

Sono molte le questioni rimaste ancora irrisolte nella gestione dell'Ente

Enasarco, gli iscritti vogliono di più

La Federagenti chiama a raccolta a Roma i propri quadri nazionali

È ormai tempo di bilancio consuntivo per l'Enasarco, l'Ente che gestisce i contributi di circa 220.000 tra agenti di commercio e consulenti finanziari e circa 150.000 pensioni di categoria. Il rendimento complessivo di un patrimonio di circa 7 miliardi di euro, tra gestione immobiliare e mobiliare, si dovrebbe attestare intorno all'1,5% netto. Uno degli obiettivi principali per la Fondazione deve essere quello di una gestione professionale del patrimonio per massimizzarne la redditività all'interno di un asset allocation strategica condivisa e attuata attraverso processi decisionali trasparenti. Da questo punto di vista molto si può e si deve ancora fare, vista anche la presenza di alcuni investimenti problematici nel portafoglio della Fondazione, ad esempio intervenendo nei rapporti con i gestori, modificando laddove possibile il profilo di rischio e la durata dei contratti, rinegoziando le fees di gestione e individuando opportunità di mercato che consentano non solo la restituzione del capitale investito ma anche la distribuzione di proventi. In buona sostanza occorre intervenire sulla gestione patrimoniale e sulla composizione del portafoglio, per rispettare i limiti di concentrazione imposti attualmente dalla legge per quanto riguarda gli investimenti e per ottenere un rapporto di costo/rendimento in linea con le migliori prassi di mercato. Il mandato conferito all'attuale ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Enasarco, gli iscritti vogliono di più
- Agevolazioni fiscali, decontribuzione Inps per i giovani e maggiori tutele
- Le prestazioni integrative Enasarco 2018
- Nuovo regolamento privacy
- Adesso Basta... con le buche
- Rubrica Legale

Agevolazioni fiscali, decontribuzione Inps per i giovani e maggiori tutele: le richieste di agenti e rappresentanti di commercio al mondo politico

I circa 220.000 agenti e rappresentanti di commercio operanti in Italia contribuiscono in modo significativo allo sviluppo economico del Paese e – in concomitanza con le elezioni – rivendicano il proprio ruolo chiedendo maggiore attenzione da parte delle Istituzioni.

Per questo Federagenti Cisl, l'associazione di riferimento della categoria, ha presentato pubblicamente alle forze politiche le proprie richieste per la tutela dei professionisti della vendita. Questo il tema principale affrontato in occasione di un recente dibattito pubblico organizzato a Palermo dalla nostra associazione.

In primis, per quanto riguarda il Fisco, pare doveroso aggiornare i limiti attuali previsti per la deducibilità del bene strumentale per eccellenza, ovvero l'auto, fermi da ormai troppi anni ed evitare l'aumento dell'Iva previsto per il 2019 al 25%. Non solo agevolazioni fiscali, occorrono anche misure in grado di incentivare l'occupazione in questo settore ad esempio attraverso una decontribuzione Inps per i giovani che intraprendano la professione, come anche prevedere multe e sanzioni più pesanti per chi camuffa un rapporto di agenzia sotto altre vesti per non pagare adeguatamente il lavoratore attraverso formule spesso fantasiose.

Sono inoltre necessarie tutele di fronte al commercio elettronico, fenomeno che, se non opportunamente regolamentato, rischia di mettere in difficoltà una categoria come la nostra che vive dell'intermediazione commerciale tra produttore e cliente. Ma per soccorrere una categoria che ancora paga la crisi globale dell'ultimo decennio non bastano le Istituzioni, serve uno sforzo da parte di tutti gli attori interessati.

Ad esempio le parti sociali potrebbero individuare e introdurre all'interno degli accordi economici di categoria istituti relativi al welfare in grado di tutelare maggiormente l'agente senza incidere significativamente sulla mandante, come anche contribuire ad una gestione efficiente dell'Enasarco, l'ente previdenziale di riferimento, «blindando» il diritto alla pensione (oggi riconosciuto solo a determinate e stringenti condizioni) e garantendo migliori servizi assistenziali a costi sostenibili per l'ente. Servizi – quali ad esempio la formazione e l'assistenza sanitaria – che potrebbero essere garantiti direttamente dalla Fondazione e non invece esternalizzati con un aggravio dei costi come avviene oggi. ...

