

L'uscita dagli effetti negativi della pandemia sembra sempre più difficile

L'uragano dopo la tempesta?

Le distorsioni conseguenti alla crisi sanitaria sono letali per il mondo dell'intermediazione

Come ho avuto modo di dire e scrivere qualche mese fa è di tutta evidenza che la crisi innescata dalla pandemia ha costituito e costituisce tutt'ora la sfida più grande non solo per l'economia nazionale ma anche per l'economia globale. Ho anche detto che se è fondamentale in questo momento proteggere le fasce deboli della popolazione, è altrettanto fondamentale preservare, stimolare e sostenere i settori nevralgici della nostra economia, tutelando così contemporaneamente la nostra capacità produttiva e di stare sul mercato, ma anche i posti di lavoro, le esperienze e le professionalità che stanno alla base della catena produttiva e distributiva. Ovviamente dopo la grande depressione e la discesa del costo di quasi tutte le materie prime, a causa di una contrazione enorme della domanda, i primi segnali di ripresa hanno portato con sé quegli effetti indesiderati che tutti conosciamo. Mi riferisco alla crescita inarrestabile dei prezzi di gas, petrolio e suoi derivati e del conseguente innesco del fenomeno dell'aumento dell'inflazione. Va bene, potrà dire qualcuno, sono conseguenze ...

segue a pag. 2

In questo numero

- L'uragano dopo la tempesta?
- L'ABC del bravo agente
- Il Patto di non concorrenza
- Federagenti Milano
- L'esperto risponde
- Siamo tutti più fragili

L'ABC del bravo agente

Un bravo agente dev'essere capace di vendere (più precisamente, dev'essere capace di aumentare le vendite dell'azienda, utilizzando le proprie abilità). Ok, su questo non si discute.

Ma è sufficiente questa dote, sicuramente indispensabile, per fare dell'agente un buon agente? No. Il bravo agente sa fare questo, ma deve anche saper tutelare i propri interessi e per far ciò è indispensabile conoscere i propri diritti.

Vediamo, dunque, quali sono i comportamenti e le azioni...

segue a pag. 3

Continuano i contrasti giurisprudenziali in relazione all'efficacia dell'art. 1751 bis

Il Patto di non concorrenza

Si discute ancora sulla portata delle modifiche apportate dalla legge 422/2000

Da parecchi anni in tema di patto di non concorrenza, l'indirizzo formatosi, in sede di merito e di legittimità, tendeva a negare l'applicazione della norma introdotta dalla Direttiva CE 86/53 e poi recepita in Italia tardivamente con la L. 422/2000 (con soli... 14 anni di ritardo...) in vigore dal 01.06.2001 (un anno dopo...).

In un precedente articolo ci eravamo soffermati su una innovativa sentenza di merito del Tribunale di Brescia condividendone l'indirizzo ed evidenziandone la profondità,

segue a pag. 5

FATTURE PROVVISORIALI ELETTRONICHE? CARTACEE?

SCARICA IL SOFTWARE GRATUITO PER TUTTI GLI AGENTI DI COMMERCIO



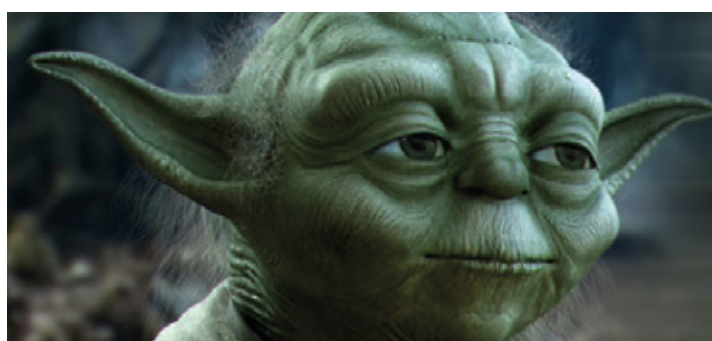
INVIO IMMEDIATO TRAMITE CANALE TELEMATICO SDI

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

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

Tutto Gratis al 100%

Scopri le Funzionalità del Software Gratuito



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

USA LA FORZA 

L'uscita dagli effetti negativi della pandemia sembra sempre più difficile

L'uragano dopo la tempesta?

Le distorsioni conseguenti alla crisi sanitaria sono letali per il mondo dell'intermediazione

a cura di **Luca Gaburro**

— Segretario Nazionale Federagenti —

Come ho avuto modo di dire e scrivere qualche mese fa è di tutta evidenza che la crisi innescata dalla pandemia ha costituito e costituisce tutt'ora la sfida più grande non solo per l'economia nazionale ma anche per l'economia globale. Ho anche detto che se è fondamentale in questo momento proteggere le fasce deboli della popolazione, è altrettanto fondamentale preservare, stimolare e sostenere i settori nevralgici della nostra economia, tutelando così temporaneamente la nostra capacità produttiva e di stare sul mercato, ma anche i posti di lavoro, le esperienze e le professionalità che stanno alla base della catena produttiva e distributiva. Ovviamente dopo la grande depressione e la discesa del costo di quasi tutte le materie prime, a causa di una contrazione enorme della domanda, i primi segnali di ripresa hanno portato con sé quegli effetti indesiderati che tutti conosciamo. Mi riferisco alla crescita inarrestabile dei prezzi di gas, petrolio e suoi derivati e del conseguente innesco del fenomeno dell'aumento dell'inflazione. Va bene, potrà dire qualcuno, sono conseguenze naturali della riespansione del mercato. Tutto vero, ma è il contesto generale che è cambiato, questa crisi ha accentuato, come mai avvenuto nel recente passato, le differenze e squilibri già in atto sia sul mercato mondiale sia nel mercato interno dei singoli paesi. Con il Covid abbiamo scoperto che l'Europa praticamente non aveva un sistema produttivo nel settore dei dispositivi medici di sicurezza, né impianti industriali capaci, in breve tempo di poter produrre vaccini o strumenti medicali che risultavano indispen-

