

Federagenti, Fiarc ed Anasf insieme verso le elezioni del 2020

## Un nuovo orizzonte per Enasarco

**Le associazioni presenti sul territorio per presentare il loro progetto futuro**

**S**ì è svolto venerdì 10 maggio presso l'auditorium Cubattoli della Confesercenti a Firenze il convegno organizzato dalla Fiarc intitolato "L'intermediazione commerciale ed il ruolo dell'Enasarco"

Il dibattito, al quale hanno tra gli altri partecipato Antonino Marciano e Fabio D'Onofrio, rispettivamente presidente e coordinatore nazionale della Fiarc, il segretario generale Federagenti Luca Gaburro ed il coordinatore Anasf Toscana Lorenzo Magelli, si è incentrato sulle trasformazioni in atto nella professione di agente di commercio e sull'ineludibilità di un nuovo orizzonte per la Fondazione Enasarco, ente previdenziale di categoria con un patrimonio di 7 miliardi di euro.

Quanto al primotema, i relatori hanno convenuto come le nuove caratteristiche dell'intermediazione commerciale debbano essere gestite all'interno di una nuova contrattazione collettiva, visto che l'attuale essendo ormai datata (gli ultimi AEC siglati sono del 2014, l'AEC commercio risale addirittura al febbraio 2009) non è più in grado di corrispondere alle mutate esigenze degli agenti di commercio e delle aziende mandanti. Occorre ripensare completamente alle finalità della contrattazione collettiva, che non dovrebbe essere più solo incentrata sulla gestione del fine rapporto ma su una sua più puntuale ed approfondita disciplina ...

segue a pag. 2

### In questo numero

- Un nuovo orizzonte per Enasarco
- Ultime dall'Enasarco
- L'intervento dei Delegati Federagenti all'Assemblea Enasarco
- Stabilità e durata nel rapporto di agenzia
- Le Prestazioni Integrative Enasarco
- L'esperto risponde

### Ultime dall'Enasarco

Dal mese di maggio è possibile calcolare anche la pensione Enasarco presunta, che si otterrà al raggiungimento dell'età pensionabile sulla base dei versamenti al momento contabilizzati

Per accedere a tale servizio occorre entrare sul sito Enasarco con le proprie credenziali ed essere in possesso dei seguenti requisiti:

- anzianità contributiva di almeno 20 anni di contributi, maturata alla data del calcolo previsionale;
- meno di 10 anni al raggiungimento dell'età pensionabile.

Non serve che l'ultimo anno sia coperto da contributi. Chiaramente il calcolo si basa su tutta una serie di presunzioni. Per questo consigliamo comunque recarsi presso la sede Federagenti più vicina per verificare la corrispondenza del calcolo alla propria situazione personale. ...

segue a pag. 2

### Stabilità e durata nel rapporto di agenzia

Stabilità e durata e sono concetti diversi, ma nella quotidianità del rapporto di agenzia vengono spesso confusi. L'articolo 1742 del codice civile dispone che "col 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". L'uso dell'avverbio stabilmente fa anche pensare che l'agenzia sia un contratto di durata ed infatti, in mancanza di diverse pattuizioni contrattuali, l'accordo stipulato fra preponente ed agente deve ritenersi a tempo indeterminato. Nulla toglie, però che il contratto possa essere stipulato a **tempo determinato** mantenendo indubbiamente la caratteristica della stabilità. Riservandoci di tornare in seguito, brevemente, sul concetto di durata affrontiamo un pò più specificamente la questione della stabilità che è spesso interpretata in maniera non ortodossa dalle mandanti, con conseguenze anche rilevanti arrivando talvolta a stravolgere l'inquadramento giuridico del rapporto instaurato tra le parti.

Di recente la Corte d'Appello di Roma, Sezione Lavoro civile con sentenza 9 novembre 2018, n. 3900 ha efficacemente ricordato che i "caratteri distintivi del contratto di agenzia ...

segue a pag. 4

FATTURA ELETTRONICA  
OBBLIGATORIA?

**SOFTWARE  
GRATUITO  
PER TUTTI GLI  
AGENTI DI  
COMMERCIO**



[www.FattureAgenti.IT](http://www.FattureAgenti.IT)

Emetti le tue  
Fatture Provvigionali  
Elettroniche  
in modo  
totalmente gratuito.

Vai sul  
Sito Internet  
[www.FattureAgenti.IT](http://www.FattureAgenti.IT)  
e attiva  
il Tuo Account.  
**Tutto Gratis al 100%**

Scopri le Funzionalità  
del Software Gratuito



**i TUOI obiettivi?  
Sono più facili con**

 **soluzione  
agenti**

**SCOPRI LA PROMO** 

# Un nuovo orizzonte per Enasarco

**Le associazioni presenti sul territorio per presentare il loro progetto futuro**

a cura di **Luca Di Oto**

— Componente del Direttivo Nazionale Federagenti —

**S**ì è svolto venerdì 10 maggio presso l'auditorium Cubattoli della Confesercenti a Firenze il convegno organizzato dalla Fiacr intitolato "L'intermediazione commerciale ed il ruolo dell'Enasarco"

Il dibattito, al quale hanno tra gli altri partecipato Antonino Marciano e Fabio D'Onofrio, rispettivamente presidente e coordinatore nazionale della Fiacr, il segretario generale Federagenti Luca Gaburro ed il coordinatore Anasf Toscana Lorenzo Magelli, si è incentrato sulle trasformazioni in atto nella professione di agente di commercio e sull'ineludibilità di un nuovo orizzonte per la Fondazione Enasarco, ente previdenziale di categoria con un patrimonio di 7 miliardi di euro.