segue a pag. 3



**soluzione
agenti**

Software Specifico
per Agenti ed Agenzie
di Rappresentanza

Il Software che parla la lingua degli Agenti di Commercio

SOLUZIONE AGENTI
fatto da Agenti di Commercio
per gli Agenti di Commercio

SCOPRI LA PROMOZIONE
valida fino al 30-04-2018

Sono molte le questioni rimaste ancora irrisolte nella gestione dell'Ente

Enasarco, gli iscritti vogliono di più

La Federagenti chiama a raccolta a Roma i propri quadri nazionali

a cura della **Redazione**

È ormai tempo di bilancio consuntivo per l'Enasarco, l'Ente che gestisce i contributi di circa 220.000 tra agenti di commercio e consulenti finanziari e circa 150.000 pensioni di categoria. Il rendimento complessivo di un patrimonio di circa 7 miliardi di euro, tra gestione immobiliare e mobiliare, si dovrebbe attestare intorno all'1,5% netto. Uno degli obiettivi principali per la Fondazione deve essere quello di una gestione professionale del patrimonio per massimizzarne la redditività all'interno di un asset allocation strategica condivisa e attuata attraverso processi decisionali trasparenti.

Da questo punto di vista molto si può e si deve ancora fare, vista anche la presenza di alcuni investimenti problematici nel portafoglio della Fondazione, ad esempio intervenendo nei rapporti con i gestori, modificando laddove possibile il profilo di rischio e la durata dei contratti, rinegoziando le fees di gestione e individuando opportunità di mercato che consentano non solo la restituzione del capitale investito ma anche la distribuzione di proventi.

In buona sostanza occorre intervenire sulla gestione patrimoniale e sulla composizione del portafoglio, per rispettare i limiti di concentrazione imposti attualmente dalla legge per quanto riguarda gli investimenti e per ottenere un rapporto di costo/rendimento in linea con le migliori prassi di mercato.

Il mandato conferito all'attuale CdA dagli iscritti – per la prima volta nella storia dell'Ente sono state organizzate le elezioni, mentre prima gli amministratori venivano nominati direttamente dalle parti sociali – impone ancora di più comportamenti pronti e risoluti laddove necessari, indirizzati a una visione di largo respiro e che non si limitino alla mera gestione dell'ordinario.

Diverse sono infatti le questioni rimaste ancora irrisolte, dalla Finanza ai Fondi che gestiscono il patrimonio immobiliare invenduto della Fondazione, alle spese previste in continuo aumento per i legali che assistono la Fondazione, all'esternalizzazione di servizi che potrebbero essere erogati direttamente dalla Fondazione consentendo notevoli risparmi. Non solo, la svolta democratica voluta dai Ministeri vigilanti che hanno inteso introdurre il meccanismo elettivo richiede una revisione dei regolamenti dell'Ente, del resto prevista dallo Statuto, te-

sa all'introduzione di meccanismi in grado di garantire parità di condizioni alle associazioni che si presenteranno alla prossima tornata elettorale.

Cosa che attualmente non è, in quanto le due associazioni che hanno indiscutibilmente ottenuto il miglior risultato elettorale – Federagenti e Anasf, presenti con 3 membri del CdA e 9 delegati – sarebbero costrette per partecipare a raccogliere circa 7.000 firme autenticate dal notaio, mentre tutte le altre associazioni già presenti in CdA lo potrebbero fare di diritto.

Una evidente iniquità che ha costretto i consiglieri di amministrazione delle due associazioni a sollecitare dapprima il presidente della Fondazione ad affrontare in consiglio la questione e successivamente – registrata nei fatti la sua indisponibilità – a chiedere un intervento ai Ministeri vigilanti. Una situazione che sta diventando molto preoccupante e che ha portato la Federagenti ad indire il 5 e 6 aprile prossimi a Roma una riunione dei propri quadri sindacali per valutare quale linea seguire. ■

Agevolazioni fiscali, decontribuzione Inps per i giovani e maggiori tutele: le richieste di agenti e rappresentanti di commercio al mondo politico

a cura di **Luca Gaburro**

— Segretario generale Federagenti Cisl —

Il circo 220.000 agenti e rappresentanti di commercio operanti in Italia contribuiscono in modo significativo allo sviluppo economico del Paese e – in concomitanza con le elezioni – rivendicano il proprio ruolo chiedendo maggiore attenzione da parte delle Istituzioni.

Per questo Federagenti Cisl, l'associazione di riferimento della categoria, ha presentato pubblicamente alle forze politiche le proprie richieste per la tutela dei professionisti della vendita. Questo il tema principale affrontato in occasione di un recente dibattito pubblico organizzato a Palermo dalla nostra associazione.