sabili (si pensi ai respiratori polmonari). Risultato? Il mondo ha importato dalla Cina, che già li produceva e che in pochi giorni ha triplicato la sua capacità produttiva, miliardi di dispositivi medici e prodotti sanitari.

All'interno di un'economia globale in contrazione, ne abbiamo vista una andare avanti come se nulla fosse continuando a crescere indisturbata. Solo recentemente la crisi del gigante immobiliare "Evergrande" (e non la crisi pandemica che ha messo in ginocchio tutti noi) ha fatto segnare una battuta d'arresto nell'economia del gigante asiatico. Dal punto di vista dell'intermediazione commerciale è successa una cosa preoccupantemente simile, con qualcuno che si è rafforzato a fronte di una rete distributiva tradizionale agonizzante nei mesi del lockdown. In questo caso non è stata però una specifica nazione ad avvantaggiarsi nei confronti del mondo intero, ma alcuni giganti internazionali. Su tutti il gigante americano dell'e-commerce, infatti durante il lockdown, la domanda di e-commerce è cresciuta in modo esponenziale consentendo così all'azienda di Seattle di condizionare un mondo dell'intermediazione commerciale già duramente provato. Ciò rischia di accelerare quella tendenza catastrofica che noi, come Sindacato, abbiamo più volte evidenziato del dissolvimento delle normali relazioni commerciali e delle dinamiche sociali ad esse sottese.

Ecco, ora il quadro vi è forse più chiaro: la crisi pandemica ha ulteriormente avvantaggiato i grandi colossi, le grandi piattaforme commerciali, le mega aziende tech consolidando il ruolo dell'e-commerce mentre per contro gli esercizi di vicinato tradizionali, ma anche la media e grande distribuzione hanno chiuso i battenti o stanno sopravvivendo a fatica.

In questa prospettiva l'aumento dei costi dell'energia e l'aumento dell'inflazione possono essere il colpo di grazia per tali soggetti. Occorre stare attenti ed intervenire per attenuare gli effetti che ora rischiano di essere ancora più distortivi accentuando divari che paiono già incolmabili. Ecco il motivo per cui chiediamo all'esecutivo di rivolgere una grande attenzione a questi temi, ma non solo a livello nazionale. È indispensabile una forte risposta a livello europeo per consentire il ritorno a dinamiche commerciali più tradizionali che assicureranno anche il ritorno ad una dimensione sociale più umana. Lo ripeto, dobbiamo fare grande tesoro di questa lezione per ripensare le politiche produttive e distributive. Salviamo l'intermediazione "reale", quella vera che rimanda ad un modello di sviluppo più sostenibile fatto di relazioni personali, di piccole realtà commerciali, di luoghi fisici in cui incontrarsi e di tale modello l'agente di commercio è figura essenziale.

Voglio chiudere citando una frase di un ex Vicepresidente del colosso americano, dimissionario per protesta contro le prassi usate dalla società durante la pandemia della quale dice "è molto ben gestita e ha dimostrato grande competenza nell'individuare le opportunità e costruire processi replicabili per sfruttarle. Ha però dimostrato miopia per quel che riguarda il costo umano di questa crescita inarrestabile e l'accumulo di ricchezza e potere. Se il suo operato non piace in parte, dobbiamo creare una delimitazione giuridica per impedirlo"

Spero lo abbiano letto anche i nostri politici... ■



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

L'ABC del bravo agente

di **Oswaldo Filippini**

— Responsabile della sede Federagenti di Como —

Un bravo agente dev'essere capace di vendere (più precisamente, dev'essere capace di aumentare le vendite dell'azienda, utilizzando le proprie abilità). Ok, su questo non si discute.

Ma è sufficiente questa dote, sicuramente indispensabile, per fare dell'agente un buon agente? No. Il bravo agente sa fare questo, ma deve anche saper tutelare i propri interessi e per far ciò è indispensabile conoscere i propri diritti.

Vediamo, dunque, quali sono i comportamenti e le azioni da adottare, nel rapporto con la mandante, al fine di tutelare i propri interessi, al di là della mera questione provvigionale ed economica.

1. Leggere attentamente ogni proposta di mandato. Per curare adeguatamente i propri interessi è indispensabile sapere cosa si sta firmando e gli obblighi che si stanno assumendo nei confronti della mandante. Si deve partire dalla consapevolezza che agente e preponente sono, sul piano giuridico, soggetti con medesime dignità e importanza. Può accadere che, a volte, l'agente, spinto dalla necessità di lavorare, sia disposto ad accettare condizioni delle quali farebbe volentieri a meno; tuttavia è importante che si sforzi di confrontarsi con la mandante senza soggezioni e sappia valutare attentamente qualsiasi elemento contenuto nella proposta di mandato. Questo perché quanto avrà accettato, sottoscrivendo il mandato, difficilmente potrà essere successivamente contestato (fatte salve le tutele di base offerte all'agente dal Codice Civile e dagli AA.EE. CC.).

