

Con un debito ai massimi lo spread scende e migliorano le previsioni di crescita del Paese

Il cambiamento, una costante della nuova economia

**Sapersi adattare ai rapidi mutamenti è essenziale
per approcciare il mercato con successo**

Chiedo a tutti voi di far uno sforzo, vi invito a leggere per il prossimo mese gli articoli in tema di politica nazionale ed internazionale, quelli concernenti temi economici e, magari, i report e le relazioni di istituzioni nazionali ed internazionali sugli stessi argomenti disponibili su Internet. Fatelo e poi rispondete a questa semplice domanda: il famoso modo di dire americano "Business as usual" secondo il quale le cose, negli affari, devono andare avanti in modo immutato, indipendentemente dai fattori esterni, che per decenni è stato la stella polare dell'economia occidentale, ha ancora senso?

Nelle settimane scorse, per esempio, scorrendo i quotidiani nazionali abbiamo potuto leggere che le previsioni di crescita per l'economia italiana nel 2024 migliorano eppure la Banca d'Italia ci ha recentemente ricordato che a fine di dicembre il debito pubblico è salito a circa 2.863 miliardi di euro in aumento rispetto al dato di inizio anno (pari a circa 2.758 miliardi di euro) di oltre 105 miliardi con un incremento annuo di quasi il 4%.

Il fantasma del "superbonus" che al momento dell'approvazione della finanziaria appariva come un macigno potenzialmente ...

segue a pag. 2

In questo numero

- Il cambiamento, una costante della nuova economia
- Il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede
- Il concordato preventivo biennale
- L'esperto Risponde
- Rubrica Previdenziale

Il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede

L'articolo 1 della legge n. 208/2015, dopo circa 25 anni (era stato regolamentato dalla legge n. 1/1991) ha mandato in pensione il "promotore finanziario", sostituendolo con la figura del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, ma la definizione di questa "nuova" figura professionale rimane quella contenuta nell'art. 31, co. 2 del D.Lgs. n. 58/1998 (il Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria), secondo il quale "è *consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede la persona fisica che, in qualità di agente collegato ai sensi della direttiva 2004/39/CE, esercita professionalmente l'offerta fuori sede come dipendente, agente o mandatario. L'attività di consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede è svolta esclusivamente ...*

segue a pag. 3

Il concordato preventivo biennale

**Tutto pronto per la piena entrata in vigore
del nuovo strumento fiscale**

Abbiamo già ampiamente analizzato il D.Lgs. n. 13/2024 di attuazione della riforma fiscale in materia di accertamento, che ha introdotto il concordato preventivo biennale. Si tratta di una misura di compliance, volta a creare un patto tra amministrazione finanziaria e contribuenti orientato a scambiare un graduale e progressivo raggiungimento della fedeltà fiscale con la certezza del prelievo fiscale a fronte della tranquillità dei contribuenti in termini di verifiche e accertamenti. Abbiamo già illustrato i dettagli applicativi della misura, ...

segue a pag. 5

**FATTURE
PROVVIGIONALI
ELETTRONICHE?
CARTACEE?**

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



**INVIO IMMEDIATO
TRAMITE CANALE
TELEMATICO SDI**

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

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

Tutto Gratis al 100%

Scopri le Funzionalità
del Software Gratuito



**soluzione
agenti**

**la FORZA
di un SOFTWARE
per AGENTI**

USA LA FORZA 

Il cambiamento, una costante della nuova economia

Sapersi adattare ai rapidi mutamenti è essenziale per approcciare il mercato con successo

a cura di **Luca Gaburro**

— Segretario Nazionale Federagenti —

Chiedo a tutti voi di far uno sforzo, vi invito a leggere per il prossimo mese gli articoli in tema di politica nazionale ed internazionale, quelli concernenti temi economici e, magari, i report e le relazioni di istituzioni nazionali ed internazionali sugli stessi argomenti disponibili su Internet. Fatelo e poi rispondete a questa semplice domanda: il famoso modo di dire americano "Business as usual" secondo il quale le cose, negli affari, devono andare avanti in modo immutato, indipendentemente dai fattori esterni, che per decenni è stato la stella polare dell'economia occidentale, ha ancora senso?

Nelle settimane scorse, per esempio, scorrendo i quotidiani nazionali abbiamo potuto leggere che le previsioni di crescita per l'economia italiana nel 2024 migliorano eppure la Banca d'Italia ci ha recentemente ricordato che a **fine di dicembre il debito pubblico è salito a circa 2.863 miliardi di euro** in aumento rispetto al dato di inizio anno (pari a circa 2.758 miliardi di euro) di oltre 105 miliardi con un incremento annuo di quasi il 4%.