Quanto al primo tema, i relatori hanno convenuto come le nuove caratteristiche dell'intermediazione commerciale debbano essere gestite all'interno di una nuova contrattazione collettiva, visto che l'attuale essendo ormai datata (gli ultimi AEC siglati sono del 2014, l'AEC commercio risale addirittura al febbraio 2009) non è più in grado di corrispondere alle mutate esigenze degli agenti di commercio e delle aziende mandanti. Occorre ripensare completamente alle finalità della contrattazione collettiva, che non dovrebbe essere più solo incentrata sulla gestione del fine rapporto ma su una sua più puntuale ed approfondita disciplina che consideri l'intera durata dello stesso, tenendo ben pre-

senti le peculiarità dei diversi settori in cui operano gli intermediari commerciali. In relazione poi all'Enasarco, i rappresentanti di Fiacr, Federagenti ed Anasf hanno puntualmente rappresentato tutte le motivazioni che hanno portato le tre associazioni a decidere di presentare una lista unitaria in occasione delle prossime elezioni per il rinnovo degli organi Enasarco che si terranno ad inizio 2020.

Gli esponenti delle associazioni hanno ricordato ai presenti come abbiano tentato più volte di sollecitare, all'interno della governance Enasarco, senza successo, un radicale cambiamento di gestione dell'ente nel tentativo di farlo funzionare in maniera efficiente, al fine di renderlo una Fondazione solida e strutturata per svolgere al meglio la sua funzione al servizio degli iscritti.

L'assenza di riscontro a tali sollecitazioni, in questi anni, ha fatto sì che Federagenti, Fiacr ed ANASF, decidessero, alla fine, di perseguire una strategia di discontinuità con la volontà di avviare un cambiamento epocale e reale di Enasarco. Il fatto che su diversi aspetti non sia stata nemmeno avviata una discussione all'interno del Consiglio di Amministrazione ha definitivamente provato come in realtà all'interno dei vertici Enasarco non vi sia assolutamente una visione di prospettiva che è invece necessaria per una corretta gestione di un ente previdenziale dell'importanza e del peso (per patrimonio e disponibilità finanziarie) di Enasarco. Le questioni centrali della Fondazione continuano a rimanere irrisolte, e quindi a peggiorare con il passare del tempo, a partire

dalla gestione immobiliare e finanziaria. Ugualmente senza risposta rimangono le altre richieste avanzate dalle tre associazioni in tema di trasparenza nei processi decisionali (soprattutto per quanto riguarda il bilancio) e di riorganizzazione della struttura, nell'ottica di una corretta valorizzazione delle risorse umane interne e di un minor ricorso a professionalità esterne.



Nel suo intervento Luca Gaburro ha ribadito che per Federagenti "Chi amministra i risparmi pensionistici di una intera categoria deve assumere sempre decisioni che non solo siano assolutamente legittime, ma anche pienamente opportune, senza lasciare adito a dubbi o perplessità. Pensiamo, ad esempio, alle scelte in campo finanziario che opera la Fondazione per centinaia di milioni di Euro. Noi non ci riconosciamo nell'attuale gestione dell'ente che consideriamo molto deludente in quanto non è stata in grado di operare quelle riforme chieste da tempo a gran voce dagli iscritti. I circa 230.000 agenti di commercio ed intermediari finanziari, che svolgono una professione faticosa e talvolta incerta, pretendono una gestione oculata e trasparente dei loro soldi. Ed è per questo che con Fiacr ed Anasf abbiamo deciso di presentarci uniti alle prossime elezioni Enasarco". ■

## Ultime dall'Enasarco

**Dal mese di maggio è possibile calcolare anche la pensione Enasarco presunta, che si otterrà al raggiungimento dell'età pensionabile sulla base dei versamenti al momento contabilizzati**

Per accedere a tale servizio occorre entrare sul sito Enasarco con le proprie credenziali ed essere in possesso dei seguenti requisiti:

- anzianità contributiva di almeno 20 anni di contributi, maturata alla data del calcolo previsionale;
- meno di 10 anni al raggiungimento dell'età pensionabile.

Non serve che l'ultimo anno sia coperto da contributi. Chiaramente il calcolo si basa su tutta una serie di presunzioni. Per questo consigliamo comunque recarsi presso la sede Federagenti più vicina per verificare la corrispondenza del calcolo alla propria situazione personale.

### Novità sulla liquidazione Firc autorizzata

La liquidazione sarà possibile solo se il codice iban (dell'agente) inserito dalla mandante al momento della liquidazione corrisponde a quello inserito dall'agente nella sua anagrafica.

Consigliamo quindi agli agenti di verificare ed avere sempre aggiornato il proprio profilo personale Enasarco.