In primis, per quanto riguarda il Fisco, pare doveroso aggiornare i limiti attuali previsti per la deducibilità del bene strumentale per eccellenza, ovvero l'auto, fermi da ormai troppi anni ed evitare l'aumento dell'Iva previsto per il 2019 al 25%. Non solo agevolazioni fiscali, occorrono anche misure in grado di incentivare l'occupazione in questo settore ad esempio attraverso una decontribuzione Inps per i gio-

vani che intraprendano la professione, come anche prevedere multe e sanzioni più pesanti per chi camuffa un rapporto di agenzia sotto altre vesti per non pagare adeguatamente il lavoratore attraverso formule spesso fantasiose.

Sono inoltre necessarie tutele di fronte al commercio elettronico, fenomeno che, se non opportunamente regolamentato, rischia di mettere in difficoltà una categoria come la nostra che vive dell'intermediazione commerciale tra produttore e cliente. Ma per soccorrere una categoria che ancora paga la crisi globale dell'ultimo decennio non bastano le Istituzioni, serve uno sforzo da parte di tutti gli attori interessati.

Ad esempio le parti sociali potrebbero individuare e introdurre all'interno degli accordi economici di categoria istituti relativi al welfare in grado di tutelare maggiormente l'agente senza incidere significativamente sulla mandante, come anche contribuire ad una gestione efficiente dell'Enasarco, l'ente previdenziale di riferimento, «blindando» il diritto alla pensione (oggi riconosciuto solo a determinate e stringenti condizioni) e garantendo migliori servizi assistenziali a costi sostenibili per l'ente. Servizi – quali ad esempio la formazione e l'assi-

stenza sanitaria – che potrebbero essere garantiti direttamente dalla Fondazione e non invece esternalizzati con un aggravio dei costi come avviene oggi.

Proprio in relazione all'Enasarco, i tanti agenti presenti nell'occasione ci hanno chiesto di promuovere la riapertura di una sede cittadina dell'ente, chiusa ormai da qualche anno con grave disagio delle diverse migliaia di iscritti all'ente della Sicilia occidentale, costretti ad attraversare l'isola per poter parlare con i funzionari dell'ente a Catania.

Una richiesta più che legittima che porteremo in seno alla Fondazione e che sarebbe opportuno soddisfare in tempi rapidi. ■



Le prestazioni integrative Enasarco 2018

Quali sono e cosa è cambiato rispetto agli anni precedenti

a cura di **Rita Notarstefano**

— Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

Concludiamo in questo numero il breve esame delle prestazioni integrative previste al Regolamento Enasarco, anche in questo caso evidenziando, in forma schematica i requisiti richiesti per accedere alle stesse.

Le **erogazioni straordinarie** sono riservate a:

- a)** agenti in attività o con almeno un mandato aperto fino a 6 mesi prima dalla data di presentazione della domanda, con un conto previdenziale incrementato esclusivamente da contributi obbligatori che, al 31 dicembre 2017, presenti un saldo attivo non inferiore ad euro 3.124,50 e una anzianità contributiva complessiva di almeno cinque anni, di cui almeno 10 trimestri negli ultimi tre anni (2015, 2016, 2017);
- b)** pensionati Enasarco titolari di un trattamento previdenziale di vecchiaia, inabilità o invalidità permanente parziale, anche se non più in attività;
- c)** orfani minorenni di iscritti Enasarco, aventi un'anzianità contributiva complessiva di almeno un anno nell'ultimo quinquennio. Anche per questa prestazione il richiedente deve essere titolare di un valore ISEE non superiore ad euro 31.898,81, ad esclusione delle richieste riguardanti calamità naturali o disastri civili intercorsi nell'anno di riferimento o in quello precedente.

Novità del 2018: non sono più previsti i soggiorni terapeutici in località termali convenzionate.

Pure per l'**assegno funerario** quest'anno, oltre ai requisiti già richiesti nel passato ossia:

- a)** anzianità contributiva dell'agente deceduto di almeno due anni, per decessi avvenuti in pendenza di un rapporto di agenzia;
- b)** anzianità contributiva dell'agente deceduto di almeno cinque anni, per decessi avvenuti dopo la cessazione dell'attività;

c) titolarità di pensione ENASARCO da parte dell'agente deceduto, indipendentemente dall'avvenuta cessazione dell'attività al momento del decesso, è previsto che il richiedente debba essere titolare di un valore ISEE non superiore ad euro 31.898,81.

Passiamo al **contributo spese formazione agenti**.

