristiche e requisiti di ogni singola prestazione, ma per ora mi preme precisare che per potere ottenere questi contributi occorre rispettare un **requisito contributivo** ed un **requisito reddituale**.

Per quanto riguarda il requisito contributivo l'agente, oltre ad essere titolare di almeno un rapporto di agenzia, deve essere in possesso di una anzianità contributiva di almeno 4 trimestri coperti esclusivamente da contributi obbligatori non inferiori al minimale anche non consecutivi negli ultimi due anni.

Per le società di capitali che richiedono il contributo spese formazione il requisito contributivo è sostituito dal versamento a fondo assistenza per almeno un anno nell'ultimo triennio e a condizione che i contributi versati a fondo assistenza siano non inferiori all'importo del contributo richiesto per la partecipazione al corso di formazione e aggiornamento professionale.

Ovviamente il requisito contributivo non è previsto per la richiesta di prestazioni per pensionati in case di riposo e per assistenza personale permanente.

Per ciò che concerne invece il **requisito reddituale** vi sono due distinte previsioni:

Per quanto riguarda le seguenti prestazioni:

- a) "infortunio, malattia e ricovero",
- b) "maternità",
- c) "acquisto libri scolastici",
- d) "per erogazione straordinaria da contagio covid e altre erogazioni"

in capo all'agente deve sussistere un **reddito annuo lordo** per l'anno 2019 non superiore a Euro 30.000,00 rilevabile dal modello Unico PF 2020; il reddito di riferimento è determinato dalla somma dei redditi indicati nelle seguenti caselle

a. Quadro RN1, casella 1; b. Quadro LM, casella LM6; c. Quadro LM, casella LM34 casella 3

Per le altre prestazioni:

l'agente deve essere titolare di un **valore ISEE** risultante da apposita attestazione rilasciata dall'INPS in corso di validità, non superiore a Euro 31.898,91.

Lascia francamente perplessi il fatto che il contributo per le spese di formazione agenti non preveda requisiti reddituali.

Si precisa inoltre che l'ISEE che viene considerato ai fini delle domande per prestazioni integrative è quello del richiedente, pertanto in caso di agente che presenti domanda per il figlio che vive con la madre l'ISEE da comunicare è sempre quello dell'agente richiedente.

Nel caso del contributo per spese funerarie o di quello per erogazioni straordinarie per decessi da covid, che possono essere ovviamen-

te richiesti da parenti dell'agente defunto, il valore ISEE a cui fare riferimento è quello del familiare richiedente la prestazione indipendentemente dal fatto che lo stesso sia agente o meno.



Per quanto riguarda i premi studio, il contributo è riconosciuto, tra gli altri, ai soli **figli a carico** di agente in attività. Di conseguenza, se i figli non sono a carico non è possibile richiedere il contributo in questione. Ai fini del riconoscimento di "figlio a carico" si rimanda alle indicazioni della Agenzia delle Entrate per la quale sono considerati a carico i figli minori di 24 anni che abbiano un reddito non superiore a 4.000,00 euro (al lordo degli oneri deducibili) o di 2.840,51 euro (al lordo degli oneri deducibili) se maggiori di 24 anni.

In alcuni casi le domande devono essere presentate esclusivamente on-line, previa registrazione ai servizi riservati agli iscritti disponibili sul sito della Fondazione www.enasarco.it. In altre devono essere redatte su apposito modello disponibile sul sito che va debitamente sottoscritto e, corredato dalla documentazione richiesta, va inviato alla Fondazione tramite pec o raccomandata AR.

Occorre fare attenzione alle modalità di presentazione delle domande perché quelle presentate con modalità diverse non saranno considerate valide.

Per finire poiché le singole prestazioni possono essere assegnate per prenotazione o bando vi evidenzio che in riferimento ad alcuni contributi nel regolamento si trova scritto che occorre procedere ad una prenotazione preliminare del contributo. La "prenotazione" della domanda avviene mediante presentazione della stessa tramite area riservata, e consente il riconoscimento del contributo in base all'ordine cronologico di presentazione e non in base alla graduatoria bimestrale.

Ma vedremo meglio quando affronteremo le singole prestazioni.