**Avviso per i pensionati: Abolizione pagamento della pensione tramite assegno circolare dal bimestre giugno/luglio 2019. Sarà possibile il pagamento solo tramite accredito su c/c bancario, postale o carte ricaricabili con codice iban.**

in casi eccezionali e solo su richiesta e ogni bimestre la Fondazione potrà inviare una lettera con un codice identificativo con il quale il pensionato dovrà recarsi presso uno sportello BNL per ritirare la pensione. E' una metodologia comunque sconsigliata dalla Fondazione (basti pensare al problema scaturente dalla mancata ricezione della lettera da parte dell'agente). ■

# L'intervento dei Delegati Federagenti all'Assemblea Enasarco

## Ecco i motivi che hanno spinto i nostri delegati a dire NO al Bilancio delle Ente

a cura della **Redazione**

**D**i seguito riportiamo il testo integrale dell'intervento del Vice Segretario aggiunto Federagenti, Loretto Boggian in occasione della scorsa riunione dell'Assemblea dei delegati della Fondazione Enasarco: "Rispetto al precedente bilancio, sia l'assemblea dei delegati che il collegio sindacale hanno chiesto a questo Consiglio di amministrazione di intervenire su diversi ambiti, in primis la riduzione delle spese generali (soprattutto quelle per consulenze e quelle dei legali che assistono la fondazione), il miglioramento dei rendimenti, soprattutto del patrimonio immobiliare; la consistente riduzione dell'esposizione all'immobiliare; la riorganizzazione dei servizi erogati ed altro ancora.

In tale occasione i delegati chiesero a gran voce anche la riforma di statuto e regolamenti per dare una maggiore importanza all'assemblea.

Quanto al primo punto cioè il bilancio, il rendimento totale del patrimonio (di circa 7 mld) è dell'1% netto, con un patrimonio mobiliare di circa 4 miliardi e 365 milioni che rende l'1,5% netto ed un patrimonio immobiliare per 2 miliardi e 608 milioni che rende il -0,7%, cioè ci è costato in un solo anno circa 18 milioni di euro.

Il fatto poi che le spese per il personale costituiscono oggi il 67/100 dei costi di funzionamento e che tale percentuale sia cresciuta nel tempo è il segnale che non è più rimandabile una valutazione sull'organizzazione del lavoro, ma nulla è stato fatto nonostante diverse sollecitazioni fatte sull'opportunità ad es. di internazionalizzare servizi quali il contact center e di costituire un fondo sanitario. L'ulteriore simbolo di

questo immobilismo è dato dal peso dei vari accantonamenti che via via aumentano e che potrebbero essere addirittura minori di quanto dovrebbero essere vista la situazione in cui versano alcuni fondi immobiliari. Peraltro non basta accantonare in previsione di probabili perdite, occorre invece agire ponendo in essere interventi correttivi.

Per non parlare delle spese per le consulenze professionali sulle quali abbiamo molti dubbi e sulle quali è opportuno immediatamente fare luce per valutarne la corrispondenza all'utilità della fondazione.

Il risultato di tutto ciò è un utile di bilancio decrescente rispetto lo scorso anno, nonostante l'aumento dei contributi versati e la diminuzione delle prestazioni erogate agli iscritti. I risultati sono questi, poi ognuno li leggerà come ritiene più opportuno.

Pur prendendo atto del leggero miglioramento degli indicatori di copertura, il bilancio tecnico adottato sulla base dell'andamento decrescente decennale del numero degli iscritti preoccupa e non poco perchè certifica un generale peggioramento prospettico significativo. Allo stesso tempo, il bilancio tecnico impegna il Cda e chi lo guida a riforme indifferibili. Già l'anno scorso lanciammo un grido di allarme, chiedendo di intervenire al più presto, per evitare nuovi sacrifici agli iscritti, ma fummo tacciati pubblicamente addirittura di strumentalità da parte del presidente. Altri ancora parlarono di ultima dimostrazione di fiducia nei confronti del presidente, chiedendo fatti e non più parole. Non vediamo come sia possibile ritenere che rispetto lo scorso anno ci sia stata

una inversione di tendenza ed un miglioramento, poi ognuno la pensi come crede.

Quanto al secondo punto ovvero il ruolo dell'assemblea, l'unico miglioramento è l'invio di una sintetica rappresentazione del verbale del Cda, che risulta a dir poco incomprensibile e molto di quello che accade in cda non risulta dai testi. A mero titolo esemplificativo, abbiamo saputo che nel cda del 27 febbraio u.s. un consigliere di amministrazione ha lamentato di essere stato sostituito da altro collega con decisione unilaterale del presidente in uno degli organismi partecipati dalla Fondazione, laddove una delibera consiliare prevede per evidenti motivazioni di trasparenza e collegialità che tali designazioni siano precedute da un previo confronto all'interno del Comitato consiliare nomine. Abbiamo inoltre saputo che sempre nella stessa seduta del Cda un Consigliere ha segnalato - chiedendo immediati approfondimenti in merito - la situazione di un Senatore della Repubblica, inquilino della Fondazione, che avrebbe transatto a condizioni di particolare favore la propria morosità nei confronti della Fondazione. Ci sembra assurdo che notizie di questo tipo ed importanza non vengano portate all'attenzione dell'assemblea dei delegati, ciò è illegittimo ed antidemocratico e per questo chiediamo che ai Delegati vengano inviati i verbali completi da quando questo Cda si è insediato e per il futuro". ■



## Cerchi Agenti di Commercio?

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

**800.86.16.16**

# Stabilità e durata nel rapporto di agenzia

a cura di **Luca Orlando**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

**S**tabilità e durata e sono concetti diversi, ma nella quotidianità del rapporto di agenzia vengono spesso confusi. L'articolo 1742 del codice civile dispone che "col 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". L'uso dell'avverbio stabilmente fa anche pensare che l'agenzia sia un contratto di durata ed infatti, in mancanza di diverse pattuizioni contrattuali, l'accordo stipulato fra preponente ed agente deve ritenersi a tempo indeterminato. Nulla toglie, però, che il contratto possa essere stipulato a **tempo determinato** mantenendo indubbiamente la caratteristica della stabilità.