Il regolamento 2018 specifica chiaramente che «**il contributo è riservato agli agenti persone fisiche o soci illimitatamente responsabili di società di persone**». Per ottenere la prestazione è necessaria la sussistenza, alla data di presentazione della richiesta del contributo, di una anzianità contributiva complessiva di almeno 12 trimestri (3 anni), di cui 4 trimestri negli ultimi 2 anni (2016-2017).

Quest'anno sono diversi anche i requisiti del corso di formazione ossia:

- almeno 14 ore di formazione frontale, frequentate dall'agente per almeno il 75% del tempo;
- argomenti di formazione rilevanti per lo specifico svolgimento dell'attività di agenzia quali, a titolo esemplificativo, Politiche di vendita, Marketing, Programmazione Neuro-Linguistica, informatica per vendita e gestione ufficio, lingue straniere con orientamento al commercio, comunicazione d'impresa, strategia aziendale.

Il Corso deve essere erogato da soggetti in possesso di almeno uno dei seguenti requisiti:

- accreditamento per lo sviluppo di attività formativa continua presso le regioni e/o Province autonome;
- certificazione di Qualità UNI EN ISO 9001:2008 o UNI EN ISO 6001:2015 settore EA 37 Istruzione e Formazione;
- essere un ateneo o facoltà o dipartimento o spin off universitario o spin off accademico o ente riconosciuto da parte del Ministero dell'Istruzione, dell'università e della Ricerca.

Le richieste potranno essere presentate non prima di 60 giorni dall'inizio del corso.

Entro i 60 giorni successivi la richiesta, dovrà essere inviata la documentazione necessaria.

Nel 2018 sono previsti anche i **contributi spese formazione agenti che operano sotto forma di società di capitale** e in questo caso i requisiti richiesti alle «persone giuridiche» titolari di mandato di agenzia, alla data di presentazione della richiesta del contributo sono:

- a)** versamento al fondo assistenza per almeno 5 anni di cui 3 nell'ultimo quinquennio (2013-2017) e a condizione che la media dei contributi versati al fondo assistenza degli ultimi 3 anni non sia inferiore all'importo del contributo richiesto per la partecipazione al corso di formazione e aggiornamento professionale;
- b)** almeno un mandato in essere;
- c)** la formazione può essere usufruita esclusivamente dal rappresentante legale della società di capitale o da un dipendente della stessa indicato dal medesimo.

Per la richiesta del contributo vigono gli stessi termini previsti per gli agenti individuali.

L'erogazione straordinaria per infortunio, ricoveri o spese mediche agenti over 75 anni è, invece, riservata agli agenti in attività con età superiore ai 75 anni (al momento dell'evento) che abbiano un conto previdenziale incrementato esclusivamente da contributi obbligatori che, al 31 dicembre 2017, presenti una anzianità contributiva complessiva di almeno cinque anni, di cui 2015, 2016, 2017 consecutivi (12 trimestri).

Il diritto alla prestazione decade qualora la stessa non venga richiesta entro 90 giorni dall'evento. ■



Per la Pubblicità su questo Notiziario

www.networkagenti.it

IL MIGLIOR MODO PER **CONTATTARE**
240.000
AGENTI DI COMMERCIO

Network Agenti.IT Roma / Milano - Info Line 800.86.16.16



Soluzione Agenti

Il Software che parla la lingua degli Agenti di Commercio

**SCOPRI LA PROMOZIONE
valida fino al 30-04-2018**



www.SoluzioneAgenti.IT

Nuovo regolamento privacy

Le mandanti potrebbero chiedere agli agenti di uniformarsi a nuovi standard

a cura della **Redazione**

Fra poco meno di 2 mesi (il 25 maggio) diventerà finalmente esecutivo, in tutti gli Stati membri UE, nella sua interezza il Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio, n. 679 del 27 aprile 2016, relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati.

L'obiettivo che si intende raggiungere è quello di una maggiore protezione dei dati delle persone fisiche all'interno di un quadro normativo di riferimento omogeneo valido per tutti gli stati membri.

Conscio però della complessità del tema e delle diverse sensibilità presenti all'interno dell'Unione il nuovo Regolamento prevede la possibilità per gli Stati membri di emanare specifiche regole volte a conciliare le disposizioni del regolamento con la normativa interna.

Le novità introdotte con il Regolamento riguardano tutte le aziende che hanno uno stabilimento all'interno dell'UE, e trattano dati personali, indipendentemente dal fatto che il trattamento sia effettuato nell'UE stessa. Anzi più precisamente il Regolamento si applica a tutte le imprese che sebbene situate fuori dell'Unione Europea offrano servizi e prodotti a persone residenti nel territorio dell'Unione.

