

## Federagenti, FIARC ed ANASF insieme

**Ad aprile 2020 le elezioni per cambiare Enasarco prima che sia troppo tardi**

**C**ome la categoria ormai bensa una nuova sfida ci attende, in vista delle prossime elezioni dei rappresentanti degli agenti e delle case mandanti nell'Assemblea dei Delegati ENASARCO, ed è proprio per arrivare correttamente informati a questo ineludibile appuntamento che Federagenti, insieme a Fiarc ed Anasf, continua a sollecitare gli agenti ed i consulenti finanziari a partecipare agli incontri e riunioni che periodicamente le associazioni stanno organizzando su tutto il territorio nazionale. Nell'ultimo mese sono stati infatti organizzati convegni a Bologna, Caserta, Como e Treviso, mentre entro dicembre sarà la volta di Rimini, Ascoli Piceno e Milano.

Con particolare riferimento al capoluogo meneghino, il prossimo 15 novembre alle ore 12 all'interno del Forum Agenti Milano verrà presentata ufficialmente la lista elettorale - costituita dalle 3 associazioni - che parteciperà alle elezioni Enasarco 2020. Saranno presenti non solo i vertici nazionali di Federagenti, Fiarc ed Anasf, ma anche la "squadra" dei 54 candidati all'Assemblea dei delegati, composta da esperti dell'intermediazione commerciale, agenti e rappresentanti, consulenti finanziari, agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi operanti e provenienti dall'intero territorio nazionale. ...

*segue a pag. 2*

### In questo numero

- Federagenti, FIARC ed ANASF insieme
- Federagenti incontra l'INPS su quota 100
- Registro Imprese
- Federagenti Como: il bilancio del primo anno
- Le aliquote contributive Enasarco 2020
- Il diritto dell'agente alle informazioni inerenti le provvigioni e le decisioni dei giudici
- Gli esperti rispondono
- L'esclusiva nel diritto d'agenzia

### Federagenti incontra l'INPS su quota 100

Lo scorso mese di ottobre una delegazione della Federagenti è stata ricevuta presso la direzione generale pensioni dell'Inps. Tema dell'incontro, la "pensione quota 100 per gli agenti di commercio", visto che la circolare 117 emanata dall'Inps il 9 agosto 2019 - seppur chiara nelle intenzioni - poteva lasciar dubbi sull'applicazione di tale agevolazione anche alla nostra categoria. A fronte delle nostre sollecitazioni, l'Inps ha garantito che sarà chiarito alle varie sedi territoriali dell'Istituto che l'anticipazione "quota 100" riguarda anche gli agenti di commercio risolvendo così la questione in modo esplicito e positivo per la categoria. Agli agenti interessati raccomandiamo, comunque, qualora dovessero sorgere eventuali problemi con le sedi periferiche dell'Inps di segnalarcelo subito in modo da consentirci di intervenire celermente con l'Istituto.

### Le aliquote contributive Enasarco 2020

Dal 1° gennaio 2020, come già deliberato dall'ultimo Regolamento delle attività istituzionali approvato dalla Fondazione, scatterà l'aumento programmato delle aliquote relative ai contributi Enasarco per gli agenti operanti in forma di impresa individuale o società di persone. Nessuna modifica, invece, è prevista per i contributi relativi agli agenti operanti in forma di società di capitali.

Più precisamente il contributo previdenziale, obbligatorio per gli agenti che operino in forma individuale o in forma di società di persone, dall'anno 2020 passerà dal 16,50% al 17,00%, di cui il 14% destinato al calcolo delle prestazioni previdenziali ed il rimanente 3% destinato a titolo di solidarietà. Inoltre, si sottolinea che il contributo sarà a carico del preponente e dell'agente in misura paritetica, infatti l'8,50% sarà a carico dell'agente e l'8,50% sarà a carico del preponente, ma il versamento contributivo ...

*segue a pag. 5*

FATTURA ELETTRONICA  
OBBLIGATORIA?

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

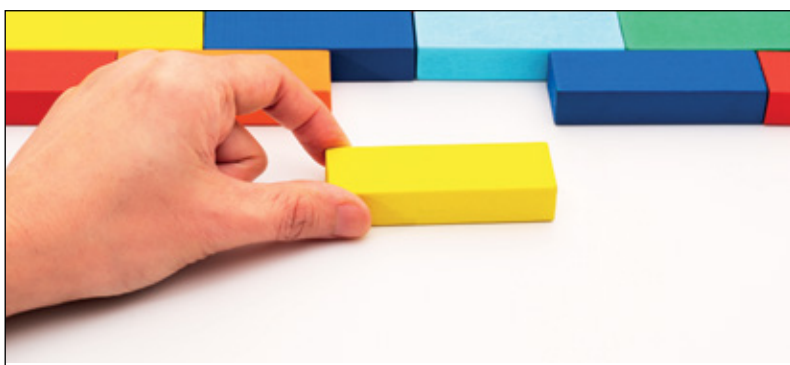


[www.FattureAgenti.IT](http://www.FattureAgenti.IT)

Emetti le tue  
Fatture Provvisorie  
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** 

# Federagenti, FIARC ed ANASF insieme

**Ad aprile 2020 le elezioni per cambiare Enasarco prima che sia troppo tardi**

a cura di **Luca Orlando**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

**C**ome la categoria ormai ben sa una nuova sfida ci attende, in vista delle prossime elezioni dei rappresentanti degli agenti e delle case mandanti nell'Assemblea dei Delegati ENASARCO, ed è proprio per arrivare correttamente informati a questo ineludibile appuntamento che Federagenti, insieme a Fiarc ed Anasf, continua a sollecitare gli agenti ed i consulenti finanziari a partecipare agli incontri e riunioni che periodicamente le associazioni stanno organizzando su tutto il territorio nazionale. Nell'ultimo mese sono stati infatti organizzati convegni a Bologna, Caserta, Como e Treviso, mentre entro dicembre sarà la volta di Rimini, Ascoli Piceno e Milano.