Riservandoci di tornare in seguito, brevemente, sul concetto di durata affrontiamo un pò più specificamente la questione della stabilità che è spesso interpretata in maniera non ortodossa dalle mandanti, con conseguenze anche rilevanti arrivando talvolta a stravolgere l'inquadramento giuridico del rapporto instaurato tra le parti.

Di recente la Corte d'Appello di Roma, Sezione Lavoro civile con sentenza 9 novembre 2018, n. 3900 ha efficacemente ricordato che i "caratteri distintivi del contratto di agenzia sono la continuità e la stabilità dell'attività dell'agente di promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente nell'ambito di una determinata sfera territoriale, con la realizzazione di una non episodica collaborazione professionale autonoma, con risultato a proprio rischio e con l'obbligo naturale di osservare, oltre alle norme di correttezza e di lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente medesimo..."

Cosadrebbe intendere per stabilità e continuità in tema di attività agenziale è ben chiarito da una risalente, ma sempre attuale sentenza della Corte di Cassazione (Cass. Sent. n. 10130/1995) che sul punto recita: "l'obbligo dell'agente di promuovere la conclusione dei contratti per conto del preponente, da adempiersi, conformemente ai criteri di cui all'art. 1176 c.c., usando la diligenza del buon padre di famiglia, con riguardo alla natura dell'attività esercitata, si concreta in una regolare, stabile e continua attività di visita e contatto con la clientela, con la conseguenza che ove non abbia svolto tale attività l'agente deve considerarsi inadempiente anche se abbia procurato saltuariamente la conclusione di contratti di notevole entità e perfino se abbia raggiunto il volume minimo di affari convenzionalmente stabilito, qualora il preponente dimostri che la produzione di affari avrebbe potuto essere maggiore". Tale stabile attività – aggiungiamo noi – deve poi essere svolta nel rigoroso rispetto della sfera territoriale e della gamma di prodotti assegnata all'agente.

Laddove le caratteristiche individuate in sentenza manchino ci troveremo invece di fronte ad un rapporto di procacciamento di affari. In tale figura negoziale, infatti, il procacciatore è completamente privo di vincoli di stabilità nei confronti del preponente, potendo agire in assoluta autonomia. Si tratta, in questo caso, di un rapporto caratterizzato dall'occasionalità dell'opera fornita dal procacciatore che,

quindi, non assume alcun obbligo nei confronti della controparte (giurisprudenza costante si veda fra le altre Cass. sent. n. 12776/2012).

Posto che laddove il requisito della stabilità/continuità non sussiste il rapporto di agenzia degrada verso il procacciamento d'affari, cosa succede quando la stabilità del rapporto viene intesa dalla preponente in modo tale da minacciare l'autonomia dell'agente?

Un primo aiuto ci viene immediatamente dalla normativa comunitaria. La direttiva 86/653/CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti fa infatti specifico riferimento all'agente quale lavoratore indipendente, tenuto ad "attenersi alle ragionevoli istruzioni impartite dal preponente."

L'indipendenza dell'agente è ribadita anche dalla contrattazione collettiva nazionale; l'articolo 1, comma 3° dell'AEC 20 febbraio 2009 del Commercio stabilisce infatti che "L'agente o rappresentante esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle istruzioni impartite dal preponente ai sensi dell'art. 1746 del codice civile senza obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati. Le istruzioni di cui all'art. 1746 codice civile devono tener conto dell'autonomia operativa dell'agente o rappresentante, il quale, tenuto ad informare costantemente la casa mandante sulla situazione del mercato in cui opera, non è tenuto peraltro a relazioni con periodicità prefissata sulla esecuzione della sua attività."

Pertanto in tutti i quei casi in cui il preponente imponga all'agente obblighi incompatibili con la propria autonomia, si rischia che il rapporto benché formalmente qualificato dalle parti come "agenzia" possa essere invece valutato dai giudici, in caso di controversia, come rapporto di lavoro subordinato.

Nel caso in cui l'agente invece di coordinarsi con il preponente e seguirne le direttive di massima fornite si veda richiesto di compiere delle attività lavorative individuate ed organizzate dal datore di lavoro, secondo le modalità esecutive dallo stesso specificate ciò concretizzerebbe uno degli elementi distintivi del lavoro subordinato che unitamente all'eventuale esercizio del potere disciplinare potrebbero snaturare definitivamente il rapporto agenziale.