Le aziende che operano in più stati dell'Unione potranno scegliere di rivolgersi ad una sola Autorità di protezione dati (per es. quella del paese in cui si trova lo stabilimento principale dell'azienda).

Il Regolamento prevede significative novità anche per le aziende e i liberi professionisti introducendo norme più chiare in materia di informativa e consenso. In particolare l'informativa diventa sempre più centrale per garantire trasparenza in relazione al trattamento e per fa-

cilitarne la comprensione si potrà anche far ricorso a immagini e icone che saranno identiche per tutti i paesi dell'Unione.

L'utente dovrà essere inoltre informato qualora il suo dato sia trasmesso fuori dall'UE e soprattutto dovrà essere informato sul fatto che potrà sempre esercitare il diritto di revocare il consenso rilasciato a determinati trattamenti. Particolare rilievo fra questi assume quello relativo al cd. «marketing diretto». In relazione a tale aspetto inoltre l'interessato potrà sempre opporsi all'utilizzo dei dati per effettuare una sua profilazione.

Viene poi ribadita l'indispensabilità che il consenso relativo ai dati sensibili debba essere esplicito e mai tacito e realmente informato (per cui non potrà essere idoneo un consenso ottenuto proponendo all'interessato una scelta tra una serie di opzioni predeterminate).

Per i fornitori di servizi internet e i social media il trattamento dei dati personali dei minori sarà possibile solo previo consenso degli esercenti la patria potestà.

Di grande rilevanza è l'introduzione del c.d. diritto all'oblio, argomento spesso assunto all'attenzione delle cronache negli ultimi tempi e grazie al quale si potrà, finalmente, ottenere la cancellazione dei propri dati personali tranne che per casi specifici (tutela della libertà di espressione, diritto alla difesa, tutela della salute pubblica, ecc...).

Introdotta anche la portabilità dei propri dati personali che, per es. impedirà di perdere contatti e mail nel caso in cui si passi da un provider di posta elettronica ad un altro.

Importanti anche le nuove linee dettate ai titolari di trattamento per il caso di violazioni dei dati personali. In questo caso i titolari potranno decidere di non informare gli interessati dell'avvenuta violazione solo laddove non vi siano rischi evidenti per i loro diritti (connessi a reati di frode, furto di identità, danno di immagine etc.) o se dimostrano di aver adottato idonee misure di sicurezza a tutela dei dati violati. Resta comunque fermo l'obbligo di informare l'Autori-

tà nazionale competente per la protezione dei dati che potrà comunque imporre al titolare a rendere idonea informativa agli interessati sulla base di una propria autonoma valutazione.

Viene introdotta la nuova figura del c.d. Data Protection Officer («DPO») cioè il «responsabile della protezione dei dati» che dovrà assicurare all'interno delle aziende la corretta gestione dei dati personali. Sono previste procedure semplificate per quei soggetti che si daranno specifici codici di condotta approvati dall'Autorità nazionale.

Mentre il mancato o inadeguato adeguamento alla normativa può comportare sanzioni sino al 4% del fatturato aziendale.

Altra novità importante riguarda l'introduzione dell'obbligo, per ogni azienda titolare del trattamento dei dati, di tenere un «registro delle attività di trattamento», svolte sotto la propria responsabilità.

Il Regolamento esonera da alcuni adempimenti le piccole e medie imprese, intendendo per tali quelle con meno di 250 dipendenti, ma la norma (art. 30 5° comma) è poco chiara laddove ripristina l'obbligo degli adempimenti nel caso in cui «[...] il trattamento che esse effettuano possa presentare un rischio per i diritti e la libertà dell'interessato, il trattamento non sia occasionale o includa il trattamento di categorie particolari di dati (sensibili) [...] o i dati personali relativi a condanne penali».

È quindi probabile negli scorsi mesi molte aziende mandanti abbiano chiesto e/o indicato ai dipendenti e collaboratori (e quindi anche agli agenti) di uniformare il loro comportamento, in sede di acquisizione di dati personali di utenti e/o clienti alle nuove regole e standard al fine di adeguarsi alla normativa comunitaria che andrà in vigore dal prossimo 25 maggio.

È anche possibile che la preponente abbia richiesto all'agente di firmare un nuovo codice etico aziendale e ciò al fine di accedere alle procedure semplificate previste per le aziende che adottino tali strumenti. ■

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 e, se hai i requisiti, verrai ricontattato per avere tutte le informazioni del caso.