Il fantasma del "superbonus" che al momento dell'approvazione della finanziaria appariva come un macigno potenzialmente capace di affondare i conti pubblici, pesa sicuramente sul deficit italiano, ma non in maniera così pesante grazie anche ad un prodotto interno lordo che continua a confermarsi, con gli ultimi dati, migliore del previsto.

Si aggiunga poi che l'utilizzo di diversi criteri contabili dovrebbero, per i prossimi anni, ulteriormente alleggerirne il peso. In pochi mesi quella che sembrava una mina pronta ad esplodere sull'economia nazionale già appare disinnescata.

Sempre analizzando i dati forniti dall'Istat vediamo che i dati relativi ai consumi delle famiglie sono peggiorati nell'ultimo trimestre del 2024, ma sempre il nostro istituto di statistica ci dice che la crescita del PIL nel 2023 è dovuta agli *"investimenti, dalla domanda estera netta e dalla spesa delle amministrazioni pubbliche che hanno fornito contributi positivi pari rispettivamente a 0,5, 0,4 e 0,1 punti percentuali"*.

Deficite e debito sembravano rappresentare una seria minaccia alla stabilità e credibilità dei conti pubblici italiani, eppure, quasi incomprensibilmente queste criticità non sembrano essersi riflesse sullo spread sui Btp che si attesta, con 136 punti base, al minimo da gennaio 2022 e soprattutto sulla fiducia degli investitori se si pensa agli oltre 18 miliardi di Btp Valore collocati fra il pubblico retail alcune settimane fa.

E che dire poi di una inflazione ormai sotto controllo ed in tendenziale calo da trimestri e di una BCE che per la quarta volta consecutiva decide di non ritoccare, verso il basso, il costo del denaro?

Insomma i segnali e i dati che percepiamo risulano sempre più contrastanti tra loro e di difficile collocazione con la conseguente impossibilità di definire una linea di sviluppo politico-economica di lungo periodo.

I fattori di questa incertezza sono noti: siamo partiti dalla crisi pandemica, poi è arrivata la guerra in Ucraina ed ora la pesantissima crisi mediorientale. Nello sfondo vi è inoltre l'incognita dei complessivi effetti di una crisi climatica, in quanto – è bene ricordarlo – se i modelli sviluppati circa gli effetti del riscaldamento globale si riveleranno purtroppo corretti, da qui a breve incideranno in maniera consistente sulle disponibilità idriche (la paventata guerra dell'acqua), sulla resa delle colture con crescenti rischi di siccità, incendi ed ondate di calore che potrebbero rendere inabitabili vaste aree con conseguenti rilevanti flussi migratori verso le zone più temperate (a cui in realtà già stiamo assistendo). Insomma ci troviamo di fronte ad un mondo imprevedibile e questo non può non riflettersi, a tutti i livelli, sulle dinamiche economiche.

Nel secolo scorso gli economisti hanno ipotizzato che i mercati di fatto operassero in uno stato di relativa stabilità, pur essendo sottoposti comunque ad eventi esterni destabilizzanti quali disastri naturali, depressione economica o conflitti più o meno estesi. Passato però il momento di crisi, le economie e le società tendevano a ricollocarsi su un binario consolidato tendendo a riprodurre il precedente modello di sviluppo. In questa realtà tutti i protagonisti economici, cioè le grandi, medie e piccole aziende, la catena distributiva nella sua interezza sino al piccolo commerciante al dettaglio operavano secondo una linea di azione che, nel loro convincimento sarebbe rimasta valida ed immutata, sicuramente nel breve periodo (5/10 anni), ma anche, con una buona probabilità, per il più lungo periodo di 20 o 30 anni.

Oggi questa convinzione è totalmente svanita e gli americani, da sempre molto attenti a queste analisi hanno già coniato un termine per descrivere la realtà in cui viviamo: il nostro è un mondo V.U.C.A. cioè un mondo contraddistinto dai seguenti elementi Volatility (volatilità), Uncertainty (incertezza), Complexity (complessità) and Ambiguity (ambiguità).

Lo scienziato americano, Nassim Nicholas Taleb, un matematico con la passione per la finanza, ha spiegato come l'avvento di quelli che ha definito *"eventi non indirizzati e imprevisi"* (fra cui ricomprende situazioni assolutamente disomogenee tra loro quali l'avvento di Internet e la caduta dell'URSS) che per loro natura sono estremamente rari e portatori di modifiche radicali possono essere valutati solo ex post, con la conseguenza che il massimo che si può fare è quello di riuscire a prevederne le ripercussioni (ma non a far sì che non si verifichino).

La conclusione, a questo punto, diviene chiara: in un mondo contraddistinto dal ricorrere di tali fenomeni (da lui denominati "cigni neri") il detto "Business as Usual" perde di qual-

siasi significato con la conseguenza che nei mercati attuali, risultano vincenti solo quei modelli di business che sanno adattarsi al mutare degli interlocutori e delle situazioni.