Per quanto riguarda il potere disciplinare dottrina e giurisprudenza sono alquanto rigorose richiedendo che perché lo stesso si concretizzi sia necessario che il datore di lavoro emetta un vero e proprio provvedimento "punitivo" nei confronti dell'agente/prestatore di lavoro. Tale interpretazione appare eccessivamente restrittiva. Laddove, infatti si sia stipulato un contratto di agenzia per mascherare un rapporto di lavoro subordinato, si è nella consapevolezza che all'agente non sono applicabili le norme sul procedimento disciplinare previste dalla legge e/o contenute nei CCNL di settore. Ne discende che, a sommosso avviso di chi scrive, ben può essere interpretato come provvedimento disciplinare una lettera di contestazione nella quale si diffidi l'agente a svolgere la sua attività agenziale rispettando tempi, percorsi e modalità di visita dettate dalla preponente.

La stabilità si deve quindi intendere come organicità dell'attività agenziale rispetto agli

obiettivi commerciali dell'azienda, pur nell'autonomia gestionale che deve essere sempre riconosciuta all'agente. All'interno di tale principio è corretto che l'azienda fornisca indicazioni e direttive generali all'agente non potendo però pretendere di regolare lo svolgimento delle attività quotidiane dello stesso.



Chiariti quindi i limiti del concetto di stabilità/continuità del rapporto veniamo brevemente all'analisi delle questioni concernenti la durata.

Come abbiamo detto all'inizio, in assenza di termine il contratto di agenzia deve intendersi stipulato a tempo indeterminato. Le parti tuttavia sono libere di prevedere un termine finale ed in questo caso il contratto cessa automaticamente allo scadere del termine, salvo che le parti continuino a darvi esecuzione. Laddove ciò accada esso si trasforma in un rapporto a tempo indeterminato così come espressamente previsto dall'art. 1750, 1° co. c.c..

Ovviamente il contratto a tempo indeterminato, benché privo di termine, non rappresenta comunque un vincolo inscindibile dal momento che ciascuna delle parti è legittimata in qualsiasi momento, e senza la necessità che ricorra una giusta causa, a scioglierlo.

Tale recesso pur non necessitando di motivazione è comunque sottoposto all'obbligo di preavviso. La parte che intende liberarsi dal vincolo deve, quindi, comunicare alla controparte la sua volontà alcuni mesi prima (da 1 a 8 a seconda della parte recedente e della normativa applicabile) della data di effettiva cessazione.

In caso di necessità comunque ci si può liberare immediatamente corrispondendo la relativa indennità di mancato preavviso.

L'obbligo del preavviso viene meno se il recesso è effettuato in presenza di una giusta causa, che legittima il cd. recesso in tronco (con effetto cioè dalla comunicazione alla controparte).

Nel contratto a tempo determinato, teoricamente, le parti non possono recedere prima della scadenza del termine. Dottrina e giurisprudenza però ammettono il recesso anticipato ricorrendo in taluni casi alla disciplina dell'indennità di mancato preavviso al fine della determinazione convenzionale del risarcimento spettante alla controparte. In tal senso sembra più corretto l'orientamento giurisprudenziale che per quantificare il risarcimento del danno per anticipata risoluzione, tiene conto, sempre sulla base dei dati relativi al periodo trascorso, delle provvigioni perdute dal momento della cessazione anticipata fino alla scadenza naturale del contratto. ■

**Ti ricordiamo che le sedi Federagenti sono a tua disposizione per assisterti nella pratica di rimborso Irap. Compila il questionario che trovi nell'apposita sezione del ns. sito [www.federagenti.org](http://www.federagenti.org) e, se hai i requisiti, verrai ricontattato per avere tutte le informazioni del caso.**

# **SOFTWARE GRATUITO PER TUTTI GLI AGENTI DI COMMERCIO**



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

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

**Emetti le tue Fatture Provvigionali Elettroniche  
in modo TOTALMENTE GRATUITO.**

**Vai sul Sito Internet [www.FattureAgenti.IT](http://www.FattureAgenti.IT)  
e attiva il Tuo Account. Tutto Gratis al 100%**

# Le Prestazioni Integrative Enasarco

## Il Contributo per le spese di formazione professionale 2019

di **Rita Notarstefano**

— Responsabile Federagenti – Sicilia Orientale —

In questo articolo parliamo del **contributo spese formazione agenti** previsto sia per gli agenti che operano sotto forma di persone fisiche o società di persone sia per quelli che operano sotto forma di società di persone

L'importo del contributo è pari al 50% della spesa sostenuta tenuto conto del costo massimo per un'ora di formazione di Euro 50 e nel limite massimo di Euro 1.500,00 annuo per partecipante.

La spesa complessiva prevista, pari ad € 200.000,00 per le società di capitali e € 1.500.000,00 per gli agenti individuali ed i soci illimitatamente responsabili delle società di persone, è ripartita su base regionale secondo una specifica tabella prevista dal regolamento delle prestazioni integrative.

Le domande presentate eccedenti il budget totale e regionale saranno valutate solo ed esclusivamente in caso di capienza

Gli agenti, persone fisiche o soci illimitatamente responsabili di società di persone, per ottenere la prestazione devono essere in attività, alla data di presentazione della richiesta del contributo, e al 31 dicembre 2018 devono:

- avere una anzianità contributiva complessiva di almeno un anno (4 trimestri, coperti esclusivamente da contributi obbligatori) negli ultimi tre anni;
- essere titolari di un reddito annuo lordo anno 2017 non superiore a Euro 70.000,00.