2. Rispettare gli impegni assunti contrattualmente, perché solo così l'agente sarà al riparo da contestazioni che potrebbero metterlo in difficoltà, fino al rischio estremo di un recesso per giusta causa da parte della preponente, con la conseguente perdita delle indennità e l'ulteriore rischio di subire un'a-

zione risarcitoria. Il fatto che l'azienda non contesti immediatamente il mancato rispetto di un obbligo contrattuale da parte dell'agente non vuol dire che non possa farlo in un secondo momento.

3. Controllare che la preponente rispetti gli impegni contrattuali. Il punto sembra scontato ma non lo è. Soprattutto con riferimento alle azioni che l'agente deve compiere quando si trova di fronte a una mancanza dell'azienda che rappresenta. Al di là di un ragionevole margine di tolleranza (reciproco), è opportuno che l'agente annoti e, soprattutto, tempestivamente segnali all'azienda, in forma scritta, qualsiasi comportamento contrario ai patti. Ritardi nel pagamento delle provvigioni, mancato rispetto dell'esclusiva a proprio favore, fondate lamentele della clientela in ordine a qualità o modalità/tempi di fornitura dei prodotti o dei servizi, insomma, qualsiasi mancanza della mandante, le va puntualmente e tempestivamente segnalata e contestata. Questo non solo allo scopo di vedere sanata la situazione, ma anche per raccogliere gli elementi necessari per un eventuale recesso per giusta causa, anch'esso da esercitare con la dovuta tempestività (l'argomento della giusta causa è già ampiamente discusso e approfondito in altre sedi, alle quali si rimanda).

4. Verificare periodicamente la propria situazione previdenziale presso la Fondazione Enasarco, al fine di evitare i cosiddetti "buchì contributivi", che possono riservare cattive sorprese al momento della richiesta della pensione o della cessazione dell'attività. In quel frangente l'agente potrebbe accorgersi di non aver conseguito l'anzianità contributiva sufficiente per maturare il diritto (attuale o futuro) alla pensione. Nel caso in cui scopra omissioni contributive, dopo una prima verifica con l'azienda e se la stessa non regolarizzi tempestivamente, l'agente deve inviare all'Enasarco la segnalazione di omissione (la Fondazione disporrà una visita ispettiva e imporrà all'azienda il pagamento dei contributi evasi, applicando gli interessi legali e moratori). Vi ricordiamo di fare molta attenzione a questo aspetto perché il diritto alla contribuzione previdenziale

si prescrive in cinque anni.

5. Prestare attenzione alla comunicazione da trasmettere alla preponente nel momento in cui si intende recedere dal mandato. A tal proposito è fondamentale aver presente che se l'agente recede volontariamente, e non per giusta causa o per gravi motivi di salute o per il raggiungimento dei requisiti pensionistici, perde il diritto alle indennità di legge (fatto salvo il Firr). Pertanto, qualora il recesso avvenga per una delle ragioni citate, le stesse devono essere chiaramente esplicitate nella comunicazione trasmessa all'azienda.

6. A prescindere da quale delle parti decida di chiudere il rapporto, all'atto della cessazione effettiva (e quindi alla fine del preavviso laddove lavorato) l'agente deve trasmettere all'azienda l'elenco degli affari in sospeso, cioè degli ordini raccolti e delle trattative in atto. Questo perché gli affari che vanno a buon fine entro un termine ragionevole dalla conclusione del mandato (termine che gli AEC riconoscono in sei mesi ma che può essere variato dalle parti), danno diritto alla relativa provvigione.

7. Richiedere all'azienda, in forma scritta, il pagamento delle indennità di fine rapporto, entro un anno dalla conclusione del mandato. Intatti l'art. 1751 del Codice Civile prevede che l'agente decada dal diritto alle indennità se entro un anno dalla conclusione del rapporto non comunicò alla preponente l'intenzione di farlo valere.

Ricordiamo che, per meglio affrontare le situazioni toccate in questa breve disamina e, in generale, per ogni esigenza inerente il proprio lavoro di agente, è molto importante rivolgersi alla propria sede Federagenti di riferimento (www.federagenti.org/sede-nazionale). ■



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!