Con particolare riferimento al capoluogo meneghino, il prossimo 15 novembre alle ore 12 all'interno del Forum Agenti Milano verrà presentata ufficialmente la lista elettorale - costituita dalle 3 associazioni - che parteciperà alle elezioni Enasarco 2020. Saranno presenti non solo i vertici nazionali di Federagenti, Fiarc ed Anasf, ma anche la "squadra" dei 54 candidati all'Assemblea dei delegati, composta da esperti dell'intermediazione commerciale, agenti e rappresentanti, consulenti finanziari, agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi operanti e provenienti dall'intero territorio nazionale.

Sarà l'occasione per spiegare il programma elettorale della Lista, frutto delle sollecitazioni ricevute nelle decine di incontri avuti con gli iscritti all'ente nell'ultimo anno, e degli obiettivi che si intendono raggiungere.

Federagenti, Fiarc ed Anasf infatti non fanno mistero di volersi candidare ad essere gli attori principali del profondo cambiamento di cui l'ente necessita. Nonostante i pesantissimi sacrifici richiesti agli iscritti nel 2012 - sotto forma di un forte progressivo aumento dei contributi da versare - resisi necessari anche per gestioni finite troppe volte nell'occhio del ciclone, l'utile di bilancio per la prima volta si è ridotto rispetto l'anno precedente e la sostenibilità di lungo periodo è messa in forte dubbio. L'obiettivo che Federagenti insieme a Fiarc e Anasf si prefigge è quello di governare l'Enasarco in maniera efficiente, rendendolo una Fondazione solida e strutturata, capace di poter svolgere al meglio la propria funzione a servizio degli iscritti, siano essi agenti in attività o pensionati. L'organizzazione di continui incontri sul territorio nazionale (ne sono previsti altri 40 fino alle elezioni di aprile 2020) è il segnale per ribadire il comune perseguimento di una strategia di discontinuità che punta ad avviare un cambiamento reale di Enasarco.

La nuova gestione della Fondazione dovrà essere finalmente trasparente e condivisa e le questioni centrali di Enasarco dovranno essere affrontate con decisione, ponendo fine ad un immobilismo che rischia di trascinare l'Ente nel baratro. È inutile dire che la maggior trasparenza,

necessaria in tutti i processi decisionali della Fondazione, è ancora più indispensabile in tema di bilancio, ma finora nessun serio provvedimento, nonostante le richieste avanzate da Federagenti Fiarc ed Anasf in questi ultimi anni è stato preso né in tema di gestione immobiliare né in relazione alla gestione finanziaria.



Ricordiamo a tutti che la gestione immobiliare pesa per il 40% del bilancio (circa 2,5 miliardi di euro) e presenta un rendimento negativo! Un altro aspetto rimasto del tutto dimenticato è quello concernente la necessità di una profonda riorganizzazione della struttura che miri a razionalizzare i servizi e a valorizzare le risorse interne dell'Ente evitando il dispendioso e sistematico ricorso a consulenze esterne.

È venuto insomma il momento di agire prima che sia troppo tardi per operare quei profondi cambiamenti necessari a mettere fine a gestioni discutibili, assicurando per il futuro ad Enasarco un nuovo ruolo, che sia più vicino agli iscritti e che sia in grado di garantire, negli anni, una pensione dignitosa a tutti gli agenti. ■

## Registro Imprese

**Per gli agenti conferma dei requisiti solo in caso di richiesta da parte della CCIAA**

a cura della **Redazione**

Con il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 26 ottobre 2011, in vigore dal 12 maggio 2012, sono state disciplinate le modalità di iscrizione nel Registro delle Imprese dell'attività di agenzia e rappresentanza e le modalità di passaggio dei requisiti dei soggetti imprenditoriali e delle persone fisiche iscritti nel soppresso Ruolo.

A partire dal 2012 e fino al 30 settembre 2013 gli agenti e rappresentanti di commercio hanno comunicato al Registro Imprese/REA l'aggiornamento dei dati delle posizioni iscritte nel soppresso Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.

Chi non ha provveduto entro la scadenza si è visto inibito l'attività di agente. Le Camere di Commercio comunque hanno riaperto il termine per regolarizzarsi fino al 31.12.2019.

Nello stesso decreto l'ufficio del Registro delle Imprese prevedeva la verifica, almeno una volta ogni cinque anni dalla data di presentazione della SCIA, della permanenza dei requisiti che consentono all'impresa lo svolgimento dell'attività, nonché di quelli dei soggetti che svolgono l'attività per suo conto.

In caso di sopravvenuta mancanza di uno di essi, il Conservatore del Registro delle Imprese avvia il procedimento di inibizione alla continuazione dell'attività e adotta il conseguente provvedimento, salvo l'avvio di procedimenti disciplinari o l'accertamento di violazioni amministrative.