La pandemia e altri "cigni neri" però non solo hanno dimostrato la necessità di un nuovo modello di business, ma ancor di più la necessità di ricorrere a modelli di governo non più fondati su una visione monolitica basata sulla convinzione di poter controllare il mondo che ci circonda, ma bensì a modelli basati sulla capacità di adattamento ai cambiamenti riuscendo così a fornire risposte efficaci che ci permettano di navigare in tempi, come quelli attuali, così turbolenti e imprevedibili.

Questa analisi ci aiuta non solo a capire i grandi processi economici e politici, ma è fondamentale anche per capire come indirizzare la nostra attività lavorativa. Per esempio nel mondo dell'intermediazione commerciale l'importanza delle cd. hard skills, cioè le competenze specifiche necessarie per operare bene in un determinato settore merceologico diventano sempre meno rilevanti rispetto alle soft skills, ovvero alle competenze trasversali, che consentono, per esempio all'agente di commercio, di rapportarsi ed interagire sia con il mondo produttivo, sia con il cliente riuscendo ad interpretare le esigenze di entrambi questi attori del processo. Insomma, attualmente, in una realtà in continuo cambiamento, l'acclarata capacità di problem-solving, di prendere decisioni in maniera tempestiva e di comunicare in maniera persuasiva e coinvolgente, può risultare più vincente di una profonda competenza tecnica sganciata però da qualsiasi capacità di adattamento alle mutate esigenze del mondo reale.

Ricordo distintamente quando oltre 20 anni fa conobbi negli uffici del sindacato un agente di commercio già anziano che per tutta la sua vita professionale aveva unicamente rappresentato aziende che producevano cucine in legno di tipo classico, perché, come mi disse lui stesso nel corso di un colloquio, "quelle non passano mai di moda e sono le uniche che non deludono mai la clientela". Questo è un approccio che adesso pare assolutamente anacronistico, nella realtà dobbiamo ormai essere pronti a spaziare tra diversi prodotti non solo all'interno dello stesso settore merceologico, ma, anzi, dobbiamo essere pronti ad entrare in realtà e dinamiche commerciali completamente diverse. Solo così saremo pronti ad affrontare le nuove sfide che ci aspettano. ■



Il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede

di **Francesco Caporale**

— Conciliatore Sindacale Federagenti Roma —

L'articolo 1 della legge n. 208/2015, dopo circa 25 anni ha mandato in pensione il "promotore finanziario" (era stato regolamentato dalla legge n. 1/1991), sostituendolo con la figura del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, ma la definizione di questa "nuova" figura professionale rimane quella contenuta nell'art. 31, co. 2 del D.Lgs. n. 58/1998 (il Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria), secondo il quale "è consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede la persona fisica che, in qualità di agente collegato ai sensi della direttiva 2004/39/CE, esercita professionalmente l'offerta fuori sede come dipendente, agente o mandatario. L'attività di consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede è svolta esclusivamente nell'interesse di un solo soggetto".

Questa figura è l'unico operatore del settore del risparmio gestito che può promuovere e collocare strumenti finanziari e servizi di investimento in luogo diverso dalla sede e dalle dipendenze del soggetto abilitato per cui opera (che possono essere SIM, SGR, banche).

Per svolgere la propria attività il consulente deve risultare iscritto all'Albo tenuto presso l'apposito l'Organismo di vigilanza (O.C.F.) e deve operare per conto di un soggetto abilitato (cioè una SIM, SGR o banca).

I mercati finanziari, negli ultimi anni, rappresentano sicuramente un'anomalia se analizzati da un punto di vista commerciale, infatti sono l'unico settore in cui lo sviluppo di piatta-

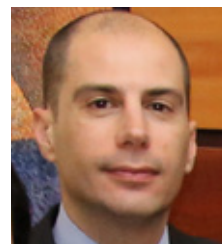
forme consulenziali on-line quali per es. eToro o Moneyfarm, non ha penalizzato gli intermediari tradizionali, ed infatti i consulenti finanziari (anche quelli che svolgono la professione come agenti), dopo un leggero calo per alcuni anni sono sostanzialmente stabili e sembrano non risentire più di tanto della concorrenza del competitor elettronico. Forse ciò è dovuto alla peculiarità del prodotto trattato, in quanto probabilmente il cliente si sente ancora più sicuro nell'affidare i propri risparmi ad un soggetto con cui può confrontarsi compiutamente ed incontrarsi fisicamente piuttosto che con un consulente virtuale che non riesce a collocare ed individuare esattamente. Inoltre il cliente ha probabilmente la sensazione che la conoscenza fisica con il consulente comporti anche il fatto che lo stesso possa meglio comprendere le sue reali esigenze, la sua propensione effettiva per il rischio ed i suoi reali obiettivi.