Come sempre le sedi Federagenti rimangono a disposizione per eventuali chiarimenti. ■

Federagenti
CISAL

- **VI RICORDIAMO CHE LE SEDI FEDERAGENTI SONO A VS. COMPLETA DISPOSIZIONE SIA PER VERIFICARE SE POTETE USUFRUIRE DELLA POLIZZA INFORTUNI/MALATTIA ENASARCO SIA PER ASSISTervi DURANTE L'ESPLETAMENTO DELLA PRATICA.**



L'esperto risponde

a cura di **Luca Orlando**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

Domanda: Sono un agente che opera nel settore dei dispositivi sanitari ed elettromedicali per conto di una società che ha l'esclusiva per l'Italia di svariate aziende estere. Come potete immaginare in questo periodo la società ha ampliato enormemente l'offerta di prodotti soprattutto nel campo dei dispositivi di sicurezza. È accaduto che i prodotti di due diverse aziende da me promossi siano stati ritirati dal mercato con provvedimento dell'autorità sanitaria in quanto, a seguito di verifica, risultati difformi rispetto agli standard richiesti. Ora mi chiedo se io posso essere ritenuto responsabile per eventuali danni derivanti dal prodotto "difettoso" e in caso contrario se posso io chiedere i danni all'azienda preponente.

Risposta: Immaginiamo quale sia il punto della questione viste le notizie di cronaca di alcuni mesi or sono circa l'irregolarità di svariati dispositivi di protezione individuali acquistati anche dallo Stato Italiano in relazione all'emergenza pandemica. Ciò premesso purtroppo anche l'agente può essere teoricamente chiamato a rispondere dei danni causati dai prodotti difettosi quando però venga provato che fosse a conoscenza dei vizi o comunque avrebbe potuto conoscerli usando l'ordinaria diligenza. Nel caso di specie, visto anche il settore merceologico, diamo per scontato che la preponente le abbia fornito insieme ai campioni anche una presentazione del prodotto attestante la conformità dello stesso alla normativa di riferimento, nonché il possesso di tutte le certificazioni per la messa in commercio. Se così è, non appare a lei addebitabile alcuna responsabilità né in sede civile, né in sede penale poiché non poteva in alcun modo, anche utilizzando la diligenza professionale richiesta nell'espletamento dell'attività agenziale, essere a conoscenza della "falsità" delle certificazioni prodotte dalla azienda produttrice e/o dall'azienda preponente. Per contro lei ben potrà risolvere il contratto per fatto imputabile alla preponente con richiesta di risarcimento per i danni causati all'immagine e alla sua reputazione professionale di agente laddove risulti provato che la preponente le ha chiesto di procedere alla promozione e vendita di un prodotto pur essendo a conoscenza della non rispondenza dello stesso alla normativa europea.

Domanda: Da cinque anni ho un contratto in cui non è previsto un fisso mensile che però di fatto mi viene da sempre corrisposto come anticipo, ma l'accordo tra noi intercorso prevede che in realtà sia un compenso minimo. Inizialmente l'azienda a fine anno mi inviava una lettera con cui attestava che in relazione al periodo precedente non vi era alcun conguaglio provvigionale da operare ed io restituivo tale comu-

nizzazione controfirmata per approvazione ed accettazione. Negli ultimi due anni con riferimento agli anni 2019 e 2020 però non ho ricevuto nulla ed a seguito di mia richiesta scritta, l'azienda ha detto che sta predisponendo i congegni per i conguagli. Cosa posso fare?

Risposta: Il problema potrebbe esistere ed essere serio e sfociare nell'obbligo di restituzione di quanto percepito dall'agente in eccedenza rispetto all'effettivo importo delle provvigioni maturate.