Adesso Basta... con le buche

Federagenti
CISAL

Egregio Collega,

la Federagenti promuove una raccolta di firme a livello nazionale per chiedere all'ANCI (Associazione Nazionale Comuni Italiani) e al Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti di intervenire per risolvere l'annoso problema del dissesto della nostra rete viaria, non si tratta solo delle strade urbane delle grandi città, recentemente assurte agli onori della cronaca in occasione delle ultime ondate di maltempo, ma anche la viabilità regionale e provinciale presentano gravissime criticità: deviazioni, chiusure, manutenzione inesistente rendono ogni spostamento un'avventura. La rete e il manto stradale non sono all'altezza di un Paese civile e mettono a repentaglio la vita soprattutto di chi – come noi agenti – percorre quotidianamente tanti chilometri sulle strade e ci costringe, ben che vada, a spendere più soldi del dovuto per la riparazione dell'auto per non parlare degli appuntamenti persi con la clientela.

Segnala le tue esperienze negative e le problematiche delle strade che quotidianamente percorri a Federagenti compilando il coupon sottostante e inviandolo al numero fax al **06.51.53.05.36** oppure – dopo averlo scansionato – via e-mail a: **info@federagenti.org**.



RACCOLTA FIRME PER RISOLVERE IL PROBLEMA DEL DISSESTO DELLA RETE VIARIA

(F318)

Il sottoscritto CF

e-mail cell.

Residente a (Pr)

Con la presente intende segnalare che

E impegna la Federagenti, Associazione degli Agenti, Rappresentanti e Intermediari del Commercio e dei Promotori Finanziari, ad attivarsi presso le competenti istituzioni per segnalare le gravi criticità della rete stradale a livello nazionale, locale e urbano che rappresentano un ulteriore problema per una categoria che ha nell'automezzo il principale strumento di lavoro e che percorre mediamente circa 50.000 km all'anno.

Chiede, altresì, di essere aggiornato sulle iniziative intraprese.

Luogo e data Firma

Informativa ai sensi dell'art 13 del D. Lgs. n. 196/2003 "privacy". A norma di legge, la informiamo che, inviando il suddetto modulo, lei acconsente al trattamento dei dati nello stesso contenuti. I Suoi dati, saranno gestiti dalla Federagenti anche per il tramite di società espressamente delegate, in forma cartacea o elettronica per le finalità di cui alla presente iniziativa. In base alla "legge sulla privacy" lei ha diritto ad essere informato rispetto ai dati e/o ad essere cancellato dai nostri archivi (dandocene comunicazione via e-mail all'indirizzo a cui ha spedito la presente comunicazione). Titolare di questo trattamento dati è la Federagenti CF e P.I. 04059611006, ed eventuali Società Collegate nelle persone dei responsabili del trattamento dati. Avendo ricevuto, l'informativa sul "trattamento" dei propri dati personali, il sottoscritto consente al "trattamento" degli stessi per le finalità di cui alla presente comunicazione

Luogo e data Firma



Federagenti
CISAL

Invia il coupon al ☎ **06.51.53.05.36** oppure ✉ **info@federagenti.org**

a cura di **Luca Orlando**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

Domanda: Sono un vs. associato e vorrei porvi un quesito: un'azienda, nel mese di febbraio 2017, mi ha proposto la rappresentanza per la mia regione (il Friuli) in cui non era ancora presente e in cui quindi non aveva alcun cliente. Ho accettato e ho cominciato a promuovere i suoi prodotti presso la mia clientela. A giugno, ho richiesto di ricevere copia del contratto che però è arrivato solo a settembre, riportando come decorrenza il 1° ottobre 2017. Chiedo spiegazioni senza successo e a fine settembre vengo a sapere da alcuni clienti che c'è un venditore dell'azienda che effettua la commercializzazione dei prodotti a me affidati. Chiedo nuovamente spiegazioni e il 20 novembre ricevo la loro disdetta in tronco. Mi pare evidente che l'unico motivo per cui si sono rivolti a me è stato quello di «impossessarsi» dei miei contatti commerciali. Come posso rivalermi nei loro confronti?

Risposta: Purtroppo la circostanza che la mandante abbia agito con l'unico intento, sin dall'inizio, di appropriarsi del suo portafoglio clienti non è facilmente dimostrabile e quindi un'eventuale causa sul punto potrebbe essere rischiosa. È invece probabile che l'invio di un altro agente o di un dipendente nella zona di sua competenza configuri una grave violazione contrattuale che legittimi la richiesta da parte sua dell'indennità di mancato preavviso, ma per accertare ciò è necessario esaminare la documentazione in suo possesso (contratto, corrispondenza tra le parti, ecc...).