Il provvedimento di inibizione allo svolgimento dell'attività è iscritto d'ufficio nel Rea e determina l'annotazione nello stesso Rea della cessazione dell'attività medesima.

Le posizioni iscritte nell'apposita sezione del Rea sono soggette a verifica dinamica dei requisiti almeno una volta ogni cinque anni dalla data di iscrizione.

Quindi tutti gli agenti e rappresentanti di commercio che hanno provveduto nei termini ad aggiornare la loro posizione non devono fare nulla, **a meno che non ricevano via pec dal Registro Imprese, la richiesta di verifica dei requisiti.** In questo caso a differenza di quanto fatto negli anni 2012-2013 dovranno munirsi di firma digitale per effettuare l'adempimento.

Per tutti coloro che non hanno aggiornato la posizione o che si trovano l'attività inibita, il Registro Imprese ha aperto una finestra per regolarizzare la posizione fino al 31.12.2019.

# Federagenti Como: il bilancio del primo anno

*Sempre più forte la presenza del Sindacato nella regione*

a cura della **Redazione**

**U**n anno fa, ai primi di settembre, apriva la sede comasca di Federagenti. Dopo un anno di impegnativo lavoro il bilancio è molto positivo.

Da tempo gli agenti di Como e provincia attendevano l'apertura di una sede comoda da raggiungere e molti sono coloro che si sono avvicinati all'ufficio di Via Giulini, venendoci a trovare, conoscendo i nostri servizi ed il nostro modo di fare sindacato insieme e per gli agenti e quindi iscrivendosi o rinnovandoci la loro fiducia. Perché questo avviene quando si lavora seriamente per la categoria: gli agenti apprezzano la competenza, la serietà e la tempestività dell'intervento del consulente sindacale. Apprezzano anche la sincerità con cui, in alcune occasioni, dobbiamo far presente criticità nell'operato dell'agente che potrebbero inficiare la bontà dei suoi diritti ed accolgono quindi i consigli che possono rimettere sulla giusta strada un rapporto in cui la fiducia tra agente e preponente stava per venir meno.

Per questo i dati ci parlano di una crescita costante in questi mesi e di un clima di ritrovata fiducia degli agenti comaschi che ora credono nella possibilità di essere adeguatamente tutelati da una associazione sindacale di categoria. Il trend positivo di Como segue quello costante della sede di Milano ed apre la strada anche alla sede di Brescia che offre ormai da tempo una presenza più assidua sul territorio.

La Federagenti è ben viva e cresce in Lombardia che – ricordiamolo - rappresenta senza dubbio nel panorama nazionale la più importante realtà quanto a numero di agenti e società di agenzia in attività.

Non ci stancheremo mai di ricordare quanto l'iscrizione a un'associazione di categoria sia importante, anzi fondamentale per un agente di commercio. La sua natura di soggetto autonomo, legato, però, a doppio filo con una o più mandanti, lo espone a problemi o anche, semplicemente, a dubbi quotidiani, e la possibilità di consultare in qualsiasi momento persone esperte lo mette in una condizione di tranquillità e sicurezza che lo ripaga ampiamente della modesta quota associativa annuale.

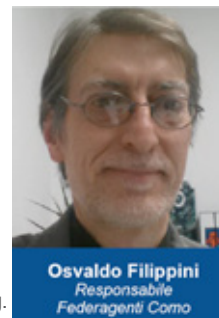
Troppo frequente è ancora oggi il caso di agenti che arrivano in sede dopo che il danno si è già concretizzato, mentre sarebbe bastato rivolgersi al proprio sindacato per avere il giusto consiglio e per una buona prevenzione.

Oltre al perseguimento dei propri legittimi interessi, l'agente non può, inoltre, esimersi dal conoscere e dal sostenere, attraverso la sua iscrizione, l'importante azione sindacale svolta dall'apparato centrale della Federazione.

Sono i vertici della Federagenti che svolgono azione di sensibilizzazione delle Istituzioni verso le problematiche della categoria, che sottoscrivono gli Accordi Economici Collettivi, che entrano nei meccanismi dell'Enasarco nel cui ambito svolgono un'attenta e costante azione di vigilanza.

L'iscrizione alla Federagenti e il versamento annuale della quota associativa rappresentano pertanto, non soltanto il corrispettivo per un servizio "on demand" ma diventano un investimento per la tutela dei propri interessi e, in prospettiva, di tutta la categoria.

L'ufficio Federagenti Cisl Como si trova in Via G. Giulini 20, a due minuti a piedi dalla Stazione Ferroviaria di Como Borghi e dall'Autosilo di Via Auguardi ed è aperto dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 12.30 e dalle 14.00 alle 17.30. Tel.031 4895537 – [como@federagenti.org](mailto:como@federagenti.org).



Presso la sede lariana gli associati trovano assistenza e tutela nella gestione delle problematiche scaturite dal rapporto di agenzia come, ad esempio, le variazioni contrattuali, piuttosto che il mancato rispetto dell'esclusiva, o ritardi nel pagamento delle provvigioni, o, ancora, per la richiesta e il conseguimento, previa verifiche e conteggi, delle indennità di fine rapporto. L'assistenza è prestata dal funzionario responsabile della sede, Osvaldo Filippini, e si avvale della collaborazione dalla sede regionale di Milano e dello studio legale Trotti & Partners, convenzionato con Federagenti.

Consulenza viene fornita anche per la verifica della situazione contributiva Enasarco e per le pratiche previdenziali, grazie al supporto dell'ufficio Encal-Cisal di Milano.