I requisiti di onorabilità per svolgere la professione possono essere così sintetizzati: non si può essere inabilitati, interdetti o falliti, non si devono aver riportato condanne che comportano l'interdizione dai pubblici uffici; non si deve essere soggetti a misure preventive, nè avere riportato condanne definitive.

Per quanto riguarda i requisiti di professionalità, per diventare consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede occorre essere in possesso di un titolo di studio non inferiore al diploma di scuola superiore ed aver superato la prova valutativa promossa dall'organo dei consulenti finanziari (OCF). Si tratta, come si può notare, di requisiti stringenti, ma necessari per tutelare e garantire al meglio gli utenti in un settore così delicato come quello della gestione e raccolta del risparmio.

L'attività del consulente finanziario si sostanzia nell'offerta di un servizio di pianificazione

finanziaria che può essere rivolto sia ai privati sia alle imprese con l'obiettivo di guidare gli investimenti di tali soggetti nel modo più consona rispetto ai desideriebisogni che i clienti rappresentano all'operatore.



L'obbligo contenuto nell'art. 31, 2° comma del D. lgs. n. 58/1998 in base al quale l'attività "è svolta esclusivamente nell'interesse di un solo soggetto", non deve essere intesa in modo assoluto ritenendo che il consulente finanziario, pur obbligato a prestare l'attività di intermediazione finanziaria per un solo preponente, può legittimamente svolgere attività promozionale, in altri settori, per ulteriori preponenti: si pensi alla possibilità per il consulente di assumere incarichi da operatori per la promozione di prodotti di natura creditizia, di pagamento o assicurativi.

Questo aspetto è ormai pacifico e per questo, il consulente finanziario, all'atto dell'iscrizione all'Enasarco potrà essere iscritto dall'azienda preponente, anche come agente plurimandatario, in quanto la presunzione "ope legis" della sua natura di agente monomandatario non può più essere desunta dalla normativa, e per accertare la reale natura della tipologia del mandato si deve fare riferimento unicamente alla disciplina contrattuale che regola ciascun rapporto nonché al concreto svolgimento del rapporto stesso. ■

Federagenti

 CISAL

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

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



RADIO AGENTI LA WEB RADIO 100% AGENTI DI COMMERCIO

NON CERCARE LA FREQUENZA

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

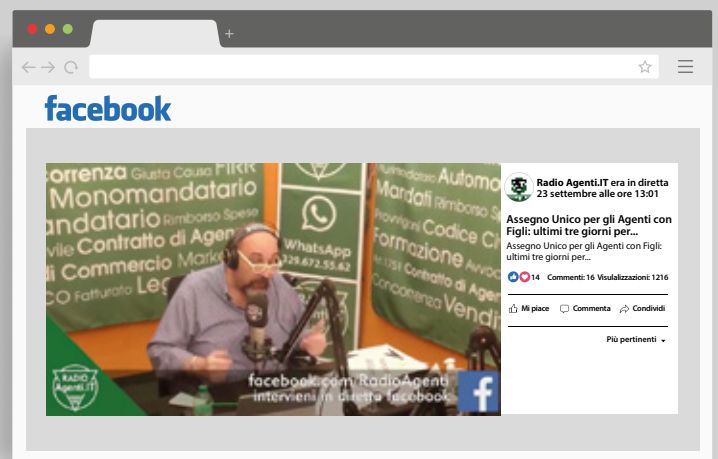
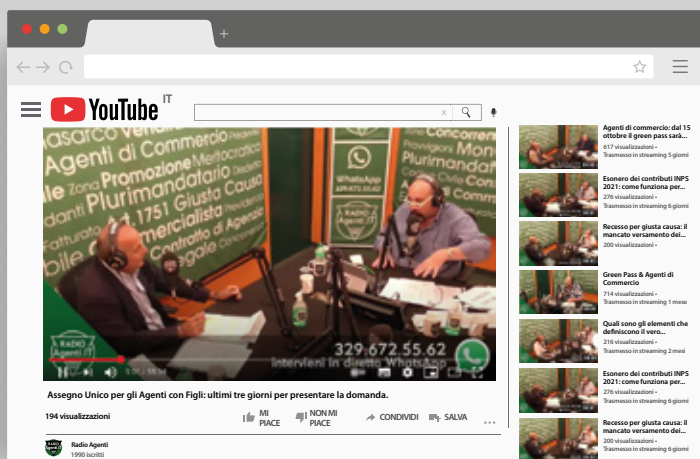


Disponibile su



SEGUI LE TRASMISSIONI ANCHE IN DIRETTA VIDEO

Tutte le puntate di Radio Agenti **live** sul canale **YouTube** e sulla pagina **Facebook**. Seguici e intervieni in diretta!