Domanda: Sono un agente plurimandatario, ho ricevuto disdetta del mandato a far data 25 febbraio 2018. Il mandato è iniziato ad aprile 2011. Vorrei sapere come si calcola l'indennità di clientela e il mancato preavviso.

Risposta: Per una risposta esaustiva occorre sapere qual è l'Accordo Economico Collettivo richiamato (Industria e/o Commercio) dal suo contratto e se lei è pluri o monomandatario. In linea di principio il criterio di calcolo dell'Indennità suppletiva di clientela è il seguente: l'importo su cui calcolare l'indennità è costituito dal totale delle provvigioni più tutte le somme liquidate durante l'anno all'agente a qualsiasi titolo.

L'Accordo Economico del settore industria poi così determina le modalità di calcolo:

- 3% sull'ammontare globale delle provvigio-

ni e delle altre somme a qualsiasi titolo percepite e/o dovute;

- 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dal quarto anno (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni per l'AEC Industria);
- ulteriore 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dopo il sesto anno compiuto (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni per l'AEC Industria).

Per quanto riguarda l'Indennità di mancato preavviso, ai fini del computo della misura del preavviso dovuto, si farà riferimento alla durata complessiva del contratto intendendosi il periodo intercorso dalla stipula dello stesso sino al momento di ricevimento della comunicazione di recesso.

Ove la mandante, parte recedente, intendesse porre fine, con effetto immediato al rapporto, dovrà corrispondere all'agente, 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, che variano appunto a seconda della durata del rapporto e della natura del mandato.

In caso di esonero da una parte di preavviso la mandante corrisponderà all'altra una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno solare precedente quanti sono i mesi di preavviso non effettuati.

Ove più favorevole, la media retributiva per la determinazione dell'indennità sostitutiva di preavviso, sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso.

Sarebbe anche opportuno verificare se è dovuta l'indennità meritocratica.

Domanda: Buonasera, sono un agente monomandatario di un'azienda che per consuetudine, dall'inizio del rapporto ha sempre provveduto a predisporre per me le fatture provvigionali. Ho più volte fatto notare che nelle fatture a me liquidate vengono qualificate come provvigioni anche le somme dovutemi a titolo di rimborso per spese che, in base a quanto concordato, devono essere a loro carico. Nonostante le molte segnalazioni anche scritte continuano a operare in tal senso. Come posso tutelarmi? È configurabile un loro inadempimento?

Risposta: Per quanto riguarda la diversa imputazione delle somme erogate, la conseguenza è principalmente di natura fiscale: le somme erogate a titolo di rimborso spese non sono «imponibili» e sono quindi esenti da tassazione, mentre le provvigioni sono regolarmente

tassate. Sotto questo punto di vista il danno per lei è evidente, ma è anche vero che così facendo, probabilmente, l'azienda le versa più contributi previdenziali.

Il comportamento tenuto sul punto non è sufficiente, a nostro parere, a configurare un serio inadempimento della preponente anche perché è di tutta evidenza che lei ben potrebbe risolvere il problema procedendo autonomamente all'emissione della fattura, effettuando in tale sede la corretta imputazione delle somme a lei spettanti.

Domanda: Ho lavorato in un'agenzia come subagente per oltre 5 anni. A dicembre 2016, stanco dei continui soprusi del titolare (pagamenti provvigionali in forte ritardo o parziali, mancato versamento dei contributi e contratto mai consegnato), ho cessato il rapporto ma poi, pur contestando gli inadempimenti, non ho proceduto per le vie legali perché mio fratello lavorava lì come dipendente e temevo ritorsioni. Da febbraio mio fratello lavora altrove e quindi vorrei agire contro il titolare dell'agenzia dal momento che devo ancora avere il saldo provvigionale e non mi è stato riconosciuto alcunché come indennità di fine rapporto.

Risposta: La sua situazione è alquanto difficile. Purtroppo provare l'esistenza di un rapporto di agenzia in assenza di contratto, di iscrizione all'Enasarco o di altra documentazione appare problematico. Certo sarebbe importante sapere con quale periodicità lei emetteva fatture, con quale causale e per quali importi annuali, altrettanto rilevante è sapere se nelle fatture lei riportava o meno i contributi Enasarco. In linea di massima, non conoscendo tutti gli aspetti sopra evidenziati, l'unica cosa che al momento può tentare è una azione per richiedere il pagamento delle provvigioni residue, soprattutto se è in possesso delle copie degli ordini dei clienti (in cui magari risulta anche il suo nominativo).