Inoltre Federagenti Como ha stipulato convenzioni con importanti studi professionali per fornire ai propri iscritti assistenza, qualificata e a costi contenuti, in materia di Privacy e per la tenuta della Contabilità. ■

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



# 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 aliquote contributive Enasarco 2020

a cura di **Silvia Brambilla**

— Responsabile di Patronato – Federagenti Milano —

**D**al 1° gennaio 2020, come già deliberato dall'ultimo Regolamento delle attività istituzionali approvato dalla Fondazione, scatterà l'aumento programmato delle aliquote relative ai contributi Enasarco per gli agenti operanti in forma di impresa individuale o società di persone. Nessuna modifica, invece, è prevista per i contributi relativi agli agenti operanti in forma di società di capitali.

Più precisamente il contributo previdenziale, obbligatorio per gli agenti che operino in forma individuale o in forma di società di persone, dall'anno 2020 passerà dal 16,50% al **17,00%**, di cui il 14% destinato al calcolo delle prestazioni previdenziali ed il rimanente 3% destinato a titolo di solidarietà. Inoltre, si sottolinea che il contributo sarà a carico del preponente e dell'agente in misura paritetica, infatti l'**8,50 %** sarà a carico dell'agente e l'**8,50%** sarà a carico del preponente, ma il versamento contributivo a cadenza trimestrale (pagamento del I trimestre entro il 20 maggio, del II trimestre entro il 20 agosto, del III trimestre entro il 20 novembre e del IV trimestre entro il 20 febbraio dell'anno successivo) verrà effettuato integralmente dalla ditta mandante che ne è responsabile anche per la parte a carico dell'agente.

Si ricorda che l'aliquota contributiva verrà calcolata su tutte le somme dovute all'agente a qualsiasi titolo (provvisori, acconti, premi, rimborsi spese etc.) maturate a partire dal I trimestre dell'anno 2020, anche se non ancora liquidate, sino al raggiungimento di prefissati massimali provvigionali annui. Tali massimali provvigionali annui saranno soggetti a riva-

lutazione ISTAT, quindi al momento non è ancora definito l'indice relativo all'anno 2020. In ogni caso, dal **1° gennaio 2019**, sono in vigore i seguenti massimali provvigionali:

- per gli **agenti plurimandatari il massimale provvigionale annuo** per ciascun rapporto di agenzia è pari a **Euro 25.554,00** (a cui corrisponde un contributo massimo di Euro 4.216,41 in base all'attuale aliquota contributiva vigente pari al 16,50%);
- per gli **agenti monomandatari il massimale provvigionale annuo** per ciascun rapporto di agenzia è pari a **Euro 38.331,00** (a cui corrisponde un contributo massimo di Euro 6.324,61 in base all'attuale aliquota contributiva vigente pari al 16,50%).

Oltre ai massimali provvigionali annui, sono previsti anche dei minimali contributivi annui soggetti a rivalutazione ISTAT e quindi, ad oggi, non ancora stabiliti per l'anno 2020. In ogni caso, dal **1° gennaio 2019**, sono in vigore i seguenti minimali contributivi:

- per gli **agenti plurimandatari il minimale contributivo annuo** per ciascun rapporto di agenzia è pari a **Euro 428,00** (Euro 107,00 a trimestre);
- per gli **agenti monomandatari il minimale contributivo annuo** per ciascun rapporto di agenzia è pari a **Euro 856,00** (Euro 214,00 a trimestre).

Resta inteso che, nell'ipotesi di agenti operanti come società di persone, il minimale contributivo e il massimale provvigionale si intendono riferiti solo alla società e non ai singoli soci, per cui il contributo va ripartito tra i soci in funzione della quota di partecipazione singolarmente posseduta.

Per quanto riguarda invece gli agenti operanti in forma di società di capitali, la ditta mandante deve versare un **contributo assistenziale**, calcolato su tutte le somme dovute in

dipendenza del rapporto di agenzia senza alcun limite di minimale contributivo o massimale provvigionale, attraverso il quale la Fondazione eroga annualmente molte prestazioni integrative ed assistenziali. In riferimento a tale contributo assistenziale, **per l'anno 2020 sono confermate le aliquote contributive in vigore dall'anno 2016, ovvero:**

- fino a Euro 13.000.000,00 aliquota contributiva pari al 4% di cui 3% a carico della società mandante e 1% a carico della società d'agenzia;
- da Euro 13.000.000,01 a Euro 20.000.000,00 aliquota contributiva pari al 2% di cui 1,50% a carico della società mandante e 0,50% a carico della società d'agenzia;
- da Euro 20.000.000,01 a Euro 26.000.000,00 aliquota contributiva pari al 1% di cui 0,75% a carico della società mandante e 0,25% a carico della società d'agenzia;
- da Euro 26.000.000,01 in poi aliquota contributiva pari al 0,50% di cui 0,30% a carico della società mandante e 0,20% a carico della società d'agenzia.