Il concordato preventivo biennale

Tutto pronto per la piena entrata in vigore del nuovo strumento fiscale

di **Susanna Baldi**

— Dottoressa Commercialista - Consulente Federagenti —

Abbiamo già ampiamente analizzato il D.lgs. n. 13/2024 di attuazione della riforma fiscale in materia di accertamento, che ha introdotto il [concordato preventivo biennale](#). Si tratta di una misura di compliance, volta a creare un patto tra amministrazione finanziaria e contribuenti orientato a scambiare un graduale e progressivo raggiungimento della fedeltà fiscale con la certezza del prelievo fiscale a fronte della tranquillità dei contribuenti in termini di verifiche e accertamenti

Abbiamo già illustrato i dettagli applicativi della misura, tra i quali è previsto l'invio da parte dell'amministrazione finanziaria di una proposta di reddito per l'anno 2024 e 2025 (per i soggetti ISA) e in via sperimentale solo per l'anno 2024, per i soggetti in regime forfetario.

Tale proposta, in caso di accettazione da parte dell'agente di commercio comporta che:

- **il reddito tassabile ai fini delle imposte dirette corrisponde a quello concordato**, fatte salve alcune varianti che verranno nel seguito meglio approfondite, indipendentemente dal fatto che il reddito effettivamente conseguito sia superiore o inferiore a quello concordato;
- **dal punto di vista IVA non cambia nulla**: l'imposta sul valore aggiunto continua ad essere assolta con le modalità ordinarie, e tutti gli adempimenti IVA restano dovuti;
- **per quanto riguarda gli adempimenti contabili e fiscali, non cambia nulla**. Deve essere mantenuta la tenuta della contabilità, ed anche i modelli ISA (laddove dovuti) dovranno essere compilati;
- **dal punto di vista previdenziale** (contributi INPS commercianti ed iscritti alla Gestione Separata) **rileva il reddito concordato**. Viene fatta salva la possibilità per l'agente di commercio, laddove il reddito effettivo sia superiore a quello concordato, di versare sulla base del maggior reddito effettivo;
- all'agente di commercio che aderisce **ven-gono riconosciuti tutti i benefici del regime premiale ISA**;
- **ai fini ISEE e per eventuali agevolazioni** basate sul reddito, **rileva il maggiore tra il reddito concordato e quello effettivamente conseguito**;

- **i periodi di imposta oggetto di concordato non sono accertabili** ex art. 39 D.P.R. n. 600/73, salvo che intervenga successivamente una causa di decadenza.

In caso di mancata adesione, il decreto legislativo precisa che: "L' Agenzia delle Entrate e il Corpo della Guardia di finanza programmano l'impiego di maggiore capacità operativa per intensificare l'attività di controllo nei confronti dei soggetti che non aderiscono al concordato preventivo biennale o ne decadono".

Il successo o il fallimento del concordato preventivo, dipenderà da due aspetti:

1. la misura del reddito proposto per aderire al concordato:

In merito alla misura del reddito è evidente che verrà proposto rispetto a quello normalmente dichiarato dal contribuente, per quanto riguarda i soggetti per cui si rendono applicabili gli ISA, sarà più o meno elevata secondo il grado di affidabilità (punteggio ISA da 1 a 10), che il contribuente stesso presenta in ragione dei dati comunicati nel quadro ISA della dichiarazione relativa al 2023 da inserire nel software che sarà rilasciato, per il primo anno, nel mese di giugno del 2024.

Per quanto riguarda i soggetti in regime forfetario, al contrario, il reddito concordato dipenderà dai dati che verranno comunicati nel software che verrà rilasciato dall'Agenzia delle Entrate. Dati che, sicuramente, non potranno essere diversi da quelli che quanti applicano il regime forfetario devono già indicare nella dichiarazione, quadro RS.

Se verrà utilizzato come termine di raffronto il punteggio ISA pari a 10, per quanti hanno un punteggio ISA basso o molto basso, il reddito concordato potrebbe essere molto alto rispetto alla misura del reddito normalmente dichiarato e quindi poco appetibile l'eventuale adesione.

I dati ISA pubblicati dal Dipartimento delle Finanze indicano che i soggetti che hanno un punteggio ISA inferiore a 8 sono circa 1,3 milioni, pari al 55% del totale dei soggetti ISA.

D'altro canto, una misura di reddito concordato più basso rispetto a quello necessario per raggiungere il punteggio ISA pari a 10, determinerebbe una maggiore adesione al concordato, ma allo stesso tempo, lascerebbe detassato il reddito più elevato che emergerebbe dalla contabilità.