Per questi agenti il contributo annuo può essere erogato anche come rimborso per le tasse di corsi universitari, corsi di perfezionamento universitario e corsi di specializzazione universitaria.

Il rimborso delle tasse dei corsi universitari verrà erogato a condizione che si tratti di un corso di laurea con piano di studi prevalentemente d'interesse per la professione di agente o consulente finanziario e che venga presentata attestazione:

- del pagamento delle stesse;
- del superamento degli esami relativi all'anno

accademico 2018/2019, entro le sessioni di esame relative allo stesso anno cui si riferisce la domanda.

Il contributo può essere erogato anche in caso di iscrizione alle Università telematiche riconosciute dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR).

Il contributo, sempre alle condizioni sopra citate, può essere erogato anche come rimborso per le tasse scolastiche per l'iscrizione a scuole di secondo grado

Per gli agenti che operano come società di capitali il contributo è riservato alle "persone giuridiche" titolari di mandato di agenzia operanti sotto forma di Società di Capitali (S.r.l. - S.p.a.), in possesso, alla data di presentazione della richiesta del contributo dei seguenti requisiti:

- versamento al fondo assistenza per almeno un anno nell'ultimo triennio, 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;
- almeno un mandato attivo.

La formazione può essere fruita esclusivamente dal rappresentante legale della società di capitali o di dipendenti della stessa indicati dal medesimo, in non più di tre per ogni anno solare.

Le domande per l'erogazione del contributo dovranno essere presentate nei modi stabiliti dalla Fondazione, previa prenotazione del contributo mediante l'utilizzo dell'apposito applicativo web disponibile nell'area riservata InEnasarco.

La prenotazione del contributo e l'accreditamento dell'ente erogatore devono essere effettuati prima dell'inizio del corso.

La mancata prenotazione del contributo costituisce causa di esclusione anche nell'ipotesi in cui il corso frequentato sia comunque conforme alle caratteristiche del bando.

La prenotazione costituisce titolo per l'assegnazione del contributo secondo l'ordine cronologico di arrivo, nei limiti di stanziamento su base regionale previsti dal regolamento delle prestazioni purché l'inizio del corso, anno accademico o anno scolastico oggetto della domanda sia previsto entro sessanta giorni dalla data di prenotazione.

In ogni caso il contributo sarà erogato successivamente alla conclusione del corso, an-

no accademico o anno scolastico, anche nell'ipotesi in cui questo termini oltre il 31 dicembre 2019.

I richiedenti dovranno presentare i documenti necessari per l'attestazione dei requisiti indicati nel presente disciplinare entro il termine che sarà indicato dalla Fondazione nel modulo di domanda, a pena di decadenza, e comunque non inferiore a trenta giorni dal termine del corso o dell'anno accademico.

Le domande di erogazione pervenute oltre i limiti di stanziamento su base regionale potranno, in ordine cronologico, beneficiare dell'assegnazione di eventuali contribuzioni residuali per effetto di rinunce o di mancato riconoscimento di istanze presentate in precedenza.

I corsi oggetto del contributo devono trattare principalmente gli argomenti di seguito indicati:

- > Comunicazione ed empowerment personale;
- > Marketing e tecniche di vendita;
- > Organizzazione aziendale anche propedeutici alla certificazione di qualità dell'agenzia;
- > Aggiornamenti tecnico/professionali (disciplina contrattuale, legislativa, tributaria, previdenziale, economica, finanziaria e assicurativa ecc.);
- > Programmazione Neuro Linguistica (PNL);
- > Applicazioni informatiche e web-marketing;
- > Formazione linguistica.

I corsi oggetto del contributo devono avere una durata minima di ore 14.

Sono esclusi i corsi a distanza quali ad esempio i corsi on line, la formazione e-learning ecc. Sono comunque ammessi i corsi con una quota di e-learning non superiore al 20% del monte orario, fermo restando il requisito minimo di 8 ore di formazione in aula. ■



**Hai problemi con la tua ditta mandante?  
Hai problemi con l'Enasarco?  
Rivolgiti alla sede Federagenti a te più vicina**

# L'esperto risponde

a cura di **Luca Orlando**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

**Domanda:** Sono un agente che opera con la stessa azienda da oltre 15 anni. Anche se nel contratto, che richiama l'AEC Commercio, era specificato che l'incarico era da plurimandatario ho sempre operato come monomandatario. Dal punto di vista contributivo Enasarco, la mandante, dietro mia sollecitazione, dal 2008 mi ha versato i contributi come monomandatario. Il 18 aprile la società mi ha comunicato l'intenzione di risolvere il contratto ed a breve mi invierà il calcolo delle mie spettanze. Vorrei sapere se mi spetta il trattamento come monomandatario anche se il contratto prevede diversamente e in cosa i trattamenti (fra mono e pluri) differirebbero.