Presso le sedi Federagenti è comunque possibile effettuare controlli circa la propria situazione contributiva e ricevere assistenza per la presentazione tramite patronato delle diverse domande pensionistiche INPS ed Enasarco (pensione di vecchiaia ordinaria, pensione di vecchiaia anticipata, supplemento di pensione, pensione di invalidità, pensione di inabilità, pensione ai superstiti), nonché delle ulteriori richieste per poter usufruire delle prestazioni integrative Enasarco. ■



**RADIO AGENTI.IT**

LA WEB RADIO PER GLI  
AGENTI DI COMMERCIO

in streaming su  
[www.radioagenti.it](http://www.radioagenti.it)

**ASCOLTA LA DIRETTA**

# Il diritto dell'agente alle informazioni inerenti le provvigioni e le decisioni dei giudici

a cura di **Antonio Trotti**

— Avvocato del Foro di Milano - Coordinatore legale Federagenti Lombardia —

**N**ella dialettica contrattuale del rapporto di agenzia e soprattutto nel quotidiano svolgimento dell'attività dell'agente, uno degli istituti più importanti e del pari sicuramente più negletti e meno conosciuti — è il diritto dell'agente ad ottenere tutte le informazioni necessarie a verificare la correttezza del calcolo delle provvigioni esposto nell'estratto conto provvigionale che, ricordiamo, la mandante deve inviare all'agente al più tardi all'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui le provvigioni sono maturate nonché un estratto dei libri contabili. Tale diritto, previsto dall'art. 1749 c.c., riceve miglior esplicazione e tutela nelle norme degli accordi economici collettivi (AEC commercio 10.03.10; Industria 30.07.14, AEC Federagenti 01.05.2013) che oltre a quanto sopra, impongono alla mandante di fornire all'agente alla fine di ogni mese, senza che quest'ultimo debba previamente richiederlo, copia delle fatture inviate ai clienti o quantomeno "un riepilogo" attraverso il quale sia possibile riscontrare le fatture emesse ai clienti e le aliquote provvigionali. Addirittura, l'AEC Federagenti (art. 7, commi 7, 8) dispone che qualora la mandante ometta di trasmettere le copie delle fatture emesse, l'agente possa obbligarla, entro 30 giorni dalla richiesta scritta, a inviare l'estratto dei libri contabili e, in difetto, possa recedere dal mandato per giusta causa. L'importanza di tale impianto normativo (le norme degli AEC sono applicabili solo ove il contratto individuale richiami la regolamentazione collettiva o se la stessa venga applicata di fatto), risulta evidente laddove, come talvolta capita, la mandante tenda ad occultare le vendite effettuate a clienti appartenenti al portafoglio dell'agente cosicché quest'ultimo potrà, nel caso in esame, chiedere alla mandante copia delle fatture emesse sui clienti del suo portafoglio, nonché un estratto conto delle scritture contabili (libro iva vendite) con particolare riferimento al nominativo dei clienti su cui si sospetta l'evasione. Se, da un canto, sappiamo bene come nella prassi una tale formale richiesta avanza-

ta dall'agente alla mandante possa comportare una possibile compromissione del rapporto piuttosto che un netto rifiuto o la negazione tout court di evasioni provvigionali tale richiesta (che ovviamente andrà inviata per iscritto) risulta tuttavia di fondamentale importanza in quanto, alla fine del rapporto (o addirittura in pendenza di un rapporto), consentirà di supportare e confortare la richiesta al giudice di ordinare alla mandante l'esibizione della documentazione contabile inerente, appunto, le vendite effettuate dalla preponente sulla zona contrattualmente assegnata.

A tal proposito si abbia riguardo, infatti, alla lenta ma significativa evoluzione che la giurisprudenza ha registrato, in ordine all'accoglimento dell'ordine di esibizione avanzato dall'agente nel corso del giudizio contro la mandante: ed infatti dalle prime pronunce, che negavano, in modo deciso e netto, il diritto dell'agente a ottenere l'esibizione dei documenti contabili (fatture, libri contabili) sulla scorta di una interpretazione stretta e punitiva dell'onere probatorio (ossia la regola secondo cui chi vuol far valere un diritto deve provare i fatti su cui il medesimo si fonda — promozione dell'affare, conclusione e buon fine- e non può pretendere di ottenere la prova dalla controparte) si è pervenuti ad ammettere, in modo chiaro e definitivo, la titolarità in capo all'agente di un vero e proprio diritto all'accesso ai libri contabili in possesso del preponente che siano utili e necessari per la liquidazione delle provvigioni e per una gestione trasparente del rapporto secondo i principi di buona fede e correttezza, con un corrispondente vero e proprio obbligo, in capo al preponente, di fornire la documentazione e le informazioni richieste dall'agente al fine di consentire l'esatta ricostruzione del rapporto di agenzia (V., per tutte Cass. Sez. Lav. 29.09.16 nr. 19319). Ciò nonostante, anche le pronunce più favorevoli pongono condizioni e limiti ben precisi alla ammissibilità dell'ordine di esibizione, in particolare: il fatto che le prove non possano essere reperite dall'agente in modo diverso ("residualità" del mezzo probatorio) e l'assenza di finalità meramente esplorative. Avuto riguardo alla prima circostanza sarebbe sufficiente evidenziare come l'agente di commercio non sia — né possa essere — nel possesso e nella disponibilità della contabilità della mandante o dei clienti (anche se talvolta il concetto appare ostico ad alcuni giudicanti...); in relazione alla seconda circostanza il discorso è molto più delicato: l'agente deve, in ogni caso, alle-

gare e indicare con precisione i fatti costitutivi della propria domanda. Ad esempio, qualora si tratti della richiesta di accertamento di provvigioni evase, deve indicare il nominativo del cliente, l'affare e le circostanze di cui è a conoscenza, mentre non è ritenuta ammissibile, nella stragrande maggioranza delle pronunce, la richiesta di esibizione della documentazione contabile avanzata tout court senza alcuna altra precisazione o indicazione, per la generale verifica della correttezza delle provvigioni pagate, laddove, a maggior ragione, nel corso del mandato, mai l'agente abbia richiesto chiarimento di sorta alla mandante...