Se lei non riesce provare che il fisso mensile le veniva corrisposto dalla mandante a titolo di retribuzione minima garantita (ed a tal fine le lettere di conguaglio in suo possesso potrebbero non essere sufficienti, ma anzi addirittura controproducenti), non resta, probabilmente che accedere alla soluzione che appare più in linea con il dettato normativo di riferimento. Nel caso è senz'altro indubbio che la retribuzione nel contratto di agenzia è ordinariamente connessa al numero di affari promossi/conclusi da cui consegue un diritto dell'agente ad un compenso proporzionalmente maggiore quanto più numerosi sono gli affari promossi e corrispondentemente un diritto della preponente ad effettuare un conguaglio laddove gli importi corrisposti siano maggiori alle provvigioni maturate. Sul punto si evidenzia una giurisprudenza di legittimità risalente, ma ancora prevalente e seguita da gran parte della dottrina per la quale, in relazione al rapporto di agenzia, il compenso fissato unicamente mediante retribuzione fissa "non sarebbe ortodosso in quanto verrebbe snaturata la figura dell'agente quale lavoratore indipendente che assume su di sé il rischio del guadagno"

Proprio per tale motivo noi consigliamo sempre di siglare accordi o contratti in cui siano presenti ambiguità sulle modalità di corrispondenza delle somme. Laddove preponente ed agente sono d'accordo sul riconoscimento di una retribuzione minima garantita è necessario che ciò emerga testualmente dalla clausola contrattuale e soprattutto che all'esito della contabilizzazione e liquidazione della provvigione il titolo "compenso fisso minimo garantito" (o denominazione similare) emerga chiaramente in fattura.

Domanda: Ho dovuto recentemente concludere un rapporto con una preponente a causa del suo atteggiamento ostruzionistico, dei continui ritardi nell'evasione degli ordini e della totale mancanza di comunicazione circa le politiche commerciali aziendali, circostanze queste, da me più volte segnalate. Purtroppo, per tali motivi, ho delle oggettive difficoltà sia a quantificare l'importo delle provvigioni residue che mi spettano sia a ricostruire gli importi provvigionali degli ultimi anni per quantificare le mie indennità di fine rapporto. Cosa posso fare?

Risposta: Come è noto, al fine di richiedere ed ottenere l'indennità di fine rapporto, è onere dell'agente non solo dimostrare l'esistenza dei requisiti circa lo sviluppo della clientela e la per-

sistenza dei vantaggi dopo la cessazione del rapporto, ma anche quantificare, con la maggior precisione possibile l'entità del proprio credito provvigionale sia con riferimento alle provvigioni maturate e non ancora corrisposte al momento della cessazione sia con riferimento alle provvigioni in corso di maturazione.

Questo aspetto è spesso un problema in quanto la posizione che l'agente ricopre fa sì che lo stesso difficilmente possa accedere a tutta la documentazione necessaria a supportare ed esattamente quantificare le proprie pretese creditorie.

Certo l'articolo 1749 c.c. fa obbligo alla preponente di agire nei rapporti con l'agente con lealtà e buona fede, deve informarlo entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli, deve consegnargli un estratto conto delle provvigioni dovute, indicando gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Ma soprattutto in base a tale articolo l'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.

Immaginiamo che nel suo caso gran parte di quanto sopra non sia stato rispettato ed ora lei si trova nella difficoltà di ricostruire adeguatamente il suo diritto alle indennità e alle provvigioni con conseguente difficoltà a quantificarlo esattamente.

Le consigliamo quindi di richiedere per iscritto alla preponente di fornirle tutta la documentazione necessaria al fine della determinazione del suo credito, specificando anche in tale sede che la richiesta si rende necessaria a seguito dei precedenti inadempimenti dell'azienda (sarebbe il caso di dettagliarli al meglio). Laddove il comportamento omissivo della mandante prosegue, lei ben potrà adire le vie giudiziali richiedendo in tale sede sia l'esibizione dei libri, sia il ricorso alla consulenza tecnica d'ufficio. Certo si tratta di strumenti rimessi alla valutazione discrezionale del giudice, ma se lei sarà in grado di fornire la prova degli inadempimenti della mandante agli obblighi di cui all'articolo 1749 cc., ciò potrà portare ad escludere le finalità meramente esplorative della sua richiesta, stante l'impossibilità accertata di acquisire in altro modo i dati e le informazioni che le necessitano per provare il suo diritto. In ogni caso stante la complessità della questione e la necessità di una corretta e compiuta istruttoria della pratica la invitiamo a rivolgersi, con la documentazione in suo possesso, alla sede Federagenti a lei più vicina. ■