**Risposta:** Nell'AEC Commercio, ai fini del calcolo delle indennità di fine rapporto la differenza fra mono e plurimandato è solo nel FIRR che viene liquidato dall'Enasarco (che prevede un conteggio più favorevole per i monomandatari), mentre ai fini dell'indennità suppletiva e dell'indennità meritocratica è indifferente che l'agente sia mono o plurimandatario. Pertanto se è vero, come lei afferma, che l'azienda ha effettuato i versamenti come monomandatario il problema non si pone, perché altrettanto dovrebbe aver fatto con riferimento agli accantonamenti FIRR.

Diverso è il discorso dei termini di preavviso e dell'indennità di mancato preavviso eventualmente spettanti che sono ovviamente diversi fra mono e pluri, nel senso che il termine di preavviso può essere più ampio (e quindi più alta può essere la relativa indennità sostitutiva dovuta dall'azienda o dall'agente in caso di mancato rispetto dei termini).

Altra questione potrebbe essere quella relativa al patto di non concorrenza (laddove previsto nel suo contratto) che è diversamente determinato a seconda che l'agente sia mono o pluri. Nel caso in cui quindi la questione coinvolga alcuni degli ulteriori aspetti segnalati la invitiamo a rivolgersi alla sede Federagenti più vicina per una completa disamina della questione.

**Domanda:** Sono agente monomandatario con contratto in essere con una azienda per la regione Toscana. Poco prima di Pasqua ho ricevuto una proposta di lavoro (con mandato da plurimandatario) da una azienda operante in un settore completamente differente e che richiede la mia presenza a partire dagli inizi del mese di luglio. Dato che trovo l'offerta molto allettante, vorrei inviare le mie dimissioni immediate rinunciando al pagamento dei mesi di preavviso. In tal caso potrei cominciare a lavorare con la nuova azienda, una volta inviata la lettera di dimissioni immediate o devo per forza far scader il termine che cito nella lettera?

**Risposta:** La sua richiesta parte da presupposti erranei che è bene chiarire. Infatti non è la parte che recede che ha diritto al pagamento dell'indennità di preavviso, bensì la parte che riceve la comunicazione di recesso e ciò solo nella misura in cui la parte recedente comunicò una risoluzione immediata non motivata da presunto grave inadempimento della controparte (cioè con effetto dalla data di ricevimento della comunicazione) o comunque comunicò di voler concedere un termine di preavviso inferiore a quello dovuto in base alla normativa concretamente applicabile.

Purtroppo nella sua richiesta lei non ci dice se il suo contratto di agenzia richiami il codice civile o gli Accordi Economici Collettivi, né ci dice da quanti anni dura il rapporto da cui lei ora vorrebbe recedere.

Se il suo contratto richiama gli AEC, il preavviso che un agente monomandatario deve da-

re all'azienda è pari a 5 mesi, indipendentemente dalla durata del contratto, quindi nel caso di specie se lei deciderà di recedere immediatamente dovrà corrispondere all'azienda un'indennità di mancato preavviso pari a 5 mensilità.

Se invece deciderà di indicare un termine, per es. il 30 giugno p.v. vorrà dire che darà all'azienda un preavviso di circa 2 mesi – oggi è il 30 aprile – dovendo poi corrispondere alla vecchia preponente un'indennità di mancato preavviso pari a tre mensilità.

Se il contratto è regolato dal codice civile, l'art. 1750 c.c. prevede che la parte recedente debba dare all'altra un preavviso pari a 1 mese per il primo anno di durata del rapporto, 2 mesi per il secondo, tre mesi per il terzo e così via, sino al termine massimo di 6 mesi per i contratti di durata pari o superiore a 6 anni. Pertanto se il suo rapporto è in essere da meno di due anni, lei potrebbe tranquillamente dare all'azienda il preavviso di legge, senza dover corrispondere alcuna indennità aggiuntiva.

Le ricordiamo inoltre che nel caso di dimissioni lei avrà diritto qualora il contratto richiami gli AEC unicamente al FIRR, mentre non avrà diritto né all'indennità suppletiva di clientela, né all'indennità meritocratica (laddove ci fossero i presupposti per quest'ultima), se invece il contratto richiama esclusivamente il codice civile potrebbe non aver diritto nemmeno al FIRR laddove l'azienda non avesse provveduto a depositarlo volontariamente presso la Fondazione Enasarco.

Alla luce di quanto sopra la invitiamo a rivolgersi ad un consulente per una più approfondita disamina della questione. ■



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





Tutte le inserzioni relative a ricerche e offerte di lavoro debbono intendersi riferite a personale sia maschile che femminile, essendo vietata, ai sensi dell'art.1 della legge 9-12-77, n. 903, qualsiasi discriminazione fondata sul sesso per quanto riguarda l'accesso al lavoro, indipendentemente dalle modalità di assunzione e quale che sia il settore, o il ramo di attività. - Tutti gli annunci e la raccolta di candidature avvengono in ottemperanza al D.LGS n. 196/2003 e artt. 13 e 14 del Reg. UE 679/2016 in materia di Privacy. Per maggiori informazioni [www.agentinews.it/privacy](http://www.agentinews.it/privacy) - La gestione di "Banche Dati", "Dati personali", relativa "Diffusione" e "Trattamento", è di pertinenza delle rispettive aziende inserzioniste, nella persona del responsabile al trattamento dei dati, nel rispetto dei diritti, delle libertà fondamentali, nonché della dignità delle persone fisiche, con particolare riferimento alla riservatezza e all'identità personale. Tutte le risposte devono contenere l'Autorizzazione al trattamento dei dati.