Ecco dunque come, in tale ottica, diventa chiara e manifesta l'importanza di una pregressa — e soprattutto comprovabile — richiesta avanzata alla mandante in relazione a chiarimenti e copie di documenti contabili, aventi ad oggetto determinati affari e clienti.

Qualora, diversamente, l'agente nulla abbia richiesto nel corso del rapporto (perché, ad esempio, è venuto a conoscenza del fatto successivamente alla cessazione) occorrerà fondare la richiesta di esibizione su documenti (quali ad esempio copia di corrispondenza commerciale intercorsa tra la mandante e il cliente) piuttosto che su prove testimoniali, elementi questi volti ed elidere il carattere di "indeterminatezza" che consente al giudice di qualificare come esplorativa la richiesta di esibizione.

Da ultimo, si evidenzia come il diritto dell'agente ad ottenere le informazioni previste dalla normativa sopra ricordata possa essere fatto valere in giudizio in via autonoma, anche "a prescindere dall'azione giudiziale con cui si facciano valere i diritti patrimoniali cui esso è strumentale" (Cass. Sez. lav. 10.08.18 nr. 20707) e come, nella prassi, tale diritto sia azionabile che tramite il ricorso per decreto ingiuntivo avente ad oggetto l'ingiunzione a carico della mandante di ottemperare alla trasmissione all'agente dei documenti previsti dalla legge. ■

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



# Gli esperti rispondono

a cura di **Salvatore Scontrino**

— Coordinatore Sindacale Federagenti Lombardia —

a cura di **Silvia Brambilla**

— Responsabile di Patronato - Federagenti Milano —

**Domanda:** Ho ricevuto disdetta con effetto immediato, non per giusta causa, dal contratto di agenzia a termine. Nella fattispecie, la risoluzione ha avuto effetto dal 31.12.2018 ed il contratto stipulato prevedeva la risoluzione di diritto alla sua naturale scadenza al 31.12.2019. Vorrei sapere, ho diritto all'indennità di mancato preavviso? Preciso che il contratto in questione è stato stipulato con decorrenza 01.01.2018, per la durata di anni due, e con la specifica che la ditta preponente, almeno 60 giorni prima della scadenza, poteva comunicare la sua eventuale disponibilità al rinnovo o alla proroga dell'incarico.

**Risposta:** per prima cosa è bene precisare che il contratto a tempo determinato può essere sciolto prima della scadenza solo ed esclusivamente per mutuo consenso, per grave inadempimento o per giusta causa. Detto ciò, al di fuori di tali ipotesi, come nel caso in esame, va detto che il contraente che ha manifestato l'intenzione di recedere dal contratto anticipatamente rispetto al termine stabilito, è tenuto a risarcire, all'altra parte, il relativo danno cagionato e non l'indennità sostitutiva del preavviso. Infatti, quest'ultimo istituto, da considerarsi incompatibile con il contratto a tempo determinato, deve riguardare unicamente il recesso dal contratto di agenzia a tempo indeterminato, ancorché, in mancanza di allegazione e prova della loro simulazione, si siano succeduti, senza soluzione di continuità, più contratti a termine. Premesso ciò e restando nel caso specifico, la casa mandante risultante inadempiente, è tenuta a risarcire il danno subito dall'agente. A questo proposito, seguendo il criterio di calcolo adottato dalla giurisprudenza maggior-

taria, bisogna prendere a riferimento la media dei compensi percepiti dall'agente in costanza di rapporto e commisurarli al periodo non lavorato. A titolo esemplificativo si espone, sulla base del suddetto criterio, la seguente facile elaborazione: Su un mandato di durata triennale (dal 1° novembre 2016 al 30 novembre 2019) risolto il 30 novembre 2018, ossia 12 mesi prima della naturale scadenza, l'agente ha diritto di ottenere un risarcimento del danno pari a 12 mensilità (periodo non lavorato) calcolate sulla media dei compensi percepiti nel corso del rapporto, ovvero € 5.000,00 (anno 2016) + € 25.000,00 (anno 2017) + € 45.000,00 (anno 2018) = € 75.000,00 / 24 (mensilità lavorate) X 12 (mensilità non lavorate) = € 37.500,00. Una parte della dottrina preferisce invece utilizzare come parametro di calcolo - seguendo sostanzialmente le norme degli Accordi Economici Collettivi riguardanti la determinazione dell'indennità sostitutiva del preavviso - i compensi percepiti dall'agente solo nell'anno solare precedente al recesso. Con quest'ultimo criterio, rimanendo nell'esempio sopra riportato, l'agente avrebbe diritto di ottenere un risarcimento pari a € 12.500,00 (€ 25.000,00 / 12 X 12). Una terza soluzione, adottata da Federagenti se più favorevole per gli agenti, peraltro apprezzata dai "tecnici", consiste, sempre seguendo parte del dettato degli Accordi Economici Collettivi relativo al secondo parametro sopra illustrato, nel prendere in considerazione, per l'elaborazione del calcolo, i compensi percepiti dall'agente negli ultimi 12 mesi lavorativi. In questa ipotesi, utilizzando gli stessi dati degli esempi che precedono, l'agente avrebbe diritto ad ottenere un risarcimento del danno pari a € 47.083,33 (€ 2.083,33 di compensi relativi al mese di dicembre 2017 + € 45.000,00 di compensi relativi agli 11 mesi lavorati dell'anno 2018 / 12 X 12).