Il medesimo problema si avrà con riferimento ai contribuenti in regime forfetario sebbene in questo caso, tutto dipenderà dagli algoritmi che verranno decisi per elaborare la proposta nel software che verrà rilasciato dall'Agenzia delle Entrate.

È evidente che le scelte che verranno adottate per elaborare la proposta saranno determinanti in un verso o nell'altro.

2. le possibilità di uscita dal regime in caso di eventi imprevedibili che incidono sulla capacità di raggiungere il reddito concordato per gli anni oggetto del regime.

Nella disciplina del concordato si trova, in particolare, una incoerenza che può far propendere fortemente l'imprenditore a non aderire al regime di concordato.

In primo luogo, è previsto che l'uscita dal regime è circoscritta alle sole "circostanze eccezionali" che saranno individuate tramite decreto del Ministero dell'Economia e solo nelle ipotesi in cui l'evento eccezionale determini una riduzione del reddito d'impresa o di lavoro autonomo più alta del 50% rispetto al reddito concordato.

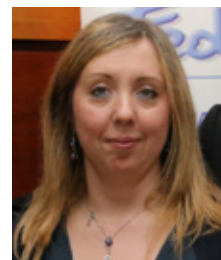
Per un agente di commercio, il rischio d'impresa è sempre dietro l'angolo e se non si hanno garanzie di uscita dal regime in presenza di un fatto economicamente rilevante che incide sulla capacità di produrre reddito, al di là dell'evento eccezionale, la decisione di entrare nel regime sarebbe molto complicata. Poi se a questo si aggiunge che la variazione deve essere di ammontare superiore alla metà del reddito concordato, l'adesione diventa ancora più difficile.

Per gli agenti di commercio soggetti agli ISA, esistono fattispecie via via indicate dalla prassi che identificano, la situazione di "non normale svolgimento dell'attività" che, oltre ad impedire l'applicazione degli ISA, impedisce anche di accedere al concordato.

Si tratta di circostanze individuate dalla prassi dell'Agenzia delle Entrate che dimostrano una modificazione dello svolgimento dell'attività, capace di incidere sulla realizzazione del reddito d'impresa, ovvero circostanze che identificano il fatto che i parametri in base ai quali è stata formulata la proposta di concordato non sono più attuali.

Oltre quanto indicato, l'ulteriore vincolo che la variazione del reddito debba essere più alta del 50% del reddito concordato appare eccessivo, considerato che si parla di stime di efficacia dei parametri, ISA, è auspicabile che si individuino un margine di tolleranza.

Continueremo a monitorare la misura per dare tutti gli aggiornamenti e chiarimenti dell'amministrazione finanziaria che si renderanno necessari prima dell'applicazione del concordato. ■



Federagenti
CISAL

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



L'esperto Risponde

a cura di **Luca Orlando**

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

Domanda: A metà febbraio ho ricevuto da parte della mandante la comunicazione di disdetta del mandato, quasi decennale, con effetto immediato e senza alcuna motivazione. Ad inizio dicembre del 2023 ero stato convocato, come tutti gli altri agenti della rete vendita, ad una riunione aziendale in cui ci erano stati presentati alcuni nuovi prodotti che ampliavano il catalogo dell'azienda anche in un ambito merceologico nuovo (prodotti per la casa) e ci era stato chiesto se avevamo eventuali mandati in concorrenza. Io, a quel tempo non avevo mandati in quel settore, né ovviamente li ho considerati successivamente. È stato corretto l'operato dell'azienda? Quali sono i miei diritti?

Risposta: Nel contratto di agenzia è facoltà delle parti recedere dal contratto a tempo indeterminato in qualsiasi momento, salvo l'obbligo del preavviso e senza necessità di motivare la decisione. Laddove la risoluzione in tronco sia intimata dalla ditta mandante per grave inadempimento dell'agente, giurisprudenza consolidata prevede che la preponente debba comunicare contestualmente alla volontà di recedere dal contratto anche le contestazioni allo stesso mosse.

Nel caso di specie, in assenza di specifica contestazione nella lettera di disdetta, si deve ritenere che la preponente abbia voluto semplicemente porre termine al rapporto a seguito di proprie valutazioni di opportunità. In questa ipotesi l'agente ha diritto, ricorrendo i requisiti previsti, oltre alle indennità di fine rapporto previste dalla normativa applicabile in concreto al rapporto (Firr, suppletiva di clientela e meritocratica se trova applicazione la contrattazione collettiva o indennità ex art. 1751 c.c. se si applica il Codice Civile), anche all'indennità sostitutiva del preavviso che è pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidate nell'anno precedente a quello di risoluzione moltiplicati per i mesi del preavviso spettanti. Laddove più conveniente, per l'agente, il calcolo può essere effettuato sulle provvigioni maturate nei 12 mesi immediatamente precedenti la cessazione del rapporto.