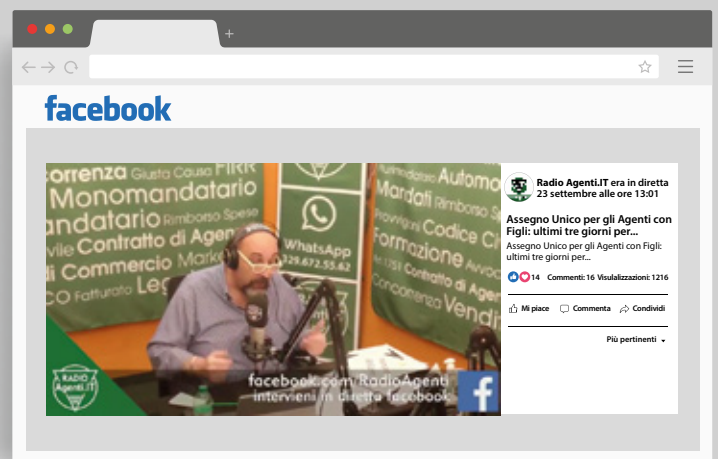
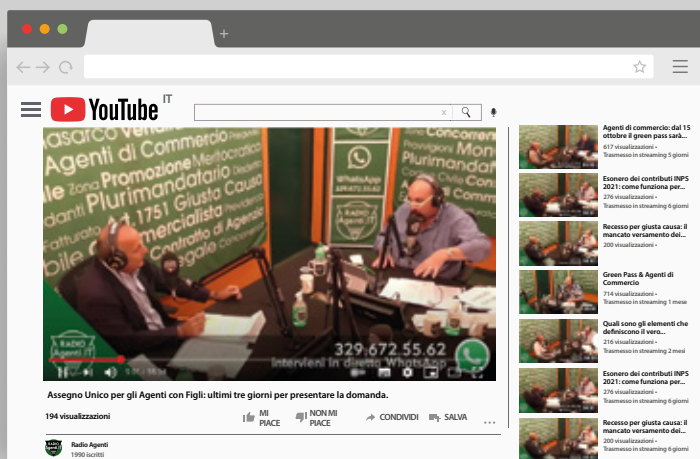


Disponibile su



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 Patto di non concorrenza

Si discute ancora sulla portata delle modifiche apportate dalla legge 422/2000

di **Antonio Trotti**

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

Da parecchi anni in tema di patto di non concorrenza, l'indirizzo formatosi, in sede di merito e di legittimità, tendeva a negare l'applicazione delle norme introdotte dalla Direttiva CE 86/53 e poi recepita in Italia tardivamente con la L. 422/2000 (con soli... 14 anni di ritardo...) in vigore dal 01.06.2001 (un anno dopo...).

In un precedente articolo ci eravamo soffermati su una innovativa sentenza di merito del Tribunale di Brescia condividendone l'indirizzo ed evidenziandone la profondità, laddove con una articolata motivazione riteneva di discostarsi dall'orientamento espresso dalla Corte di Cassazione in diverse pronunce a partire dal 2015 in avanti, ovvero che la suddetta novellata norma del codice civile non potesse avere un'applicazione retroattiva onde evitare effetti iniqui con alterazione dell'originario programma contrattuale determinato dall'autonomia privata delle parti (patto di non concorrenza non oneroso e corrispettivo di un tale vincolo data dal contesto dell'intero rapporto es. parte provvisoria fissa elevata ecc...) nonché la mancanza in detta norma di un'espressa previsione di nullità per le pattuizioni in cui è previsto il vincolo di non concorrenza senza la corresponsione di alcuna indennità in favore dell'agente, e, quindi, derogabilità contrattuale dell'onerosità del patto di non concorrenza.

In particolare il Giudice di merito sulla base sia della ratio della norma (tenendo come riferimento la Direttiva della Comunità Europea 86/653 cui il legislatore italiano ha inteso dare tardiva applicazione) sia del tenore lette-

rale della stessa, riteneva di non condividere il predetto orientamento della Suprema Corte di Cassazione.

Quanto alla ratio della norma, la stessa mira a tutelare il contraente debole, ovvero l'agente di commercio (che aveva accettato il gravoso vincolo nel vigore di una disciplina che non gli consentiva di pretendere alcuna indennità), e acquista efficacia dal 1 giugno 2001, senza alcuna esclusione dei contratti in corso (peraltro non consentita dalla predetta Direttiva, come, invece opinato dalla giurisprudenza di legittimità) e senza la necessità che vi fosse un'espressa sanzione di nullità per le clausole contrattuali contrarie, esistendo nel nostro ordinamento la disposizione dell'art. 1339 c.c. che prevede l'inserzione automatica di clausole imposte dalla legge anche in sostituzione di quelle difformi previste dalle parti.

Con riferimento, invece, alla obbligatorietà del corrispettivo, assume rilevanza decisiva l'utilizzo da parte del legislatore del verbo "comporta" (in occasione della cessazione del rapporto la corresponsione all'agente che ha accettato il patto di un'indennità di natura non provvisoria) che non lascerebbe spazio a diverse interpretazioni circa l'onerosità del patto di non concorrenza una volta accettato dall'agente.

Recentemente è arrivato il vaglio della Corte di Appello territoriale, che ha ribadito in toto il criticabile orientamento espresso dalla S.C. in precedenza come sopra riportato.

A nostro avviso occorre infatti ribadire come la Direttiva Europea, che come noto è gerarchicamente superiore alla normativa interna, prevedesse l'applicazione della norma a tutti i contratti (in corso) senza porre distinzione alcuna. Né, d'altro canto si riviene, nella normativa di applicazione italiana (1751bis) alcuna distinzione tra contratti stipulati prima o successi-

vamente all'entrata in vigore della detta norma, ed anzi quest'ultima ha previsto espressamente il corrispettivo a favore dell'agente a fronte del detto patto di non concorrenza, laddove, si noti, la delega della Direttiva Europea consentiva addirittura di escluderne l'onerosità.

Ora, in tema, giustamente il giudice di prime cure ha ritenuto che la scelta operata del legislatore italiano circa l'onerosità del patto non può essere derogata dalla autonomia contrattuale delle parti.