Difficile invece, in ogni caso, agire per il riconoscimento dell'eventuale indennità di fine rapporto e questo perché in ogni caso è trascorso il termine massimo di un anno previsto dall'art. 1751 c.c. entro cui richiederla.

Ovviamente per quanto riguarda l'omissione contributiva può in ogni caso segnalare la situazione all'Enasarco che potrà così procedere a una verifica ispettiva presso l'agenzia e all'eventuale recupero dei contributi (che però quota parte dovrebbero essere da lei corrisposti).



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



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 del 30 Giugno 2003 in materia di Privacy. Per maggiori informazioni 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.

BERNER

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

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

mayoral

Mayoral Italia, azienda leader nel settore dell'abbigliamento bambino, cerca Agente di Commercio Plurimandatario per rappresentare una delle sue linee di abbigliamento nella regione Lombardia.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a:
lombardia@mayoral.com

Il Gruppo **Datacol**, Leader riconosciuto nella commercializzazione e nella vendita diretta di articoli tecnici rivolti ad utilizzatori professionali operanti nei settori dell'**Autotrazione** (Truck, Automotive) e dell'**Artigianato** (legno, metallo, costruzioni, impianti), cerca Agenti di Commercio su tutto il territorio nazionale.

Offriamo: trattamento economico di sicuro interesse e un percorso di training e di inserimento strutturato, creato ad hoc dal Datacol Training, la nostra scuola di formazione aziendale.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: risorse@datacol.com



Importante azienda con mille tip di birre speciali di importazione cerca **Agenti Plurimandatari** inseriti nei punti vendita adeguati (Pub - Enotecche - Locali specializzati).

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a:

lucia@eurosaga.it



Geoplan seleziona Agenti/Venditori ambobesesi per le province libere di tutte le regioni.

Si richiede: partita IVA; età compresa tra i 25 e i 55 anni; disponibilità a lavorare a tempo pieno da subito, automunito.

Si offre: ottime possibilità di guadagno da subito (4.500,00/5.500,00 euro/mensili), possibilità di crescita professionale, **acconti provvigionali bisettimanali**, istruzione e affiancamento, zona di attività vicino residenza, inquadramento Enasarco, appuntamenti prefissati dall'Azienda.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: risorseumane@geoplan.it



NILS S.p.A.,

multinazionale specializzata nella produzione e nella commercializzazione di lubrificanti ad alto rendimento e nella fornitura di servizi dedicati alla manutenzione aziendale, cerca:
1 monomandatario prov. Arezzo e 1 per prov. Trieste e Gorizia.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a:
christian.zannin@nils.it



Gulf Oil Italy ricerca su tutto il territorio nazionale **agenti mono o plurimandatari** da inserire all'interno della organizzazione dei propri rivenditori Lubrificanti Gulf esclusivisti di zona.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a:
inserzionegb@gmail.com

CULLIGAN CERCA VENDITORI - SETTORE CASA

Vuoi crescere professionalmente esaltando il tuo talento?

Culligan sta cercando proprio te!

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a:

jobs@culligan.it



SKALO S.p.A. Azienda commerciale che occupa il

5° posto nella classifica delle principali imprese del settore alimentare della Regione Marche e con oltre quaranta anni di attività cerca un giovane rappresentante.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a:

info@skalo.it



Azienda leader nel settore della chimica per l'edilizia e per la termoidraulica

cerca **Agenti Plurimandatari** con comprovata esperienza pluriennale e portafoglio clienti nel settore termoidraulica in Emilia Romagna, Lombardia, Toscana e Veneto.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a:
commerciale@fourgroupsrl.it

Il Gruppo **Axpo** è attivo in Europa già da inizio 1900. È una multinazionale solida e affidabile presente in più di 20 paesi europei, con sede principale nella Svizzera nord orientale.



Axpo mira a superare le aspettative dei Clienti, garantendo che le loro forniture di energia e gas, non importa se piccole o grandi, vengano gestite nel modo più preciso, efficace ed efficiente possibile.

Cerchiamo Agenti e Agenzie di vendita per mercato PMI e SMALL

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: selezione.agenzie@axpo.com

Diffusion Foods S.r.l., azienda leader nella produzione e commercializzazione di prodotti per il canale Ho.Re.Ca., ricerca su tutto il territorio nazionale per la commercializzazione dei prodotti a marchio proprio:

- AGENTI PLURIMANDATARI (introdotti nel settore ed esclusivamente titolari di partita iva)
- AREA MANAGER REGIONALI
- DISTRIBUTORI

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: job@suavitaly.com



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

CHIAMACI SUBITO AL NUMERO VERDE 800.320.15