Naturalmente tutte le suddette soluzioni di calcolo possono essere utilizzate per l'elaborazione ed il calcolo della relativa indennità per poi stabilire anche congiuntamente con l'agente quella che, nel caso specifico si ritiene corretto richiedere alla preponente. Per maggiori e più approfondite informazioni, la invitiamo,



comunque, a recarsi presso la più vicina sede della Federagenti.

**Domanda:** Nel corso dell'attività di agente ho accumulato 17 anni di versamenti contributivi all'Enasarco. Dal 2015 a tutt'oggi esercito invece l'attività di artigiano. Posso procedere alla prosecuzione volontaria per raggiungere il requisito minimo di 20 anni di anzianità contributiva? Premetto di aver cessato l'attività di agenzia al 31.12.2014.

**Risposta:** Ai sensi dell'articolo 9, primo comma, del Regolamento Istituzionale dell'Enasarco, "gli agenti che cessino, temporaneamente o definitivamente, l'attività e che non siano titolari di pensione di invalidità, inabilità o rendita contributiva, possono chiedere di essere ammessi al versamento di un contributo volontario a loro esclusivo carico, qualora vantino, all'atto della cessazione dell'attività, un'anzianità contributiva pari ad almeno cinque anni di cui almeno tre nel quinquennio precedente la cessazione dell'attività stessa". Sempre ai sensi del medesimo articolo, secondo comma, "la richiesta di ammissione alla prosecuzione volontaria è presentata, a pena di decadenza, entro il termine di due anni decorrenti dal 1° gennaio successivo alla cessazione dell'attività". Nel quesito sopra prospettato, dunque, sussisterebbero i requisiti dell'anzianità contributiva di almeno cinque anni e dei tre anni di versamenti nel quinquennio precedente, ma si è irrimediabilmente verificata la decadenza del termine di presentazione della richiesta essendo trascorsi molto più di due anni dalla cessazione dell'attività agenziale. ■

## Cerchi Agenti di Commercio?

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

**800.86.16.16**

# L'esclusiva nel diritto d'agenzia

a cura di **Antonio Giunta**

— Consulente Federagenti Milano —

**P**er esclusiva, in generale, si intende l'obbligo assunto da un contraente di stipulare soltanto con l'altro contraente un determinato contratto avente ad oggetto la prestazione di un bene o di un servizio.

Nell'ambito del contratto di agenzia, l'art. 1743 c.c. stabilisce, espressamente, che "il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro".

Allo stesso modo, i vigenti accordi economici collettivi dispongono che, per una stessa zona, il preponente non possa valersi di più agenti e l'agente non possa assumere l'incarico per conto di più preponenti.

L'art. 1743 c.c. e le norme della contrattazione collettiva vanno, dunque, esaminate tenendo ben presente che nel contratto di agenzia il diritto di esclusiva è reciproco, essendo previsto, infatti, a favore dell'agente e a favore del preponente.

Il diritto di esclusiva stabilito a favore dell'agente comporta il divieto per il preponente non solo di nominare altri agenti nella stessa zona e in riferimento allo stesso tipo di affari da lui trattati, ma anche di accettare in maniera continua e non occasionale, gli ordini che gli provengono da altri agenti; a questi ultimi, peraltro, sono equiparati i lavoratori subordinati, i mediatori e/o i procacciatori d'affari.

Il diritto di esclusiva attribuito al preponente si traduce, invece, nel diritto a che l'agente non promuova la conclusione di affari per conto di imprenditori concorrenti, sempre nell'ambito

della zona e dell'attività oggetto del contratto di agenzia.

Figura diversa rispetto a quella dell'agente in esclusiva è quella dell'agente monomandatario, ovvero l'agente che lavora per un solo preponente. Mentre l'agente con diritto di esclusiva è tenuto a non trattare affari per conto di più imprese in concorrenza tra loro, l'agente monomandatario non può assumere alcun altro incarico di agenzia, nemmeno quando si tratti di impresa non concorrente.

Il diritto di esclusiva ha un ambito di efficacia coincidente con la zona nella quale l'agente svolge la propria attività per conto del preponente ed è circoscritto al ramo di affari oggetto del contratto. L'esclusiva, dunque, non ha efficacia fuori della zona assegnata e con riferimento ad un ramo di attività differente rispetto a quello oggetto del contratto di agenzia. La zona può consistere sia nella individuazione geografica di un territorio, che nella individuazione di una determinata clientela.

Sia in dottrina che in giurisprudenza, l'esclusiva, costituisce un elemento naturale, e non essenziale, del contratto di agenzia e, pertanto, le parti possono disporne liberamente e possono, quindi, regolare diversamente i loro rapporti sia con una pattuizione espressa, sia tacitamente ossia mediante un comportamento concludente, tenuto dalle parti al momento della conclusione del contratto o della sua, successiva, esecuzione.

La deroga del diritto di esclusiva può essere sia unilaterale che bilaterale, ovvero può riguardare il diritto del solo preponente o del solo agente, ovvero i diritti di entrambi e tale derogabilità è prevista espressamente dagli accordi economici collettivi.