Ovviamente, proprio in base a quanto avvenuto nella riunione di dicembre va verificato se sussistano i presupposti per una eventuale richiesta di risarcimento del danno a causa del comportamento tenuto dalla mandante. Il danno può configurarsi, facendo riferimento a quanto prospettato dall'azienda durante tale incontro, per esempio, nell'ipotesi in cui lei, nel frattempo abbia rinunciato ad assumere altri mandati in relazione ai prodotti di cui la mandante aveva assicurato la futura commercializzazione o se abbia sostenuto delle spese in previsione dell'ampliamento dei prodotti da promuovere come per esempio l'affitto di un ufficio più grande, l'assunzione personale di supporto ecc. Ovviamente per una valutazione più completa e per una quantificazione delle indennità spettanti la invitiamo a rivolgersi alla sede Federagenti più vicina.

Domanda: Sono plurimandatario e, poiché ho ricevuto una proposta molto interessante come dipendente, vorrei chiudere tutti i rapporti in essere. Per 2 di essi non ho un contratto scritto e le provvigioni mi vengono liquidate come procuratore senza contribuzione Enasarco. Gli altri due rapporti sono regolati da contratto, il primo sottoscritto nel 2014 richiama gli AEC ed il secondo sottoscritto nel 2021 richiama, in relazione al preavviso, la disciplina del codice civile. Quali sono i passi da fare ed a cosa ho diritto?

Risposta: In relazione ai rapporti non formalizzati non vi è alcun obbligo di comunicazione. Ovviamente per correttezza, e visto che, comunque, dovrà dare un preavviso alle altre aziende con cui ha in corso un regolare contratto, le consigliamo di effettuare una comunicazione con cui rappresenta l'intenzione di cessare la collaborazione occasionale (magari indicando un periodo o una data. Es. "a decorrere dal..." o "dopo un mese dalla presente comunicazione").

Per il contratto sottoscritto nel 2014 che richiama gli Accordi Economici Collettivi il preavviso da dare dovrà essere pari a 3 mesi e durante tale periodo il rapporto proseguirà con gli stessi diritti e doveri esistenti in vigenza di contratto. In questo caso comunque l'Azienda, ricevuta la disdetta ha facoltà, entro 30 giorni, di esonerarla in tutto o in parte dal periodo di preavviso senza che alcuna indennità di mancato preavviso sia dovuta da ciascuna delle parti.

Per il contratto che non richiama gli AEC, invece il riferimento è dato dall'art. 1750 del c.c. che prevede che la parte recedente rispetti un preavviso di 1 mese per il primo anno di rapporto, 2 per il secondo e così via sino ad un massimo di 6, quindi occorre solo far riferimento alla data di stipula: se è ancora all'interno del 3° anno (es. contratto sottoscritto a giugno 2021) i mesi di preavviso da dare saranno 3, se il contratto è già entrato nel quarto anno i mesi da dare saranno 4.

Il codice civile, a differenza degli AEC, non contempla la facoltà per la parte che riceve comunicazione di disdetta di rinunciare al preavviso, ma è ovviamente salva la possibilità per le parti di trovare un accordo sul punto (perché immaginiamo che sia sua volontà riuscire a liberarsi il prima possibile).

Poiché è lei che procede a disdettare i rapporti, in relazione al contratto che richiama gli AEC avrà diritto unicamente al Firr che le sarà versato dalla Fondazione Enasarco ad eccezione di quello che sta maturando relativamente all'anno in corso che le sarà riversato direttamente dall'azienda. In relazione al secondo mandato occorre verificare se il contratto richiami solo il codice civile anche in relazione al regime indennitario, perché se così fosse, in tale ipotesi non le spetterebbe nemmeno il Firr.

Per completezza le ricordiamo che laddove uno dei 2 contratti preveda un patto di non concorrenza postcontrattuale questo andrebbe valutato attentamente perché in alcuni casi la limitazione che prevede (che vale sempre limitatamente alla stessa zona e clientela del contratto di agenzia originario) si estende però alla prestazione anche laddove resa sotto forma di lavoro subordinato, come prestazione di servizi, come rivenditore ecc...

La invitiamo comunque a recarsi presso la più vicina sede Federagenti per valutare congiuntamente ad un nostro consulente la questione ed individuare la soluzione che risulti più adatta a tutelare i suoi diritti e più consona alle sue esigenze lavorative. ■





**RADIO AGENTI
LA WEB RADIO
100% AGENTI
DI COMMERCIO**

Passione per la Vendita...

NON CERCARE LA FREQUENZA

Scarica la app di Radio Agenti
Ascoltaci dal tuo cellulare!