Un altro punto sui cui riflettere è costituito dalla normativa collettiva (art. 14 AEC Industria, art. 8 AEC commercio; art. 12 AEC Federagenti) che non solo prevede espressamente l'obbligo del corrispettivo, indicandone i criteri di quantificazione, ma anche fissando un preciso termine per il saldo (entro 30 giorni dalla cessazione del rapporto, V. AEC commercio e Federagenti), cosicché sarà sufficiente il richiamo disposto dal singolo mandato alla normativa AEC per rendere di per sé oneroso il patto di non concorrenza.

I temi sopra accennati paiono purtroppo destinati a non trovare un adeguato e ragionevole componimento a favore della parte contrattuale più debole che si trova a subire una interpretazione formale della norma a discapito delle ragioni sostanziali di fondo, che hanno costituito la base della riforma europea, ma che stentano purtroppo a trovare una corretta applicazione. ■



Federagenti & CISAL

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

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

Federagenti Milano

Da quasi 25 anni un punto di riferimento per gli agenti e rappresentanti lombardi

a cura della **Redazione**

La Federagenti si costituisce a Roma il 20 settembre 1990, e da allora ha progressivamente esteso la sua attività su tutto il territorio nazionale vantando circa 40.000 iscritti tra gli agenti, i rappresentanti di commercio ed i consulenti finanziari.

A Milano Federagenti è operativa da più di due decenni fornendo sostegno e consulenza alle migliaia di agenti operanti in Lombardia, una delle regioni in cui la categoria è più presente e l'attività di intermediazione commerciale e finanziaria è maggiormente sviluppata.

Negli anni abbiamo sempre assistito gli agenti nelle numerose battaglie a tutela dei loro interessi giuridici, economici e professionali al fine di far acquisire loro maggiore forza nei confronti delle mandanti per una diversa regolamentazione del contratto di agenzia, più aderente alle loro esigenze.

Come sappiamo, infatti, la materia del diritto di agenzia è molto ampia in quanto trova la sua regolamentazione in un duplice binario, quello normativo contenuto negli articoli da 1742 a 1753 del Codice Civile e quello pattizio rappresentato dagli AEC dei vari settori. Non meno complesso risulta poi l'aspetto previdenziale nel quale alla normativa e disciplinabile generale che disciplina il versamento dei contributi e la prestazione pensionistica erogata dall'INPS si affianca la regolamentazione Enasarco che disciplina il versamento dei contributi e la prestazione pensionistica complementare erogata dalla Fondazione.

Da quanto sopra detto risulta evidente che un agente possa riscontrare numerose difficoltà

nel districarsi autonomamente in questo groviglio di norme.

Proprio per questo motivo, mettiamo a disposizione dei nostri agenti associati la nostra esperienza pluridecennale attraverso l'offerta dei servizi necessari a garantire loro la maggior tutela possibile.

Innanzitutto, non ci stancheremo mai di ripetere quanto sia fondamentale, allo scopo di instaurare un regolare rapporto di agenzia con la mandante, procedere ad un attento esame preventivo del contratto di agenzia affinché, fin dall'inizio, sia garantita la parità tra le parti. Per questa ragione, consigliamo sempre ai nostri associati di sottoporci i loro mandati di agenzia prima che gli stessi vengano sottoscritti. Altrettanto fondamentale è poi esaminare e valutare ogni modifica che le preponenti nel tempo propongono e che spesso incidono in maniera negativa sul rapporto di agenzia in essere comprimendo i diritti o riducendo le prerogative economiche dell'agente.

Qualora durante il mandato si dovessero verificare delle vertenze (recupero provvigioni, conteggio indennità di fine rapporto, variazioni contrattuali unilaterali, risoluzione per giusta causa ecc.), il nostro ufficio garantisce l'opportuna assistenza all'agente anche interfacciandosi direttamente con la mandante per trovare una soluzione bonaria con la stessa evitando i lunghi tempi di una causa giudiziaria. Ovviamente se non fosse possibile risolvere la controversia stragiudizialmente, i nostri associati possono fare affidamento sui legali convenzionati con Federagenti, specializzati nel diritto d'agenzia che vantano ormai una esperienza ultraventennale nel settore.

In Lombardia abbiamo anche in essere una convenzione che garantisce ai nostri iscritti assistenza in materia fiscale per quanto attiene la

tenuta contabilità, la verifica della dichiarazione dei redditi, gli studi di settore ecc.

Inoltre, in sede, grazie anche alla presenza dell'ufficio di patronato Encal Cital, è possibile usufruire di assistenza e ausilio in materia previdenziale che come abbiamo ricordato sopra si presenta ugualmente complessa per il doppio binario previdenziale previsto ex lege per la categoria. In particolare, oltre all'analisi della copertura contributiva e alla verifica dell'effettiva sussistenza dei requisiti pensionistici Inps ed Enasarco, il nostro ufficio provvede anche all'inoltro telematico delle domande pensionistiche (pensione vecchiaia ordinaria Inps/Enasarco, pensione anticipata Inps/Enasarco, pensione ai superstiti indiretta e di reversibilità Inps/Enasarco, supplemento di pensione Inps/Enasarco, pensione di inabilità e invalidità Inps/Enasarco, domanda di contribuzione volontaria ecc.).

Naturalmente, l'assistenza agli agenti si estende anche nel fornire le risposte in merito ai numerosi servizi e prestazioni che l'ente previdenziale Enasarco riserva agli agenti di commercio.