La Gen-Art S.r.l. è tra le prime aziende di distribuzione a carattere nazionale di prodotti destinati ai concessionari di auto di tutte le marche, alle grandi officine meccaniche e ai maggiori ricambisti e opera su tutto il territorio nazionale con una capillare rete vendita.

Per ristrutturazione e potenziamento della propria organizzazione commerciale, nonché per diversificazione del settore di riferimento, ricerca su tutto il territorio nazionale:

#### AGENTI MONOMANDATARI

cui affidare in esclusiva, la promozione e lo sviluppo delle vendite presso la potenziale clientela nelle zone "libere", inquadramento Enasarco.

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

[selezioni@gen-art.com](mailto:selezioni@gen-art.com)



#### Cosa proponiamo:

- Rimborso spese, provvigioni fisse e variabili legate al raggiungimento di obiettivi quantitativi e qualitativi della vendita.
- Strumenti informatici per ottimizzare l'attività in zona.
- Affiancamento costante del proprio responsabile per il raggiungimento degli obiettivi.
- Formazione continua e possibilità di crescita professionale in base alle attitudini e potenzialità di ciascuno.
- Attività di supporto tramite tutte le aeree aziendali per favorire le fasi della vendita, garantendo così servizio e soddisfazione dei nostri clienti e collaboratori.

Per inviare la tua candidatura collegati a: [shop.berner.eu/it-it/lavora-con-noi](http://shop.berner.eu/it-it/lavora-con-noi)

**Berner S.p.A.** per potenziare la rete commerciale seleziona **Professionisti della vendita sul territorio nazionale.**



Azienda italiana operante nel mercato del senza glutine impegnata nello sviluppo di Brand Italiani, al fine di potenziare la struttura commerciale, **Ricerca Agenti di Commercio.** La posizione si colloca all'interno del comparto vendite di prodotti senza glutine.

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

[info@pt-consulting.it](mailto:info@pt-consulting.it)



**Andy Maid Group,** leader nella produzione e distribuzione di prodotti nails, estetica e hair care dedicati al solo settore professionale,

#### Ricerca Agenti su tutto il territorio nazionale.

Richiede inserimento nel settore, gestione clienti, pianificazione lavoro, procacciamento nuovi clienti. **Offre** zona in esclusiva, formazione, alte provvigioni e premi mensili.



Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [info@andymaid.com](mailto:info@andymaid.com)



#### Cerca Agenti Monomandatari

per il settore Materie Prime per Industria Dolciaria e Pasticceria nelle seguenti aree:

**LOMBARDIA:** Brescia, Como, Cremona, Lodi, Mantova, Milano, Monza Brianza, Pavia, e Varese

**EMILIA ROMAGNA:** Bologna, Forlì Cesena, Ravenna e Rimini

**MARCHE:** Ancona, Ascoli-Piceno, Fermo, Macerata e Pesaro

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

[tommasobenedetti@mancinelligroup.com](mailto:tommasobenedetti@mancinelligroup.com)

**TSIAM GROUP**, opera nel settore dell'industria meccanica con la specializzazione di produzione e commercializzazione di utensili per asportazione truciolo.



**Si offre inquadramento come agente monomandatario o impiegato commerciale diretto.**

La ricerca è riferita alle zone libere dell'**Abruzzo, Emilia-Romagna, Liguria, Marche e Toscana.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [direzione@tsidirect.it](mailto:direzione@tsidirect.it)



Azienda storica di produzione e distribuzione **settore orologeria con marchi propri**, per potenziamento aree, selezione figure Commerciali Ambosessi Monomandatari. **Offresi** fisso mensile, rimborso spese, provvigioni, affiancamenti in zona, supporto con campagne pubblicitarie e telemarketing.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [info@linc.esrl.com](mailto:info@linc.esrl.com)



#### FARMACA INTERNATIONAL S.p.A.,

azienda italiana Leader nella distribuzione di prodotti e servizi qualitativamente avanzati nel settore cosmetico professionale destinati agli acconciatori, operante in tutto il territorio nazionale da oltre 30 anni

**Ricerca**, per potenziamento proprio organico, **Direttore Vendite Italia** a cui affidare la conduzione e la motivazione dei Consulenti di Vendita Monomandatari.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [farmaca@farmaca.com](mailto:farmaca@farmaca.com)



#### AQUAFARMA S.r.l.,

leader a livello nazionale nel trattamento dell'acqua ad uso domestico, seleziona **AGENTI/VENDITORI** automuniti.

**Provvigioni più alte del settore**, possibilità di carriera in azienda.

Appuntamenti prefissati dall'azienda, selezionati, provenienti dalle molteplici farmacie convenzionate nel territorio.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [d.zorzetto@farmacqua.com](mailto:d.zorzetto@farmacqua.com)

#### NILS S.p.A.,

azienda multinazionale specializzata da più di 40 anni nella produzione e nella commercializzazione di lubrificanti ad alto rendimento e nella fornitura di servizi dedicati alla manutenzione aziendale, ricerca **agenti monomandatari per zone libere.**



Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [christian.zannin@nils.it](mailto:christian.zannin@nils.it)

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

**CHIAMACI SUBITO AL NUMERO VERDE 800.320.315**