➔ redazione@radioagenti.it

DISPONIBILE SU
 Google Play

Disponibile su
 App Store

📞 329.672.55.62

Rubrica Previdenziale

a cura di **Rita Notarstefano**

— Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

Domanda: Lo scorso mese di gennaio ho subito un intervento di ernia ombelicale e mi è stata prescritta una degenza post ricovero di 15 giorni. Un collega mi ha detto che l'Enasarco paga un contributo in caso di degenze come questa. Me lo confermate?

Risposta: Buongiorno, quanto riferito dal collega vale a metà perché è vero che l'Enasarco negli ultimi anni ha previsto un contributo in caso di infortunio, malattia o ricovero, ma tale prestazione assistenziale è disciplinata da un regolamento che viene emanato ogni anno e che quindi ogni anno potrebbe potenzialmente essere diverso.

Fino al 2023 il contributo veniva erogato solo nel caso in cui la degenza domiciliare superasse i 21 giorni, quindi se nel 2024 fosse prevista analoga condizione, Lei non ne potrebbe usufruire.

Poi per vedersi evasa la pratica subito era necessario rispettare il limite reddituale previsto dal regolamento, limite che ogni anno varia. Ricordiamo che la "soglia reddituale" non determina l'eventuale esclusione dal beneficio, ma piuttosto determina solo il criterio temporale di evasione delle domande presentate.

Per poterle rispondere in maniera esaustiva occorre quindi attendere l'uscita del nuovo regolamento delle prestazioni integrative che aspettiamo per il prossimo mese durante il quale le suggeriamo di contattare il consulente Federagenti più vicino a Lei in modo da verificare la possibilità di usufruirne.

Per concludere Le ricordiamo che per l'intervento subito può presentare la denuncia di sinistro all'assicurazione convenzionata con la Fondazione così da ottenere l'indennizzo previsto dalla garanzia c). Per maggiori informazioni può visitare il sito www.emapi.it oppure rivolgersi al consulente Federagenti della sede a lei più vicina.

Domanda: Sono la moglie di un agente deceduto lo scorso mese di febbraio. Sono piuttosto confusa su cosa devo richiedere all'Enasarco visto che diversi colleghi mi parlano oltre che della pensione anche di un assegno funerario piuttosto che di un indennizzo. Mi potete aiutare?

Risposta: Buonasera signora, innanzitutto le esprimiamo la nostra vicinanza e nel contempo cerchiamo di darle una risposta anche se necessariamente generica non essendo a conoscenza di molti dati.

Come già sa, Lei ha diritto ad una pensione ai superstiti da definirsi "reversibile", se suo marito era pensionato o "indiretta" se suo marito non lo era, ma svolgeva attività di agente di commercio al momento della morte.

A decorrere da quest'anno, in alternativa alla pensione indiretta, in mancanza del possesso dei requisiti contributivi necessari per poterla ottenere, si può richiedere la rendita contributiva sempreché suo marito abbia iniziato l'attività nel 2012 o negli anni a questo successivi. Poi da diversi anni la Fondazione eroga all'eredita un assegno funerario che, in quanto rientrante tra le prestazioni assistenziali di cui ho parlato nel quesito precedente, non sappiamo se verrà rinnovato. Per questa prestazione occorre attendere il regolamento 2024 per capire se ne potrà usufruire oppure no e in caso positivo con quale modalità.

Medesimo ragionamento dobbiamo fare per le altre prestazioni teoricamente richiedibili e cioè per il contributo infortunio, malattia e ricovero a cui potrebbe accedere se suo marito fosse stato, prima della morte

causata da infortunio o malattia, senza lavorare per un periodo pari a quello che il nuovo regolamento ci indicherà. Ricordo anche a Lei che in quest'ultimo caso potrà usufruire, ai fini della convenzione emapi, dell'indennizzo di cui alla garanzia C) e dell'eventuale rimborso delle spese di cui alla garanzia A), nel caso in cui suo marito fosse stato, prima di morire, sottoposto ad un grande intervento chirurgico oppure affetto da un grande evento morboso.

Per finire Le ricordo che dovrà richiedere alla Fondazione il Firr ossia l'indennità di risoluzione rapporto accantonata dalle mandanti durante la vigenza dei mandati con suo marito e che ora Le deve essere corrisposta in virtù della fine dei mandati stessi seguita al decesso di suo marito.

Ci rendiamo conto di averla riempito di numerose informazioni che però devono essere necessariamente correlate ed interpretate sia in base al concreto svolgimento dei fatti che hanno portato al decesso di suo marito sia sulla scorta delle previsioni contenute nel regolamento per le prestazioni assistenziali del 2024; proprio alla luce di queste variabili Le consigliamo di contattare la sede Federagenti a lei più vicina per essere assistita nei prossimi passi da compiere. ■



Cerchi Agenti di Commercio?

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

800.86.16.16