La nostra sede, facendo parte di una struttura molto ben organizzata e diffusa su tutto il territorio nazionale può garantire tutto l'apporto necessario all'agente con costanti aggiornamenti sulla professione e la segnalazione delle offerte di lavoro proposte da aziende italiane ed estere, grazie al nostro sito istituzionale, al notiziario "Federagenti" e alle newsletter che periodicamente inviamo tramite posta elettronica.

Per qualsiasi necessità vi invitiamo a contattare la nostra sede di Milano che si trova in Via F. Bellotti n. 7 chiamando il numero del telefono fisso 02/76011471 o del cellulare 347/4633638 oppure scrivendo all'indirizzo email milano@federagenti.org

Iscriviti a Federagenti, eccezionale promozione

Chiama la sede Federagenti a te più vicina e se ci vieni a trovare entro il 31 dicembre 2021 portando con te questo giornale potrai iscriverti a 120 € (anziché 150) se agente individuale e a 170 € anziché 220 se operi come società di agenzia.

Sedi Federagenti Lombardia

MILANO	Via F. Bellotti, 7 - Tel: 02/76011471- 02/76028076 - Fax: 02/76311080 Cell: 347/4633638 Orari: Lunedì – Giovedì: 9:30 - 13:30 e 14.30 - 17.30; Venerdì 9:30 - 13.30.
BERGAMO	Via Matris Domini, 25 - Tel: 035/242697 – 035/238696 - Fax: 035/231353 Cell: 347/4633638 - Orari: previo appuntamento telefonico: Venerdì 15:00 - 18:00.
COMO	Via Giulini, 20 - Tel: 031/4895537 - Fax: 031/4895537 Orari: Lunedì – Venerdì: 9:00 - 13:00 e 14:00 - 18:00.
BRESCIA	Via Solferino, 28/B Cell: 347/4633638 Orari: previo appuntamento telefonico.
LODI	Via San Bassiano, 6/A - Tel: 0371/410454 - Fax: 0371/410455 Orari: previo appuntamento telefonico.
CREMONA	Via Nino Bixio, 5/A – C/O Cital - Cell: 347/4633638 - Orari: previo appuntamento telefonico.
MANTOVA	Via Corrado, 49 - Cell: 347/4633638 - Orari: previo appuntamento telefonico.
PAVIA	Via G. Moruzzi, 25 Sc. A – C/O Cital - Cell: 347/4633638 Orari: previo appuntamento telefonico.

L'esperto risponde

a cura di ***Salvatore Scontrino**
e ****Silvia Brambilla**

— * Coordinatore Sindacale Federagenti Lombardia
** Responsabile di Patronato - Federagenti Milano —

Domanda: Sono stato un agente plurimandatario sino a 7 anni fa, quando una delle aziende che rappresentavo mi propose il passaggio al monomandato, cosa che è avvenuta circa 10 mesi dopo. Ora si potrebbe arrivare ad una chiusura del rapporto e mi servirebbe qualche chiarimento in merito al preavviso di fine mandato. Da quando devo considerare iniziato il rapporto?

Risposta: Comprendiamo i suoi dubbi, ma in realtà la situazione è molto più lineare di quanto si potrebbe credere. Innanzitutto l'istituto del preavviso è regolato sia dall'art. 1750 del codice civile sia dai vari Accordi economici collettivi di settore (commercio – industria).

Se il suo contratto è regolato dal codice civile (o comunque rimanda in relazione al preavviso alla sola disciplina codicistica la questione è molto semplice perché l'art. 1750 c.c. non distingue tra agente mono o plurimandatario e prevede che "...Il termine di preavviso non può comunque essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno iniziato, a tre mesi per il terzo anno iniziato, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi. Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il proponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente.

Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario."

Pertanto nel caso di specie poiché il suo rapporto è senz'altro risalente ad oltre 6 anni fa, come lei stesso dichiara, il preavviso che dovrà dare all'azienda, o che dovrà ricevere dalla stessa è pari a 6 mesi.

Gli AEC invece differenziano tempi e modalità di preavviso sia in funzione del soggetto che comunica la volontà di recedere dal rapporto sia in funzione del tipo di mandato in essere (mono o pluri).

Per esempio l'articolo 10 dell'AEC del settore Commercio attualmente vigente (ma la previsione contenuta nell'AEC Industria è identica) stabilisce che in caso di risoluzione del rapporto da parte dell'agente o rappresentante, lo stesso dovrà darne comunicazione scritta e il preavviso sarà sempre pari a cinque mesi per agenti operanti in forma di monomandatario. In caso di risoluzione di un rapporto a tempo indeterminato da parte della casa mandante, la stessa dovrà darne comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio, con un preavviso della seguente misura:

Agente o rappresentante operante in forma di monomandatario:

- cinque mesi per i primi cinque anni di durata del rapporto;

- sei mesi per gli anni dal sesto all'ottavo anno;

- otto mesi dal nono anno di durata del rapporto in poi.

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 (quindi si dovrà tenere presente sia il periodo lavorato come plurimandatario che quello successivo lavorato come monomandatario e laddove l'anzianità complessiva risulti superiore ai 9 anni il preavviso dell'azienda dovrà essere di otto mesi).