È importante sottolineare infine che, qualora venga derogato il diritto di esclusiva previsto a favore dell'agente, egli non avrà il diritto di ottenere le provvigioni indirette (ex art. 1748, comma 2, c.c.) per le vendite effettuate dal preponente nella sua zona.

Quando non sono previste deroghe, l'esclusiva

costituisce un vero e proprio obbligo posto a carico sia dell'agente che del preponente.

L'agente viola il diritto di esclusiva vantato dal preponente quando agisce per conto di un'impresa concorrente, o esercita, per conto proprio, attività imprenditoriali in concorrenza con quella del preponente.

La violazione dell'esclusiva produce in capo all'agente l'obbligo di risarcire il danno arrecato al preponente. È altresì fonte per l'agente di responsabilità extracontrattuale nei confronti dell'altro agente il cui campo di operatività egli abbia invaso.

Per il preponente la fattispecie è regolata espressamente dall'art. 1748, comma 2, c.c.: per gli affari conclusi direttamente dal preponente con terzi che l'agente aveva già in precedenza acquisito come propri clienti per affari dello stesso tipo, o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, a quest'ultimo è comunque dovuta la provvigione. Pertanto il preponente conserva la possibilità di promuovere direttamente la conclusione dei propri affari nella zona conferita all'agente, ma non è liberato dall'obbligo di pagargli la provvigione.

La sistematica violazione dell'obbligo di esclusiva da parte del preponente, quando sia tale da rendere difficile o addirittura impossibile all'agente lo svolgimento della propria attività, può essere causa di risoluzione immediata del contratto per colpa dello stesso preponente ed è comunque fonte dell'obbligo di risarcire il danno.

Il preponente è, tuttavia, libero di concludere occasionalmente affari nella zona riservata all'agente, salvo comunque il diritto di quest'ultimo al pagamento della provvigione indiretta. ■



# Hai problemi con la mandante?

## Trova la ns. sede più vicina su



[www.federagenti.org](http://www.federagenti.org)



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.

Hai una passione per la Birra Artigianale?

Entra nel team di PBH!

In ottica di crescita e miglioramento continuo, al fine di promuovere al meglio i nostri prodotti, cerchiamo Agenti di Commercio per le zone libere.

Si offre:

formazione, provvigioni, bonus.



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

[info@pbh-beer.it](mailto:info@pbh-beer.it)



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.



André Media Italia S.r.l. offre l'opportunità alle PMI di estendere le proprie occasioni di business attraverso pubblicità nei supermercati e nella Grande Distribuzione. Cerchiamo Venditori "High Performer" su cui investire per consolidarci sul territorio dell'Abruzzo.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a:  
[agenti@andre-media.it](mailto:agenti@andre-media.it)

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. Ricerca su tutto il territorio nazionale **AGENTI MONOMANDATARI.**

SI OFFRE:

- Fisso provvigionale;
- Provvigioni e premi legati al raggiungimento degli obiettivi di vendita;
- Rimborso spese vettura.



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

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



Azienda storica di torrefazione a Roma, per rafforzare la rete vendita nel settore Ho.Re.Ca., **Cerca Venditori**, anche di prima esperienza, per acquisizione clienti e la promozione delle nostre miscele e dei nostri prodotti.

Si offre: alte provvigioni, incentivi, premi e rimborso spese.



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

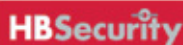


L'Azienda Fattorie Cilentane produce artigianalmente liquori, creme liquorose, babà al liquore e frutta candita. **Cerchiamo Agenti dinamici, seri, automuniti**, con la voglia di fare ed essere protagonisti. Chiediamo: propensione alla ricerca nuova clientela, padronanza zona di competenza.

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

[commerciale@fattoriecilentane.com](mailto:commerciale@fattoriecilentane.com)

Siamo produttori di sistemi anticaduta certificati (linee vita e punti singoli) e dispositivi di protezione individuali. Per l'ampliamento della nostra rete vendita **Cerchiamo Agenti Plurimandatari** che abbiano voglia di crescere professionalmente, visitando studi tecnici, imprese e rivendite. Lavorerai in un team motivato e in forte crescita.



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



Be Much, azienda nel settore della cosmesi, partner ufficiale di Miss Italia 2019/2020. **Ricerca Business Manager, Agenti di Commercio Monomandatari**, su tutto il territorio nazionale. **Si richiede:** diploma/laurea; esperienza nella vendita; ottime capacità commerciali, di negoziazione e di fidelizzazione del Cliente.

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

[ileniamazzoni@bemuch.it](mailto:ileniamazzoni@bemuch.it)



Checks S.p.A., organismo di Ispezione autorizzato dal Ministero dello Sviluppo Economico, per le verifiche di impianti di messa e leader assoluta in Italia nel canale BtoB, **Cerca Consulenti** da inserire nella propria rete commerciale in vista di un preciso programma di espansione.

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

[selezioni@checks-italia.com](mailto:selezioni@checks-italia.com)



Archipelagus Line & Energy si presenta come fornitore energetico per: PMI, Ho.Re.Ca., condomini, liberi professionisti e famiglie. Cerchiamo Agenzie e/o Agenti con: conoscenza nel settore gas ed energia elettrica; conoscenza del territorio e comprovata produzione mensile sia di business che di consumer; attitudine a lavorare con canvass e per obiettivo.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [antongiulio.e@archipelagusgas.it](mailto:antongiulio.e@archipelagusgas.it)

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

**CHIAMACI SUBITO AL NUMERO VERDE 800.320.315**