Laddove questi termini non siano rispettati e la parte recedente intenda porre fine, con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, 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. In caso di concessione di un termine di preavviso inferiore a quello previsto ex lege o in base agli AEC la parte recedente corrisponderà all'altra una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno solare precedente (1° gennaio - 31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso non effettuati. Qualora il rapporto abbia avuto inizio nel corso dell'anno solare precedente saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento.

Per una consulenza più specifica o in caso di dubbi la invitiamo a rivolgersi alla sede Federagenti a lei più vicina.

Domanda: Sono un agente ancora in attività con 25 anni di contributi pagati all'Enasarco, ed ho appena compiuto 65 anni (primi di ottobre 2021). Vi chiedo se mi conviene chiedere la pensione anticipata o attendere e fare domanda di pensione al conseguimento dei requisiti per la vecchiaia Enasarco.

Risposta: Anzitutto, a proposito di entrambe le soluzioni di pensione, precisiamo i relativi requisiti.

Gli agenti conseguono il diritto alla pensione di vecchiaia solo se in possesso di un'anzianità contributiva minima di 20 anni, di un'età anagrafica minima di 67 anni che, aggiunta agli anni di contributi versati, raggiunga la quota prevista di 92. Pertanto, un agente uomo, oggi, per conseguire la pensione di vecchiaia, dovrà aver raggiunto la quota di 92 (somma tra età e contribuzione).

Per quanto riguarda la pensione anticipata, si dovrà fare riferimento alla novità introdotta dal Regolamento Enasarco che, a decorrere dal 1° gennaio 2017, consente all'agente di richiedere tale pensione al raggiungimento dei requisiti minimi di 65 anni di età, 20 anni di anzianità contributiva ed al raggiungimento della quo-



ta 90. Tale opportunità consente all'agente di conseguire la pensione uno o due anni prima rispetto al pensionamento ordinario (vecchiaia a 67 anni con quota a 92). L'anticipazione di un anno ridurrà il trattamento pensionistico del 5%, mentre quella di 2 anni del 10%. Precisiamo che la domanda di pensione anticipata non potrà essere presentata prima del compimento del 65° anno di età (se presentata in anticipo l'Enasarco la respingerà) e la sua decorrenza partirà dal mese successivo alla presentazione della domanda. Con l'occasione, precisiamo altresì, che a decorrere dall'anno 2021, anche per le donne agenti sarà possibile conseguire la pensione anticipata sempreché raggiungano la suddetta quota di 90 ed abbiano una età minima di 65 anni. Per quanto riguarda il quesito posto dall'agente, si illustra la seguente valutazione: ha compiuto 65 anni il 5 ottobre 2021, dunque, sommando gli stessi ai 25 anni di contributi versati, potrà finalmente presentare domanda. Naturalmente, per evidente opportunità economica, gli converrà presentarla entro la fine del mese. Il medesimo agente, accederà alla pensione anticipata con una decurtazione della pensione nella misura del 10% (2 anni di anticipo). Se lo stesso avesse compiuto 66 anni, a fronte del raggiungimento della quota pari a 91 e non a 90, la decurtazione sarebbe stata del 5% (1 anno di anticipo). Sia bene inteso che la relativa decurtazione, che sia del 5% o del 10%, fatta la domanda, sarà per sempre.

Nel caso in esame è indubbio che la soluzione migliore per l'agente sia quella di optare per la presentazione della domanda anticipata. A conferma di ciò riportiamo un esempio di anticipata basata su un trattamento di pensione di vecchiaia ordinaria pari a € 600,00:

€ 600,00 Importo pensione di vecchiaia – trattamento usufruibile dal 01.11.2023;

€ 540,00 Importo pensione anticipata – trattamento usufruibile dal 01.11.2021;

Se l'agente opta per l'anticipata percepirà circa € 14.040,00 fino al mese di ottobre 2023 (data in cui l'agente compie 67 anni);

Se l'agente opta per la vecchiaia rinuncerà alla somma di cui al precedente punto, ossia a € 14.040,00 e per recuperarla dal mese di novembre 2023 con il trattamento pieno e pari a € 600,00, sarà necessario attendere 234 mesi (60X234=14.040).

Per come e quando inoltrare all'Enasarco le relative domande di pensione, gli agenti possono rivolgersi ai consulenti della Federagenti, anche esperti previdenziali Enasarco. ■

FORUM Agenti Milano

2 e 3 dicembre 2021
Sheraton Milano Malpensa

XVI Edizione

LA FIERA DI RICERCA AGENTI DI COMMERCIO



COLLOQUI DI RICERCA AGENTI DI COMMERCIO

Agenti alla ricerca di nuovi mandati di rappresentanza e aziende alla ricerca di nuovi agenti di commercio si incontrano nella stessa location e nelle stesse date.



CONSULENZE GRATUITE LEGALI, FISCALI ED ENASARCO

A tutti gli agenti di commercio che ne faranno richiesta sarà fornita gratuitamente, durante il corso della manifestazione, consulenza fiscale, legale e previdenziale.

CONVEGNI, SEMINARI E WORKSHOPS

Forum Agenti è un appuntamento imperdibile per gli «addetti ai lavori» che qui trovano momenti di aggiornamento, confronto e dibattito sui temi inerenti la categoria degli agenti di commercio.



RICHIEDI IL BIGLIETTO GRATUITO!

Forum Agenti Milano si svolgerà nel pieno rispetto delle normative anti-covid.
Per partecipare all'evento sarà necessario essere muniti di green pass

www.forumagenti.it
numero verde: 800.86.16.16

Siamo tutti più fragili

a cura di **Maria Pia Cairolì**

— Dottoressa Psicologa in Como —

“Nella caduta ci sono già i germogli della risalita, fragili ma verdi.

Vanno coltivati con premura.”

C.G. JUNG

A più di un anno e mezzo da questo tragico evento virale collettivo, si comincia a percepire l'onda lunga di questa Pandemia che dallo stato puramente fisico sintomatologico, si sta propagando allo stato emotivo dell'individuo.

La tenuta psicologica delle persone si sta incrinando e mette a nudo quella vulnerabilità che ci appartiene ma che in tempi non sospetti si riusciva a contenere e mascherare più facilmente con forza, coraggio e risolutezza.

Questa tragedia collettiva che ci ha visti per lunghi mesi isolati nella più totale precarietà, interrompendo la nostra rassicurante routine e portandoci a una restrizione di movimento forzata, purtroppo ha scardinato le certezze e ci sta sottoponendo ad uno stato di adattabilità sempre più pretenzioso e severo, moltiplicando le prove quotidiane e facendoci inciampare spesso, chiamandoci così ad una fatica estrema per poterle superare con una certa rapidità.

Anche e forse soprattutto i nostri giovani sono stati investiti in modo molto significativo da questo evento tanto che, proprio in questi giorni, l'Unicef lancia un accorato allarme affinché

si consideri seriamente e con interventi immediati e mirati la salute mentale dei ragazzi, dal momento che le statistiche mettono in evidenza che oltre un adolescente su sette convive con un disturbo mentale e circa il 40% soffre di ansia e depressione e, conclude dicendo che bambini e giovani potrebbero sentire lungamente negli anni a venire l'impatto del Covid 19 sul loro stato di salute mentale.

Siamo insomma diventati tutti un po' più fragili emotivamente.

Oggi la scienza ci chiama a riflettere seriamente su quanto sta accadendo e sottolinea che più che una Pandemia siamo di fronte ad una **Sindemia** (def. Treccani) ovvero l'insieme di problemi di salute, ambientali, sociali, economici, prodotti dall'interazione di un insieme di condizioni non solo sanitarie che hanno portato ad evidenziare nella popolazione, indipendentemente dall'età, dalla latitudine, dal ceto sociale, molti disturbi di natura **psicologica** come stress, dipendenze, ossessioni, pensieri circuitanti, cambiamenti repentini d'umore, aggressività, insonnia che condizionano l'individuo nella sua quotidianità.

A suffragare questa riflessione è l'incremento della vendita di sonniferi e psicofarmaci che avvalorano l'aumento di patologie spesso slantizzate anche da dinamiche riguardanti problematiche lavorative e di conseguenza economiche, che evidenziano una chiara relazione tra problemi finanziari e malessere psichico.

Ecco perché diviene importante analizzare la malattia nel contesto sociale/storico in cui si diffonde e considerare l'uomo **non** separato dalle condizioni in cui è immerso siano esse

lavorative, relazionali, economiche, sociali, valutando attentamente il convergere delle molte sofferenze per oltrepassare i momenti di stallo che spesso coinvolgono l'individuo nella sua soggettività.



Non si può solo funzionare, lavorare, performare, l'esistenza è troppo complessa e la pandemia ha messo a nudo questo modo di vivere frenetico schiacciando le dimensioni sottili dell'esistere.

Quella che stiamo vivendo è un'esperienza unica e durissima che in pochi sanno affrontare pienamente perché la speranza nel futuro vacilla ed è oscura ma è proprio questa la sfida che ci vede ricucire una realtà che ci mostra il fianco di quello che c'era e non è più e di quello che saremo capaci di fare con ciò che rimane.

Nel pratico significa riflettere profondamente, dare forma ad un nuovo pensiero, che Spinoza chiamava "idee adeguate", ovvero cercare di comprendere ciò che succederà nel medio termine attivando pratiche di pensiero meno individualiste ma più comuni che sconfinano l'angoscia e la paura di questo tempo nuovo, creando un nuovo senso del vivere insieme, per resistere e superare la complessità di questo momento. ■

SERVIZI RISERVATI AGLI ISCRITTI

Federagenti
CISAL

- **Consulenza sindacale e legale** sul contratto di agenzia, con verifica dei relativi mandati
- **Consulenza fiscale** (tenuta contabilità a condizioni di assoluta convenienza, Studi di settore, Istanze e ricorsi di rimborso Irap)
- **Richiesta Liquidazione FIRR** Enasarco con verifica estratti conto per richiesta FIRR accantonati e non richiesti
- Effettuazione **conteggi delle indennità di fine rapporto**
- **Assistenza stragiudiziale e giudiziale** nelle controversie con la mandante
- **Conciliazione in sede sindacale**
- **Verifica** del calcolo della **pensione Enasarco**
- **Aggiornamenti sulla professione** grazie al nostro sito istituzionale, al notiziario "Federagenti" e alle newsletters periodicamente inviate tramite posta elettronica

CONTATTA LA SEDE NAZIONALE

TEL 06/5037103
06/51530121
(DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ
9.30-13.00 / 14.00-18.30)

OPPURE CONTATTA DIRETTAMENTE LE SEDI SUL TERRITORIO