

Si apre una nuova era per la Grande Distribuzione Organizzata italiana

Il Caso Carrefour Italia

Una sfida per il mondo dell'intermediazione commerciale

La notizia dell'acquisizione di Carrefour Italia da parte di New Princes Group ha segnato secondo molti analisti del settore un punto di svolta nel panorama della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) italiana. L'operazione, annunciata il 24 luglio 2025, infatti rappresenta più di un semplice cambio di proprietà. Si tratta di un audace tentativo di ridefinire le dinamiche di mercato attraverso l'integrazione verticale, ponendo nuove sfide ai concorrenti e agli intermediari commerciali, e portando alla ribalta un modello di business in realtà non del tutto inedito nel nostro Paese (vedasi Luxottica per stessa ammissione del CEO di New Princes). L'analisi di questa mossa strategica rivela una complessa architettura finanziaria, una visione industriale di lungo termine ma anche una serie di rischi operativi e di mercato che potrebbero mettere a dura prova gli acquirenti. L'operazione, guidata da Angelo Mastrolia, presidente di New Princes Group, consolida ulteriormente la posizione di una realtà che in pochi anni è passata da un giro d'affari di € 750 milioni a una proiezione di € 6,9 miliardi. ...

segue a pag. 3

In questo numero

- Il Caso Carrefour Italia
- Conosci meglio l'Enasarco
- Prime considerazioni sul nuovo Accordo Economico Collettivo del Commercio
- Prestazioni Integrative Enasarco
- L'esperto risponde

Conosci meglio l'Enasarco di Giulio Favini

Questa campagna informativa nasce dall'esigenza avvertita dalla Federagenti Cisl di fornire un quadro chiaro seppur sintetico di cosa sia in realtà la Fondazione Enasarco e quali le prestazioni ed i servizi che offre a noi agenti di commercio e consulenti finanziari. Il dato delle recenti elezioni di Giugno è stato sicuramente positivo registrando il "record" di votanti, ma riteniamo che la partecipazione possa e debba essere ancora più estesa. Per arrivare a questo risultato la Federagenti considera fondamentale fornire agli iscritti all'ente sempre maggiori e più capillari informazioni utili sia per ottemperare nel modo migliore agli obblighi conseguenti all'iscrizione all'Ente, ma soprattutto per poter usufruire a 360 gradi di tutte le prestazioni disponibili e poter così pienamente sfruttare gli strumenti di welfare offerti dalla Fondazione agli agenti ed alle loro famiglie.

La nostra campagna informativa toccherà tutte le principali città italiane e si articolerà in una giornata formativa gratuita in aula, a numero chiuso, con la predisposizione di materiale per i partecipanti. In tale occasione verranno fornite informazioni chiare su tutti i temi di maggior interesse della categoria quali, ad esempio, il meccanismo pensionistico e le prestazioni integrative, ma parleremo anche di argomenti fondamentali e però meno conosciuti dell'Ente, quali le norme statutarie ed i Regolamenti che regolano l'azione amministrativa dell'Ente, i dati finanziari e quindi la sostenibilità del bilancio della Fondazione, gli strumenti di Governance ed il ruolo svolto dalle autorità vigilanti.

Solo conoscendo meglio e più a fondo i meccanismi di funzionamento della Fondazione e le attività che la stessa pone in essere nello svolgimento dei compiti che le sono istituzionalmente demandati dalla Legge, gli agenti potranno partecipare in maniera attiva e positiva alla vita dell'Ente e quindi contribuire a tutelare i contributi che versano e le pensioni future. A breve vi comunicheremo il calendario con le date e i luoghi dei primi incontri, e ricordatevi, poiché questi incontri formativi saranno a numero chiuso, affrettatevi a comunicare la vostra partecipazione.

FORUM Agenti

La Fiera di Ricerca
Agenti di Commercio

ALCUNE DELLE
AZIENDE PARTECIPANTI



Forum Agenti EXPO
NH Milano Congress Center

**Giovedì 06
Venerdì 07
Novembre**

**RICHIEDI IL TUO
BIGLIETTO GRATUITO**



**soluzione
agenti**

la FORZA di un SOFTWARE per AGENTI

USA LA FORZA

Il Caso Carrefour Italia

Una sfida per il mondo dell'intermediazione commerciale

di **Luca Gaburro**

— Segretario Nazionale Federagenti —

La notizia dell'acquisizione di Carrefour Italia da parte di New Princes Group ha segnato secondo molti analisti del settore un punto di svolta nel panorama della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) italiana. L'operazione, annunciata il 24 luglio 2025, infatti rappresenta più di un semplice cambio di proprietà. Si tratta di un audace tentativo di ridefinire le dinamiche di mercato attraverso l'integrazione verticale, ponendo nuove sfide ai concorrenti e agli intermediari commerciali, e portando alla ribalta un modello di business in realtà non del tutto inedito nel nostro Paese (vedasi Luxottica per stessa ammissione del CEO di New Princes). L'analisi di questa mossa strategica rivela una complessa architettura finanziaria, una visione industriale di lungo termine ma anche una serie di rischi operativi e di mercato che potrebbero mettere a dura prova gli acquirenti. L'operazione, guidata da Angelo Mastrolia, presidente di New Princes Group, consolida ulteriormente la posizione di una realtà che in pochi anni è passata da un giro d'affari di € 750 milioni a una proiezione di € 6,9 miliardi.

Nei dettagli l'accordo prevede l'acquisizione del 100% di Carrefour Italia, che include un perimetro aziendale completo: i punti vendita, le tre società controllate (Carrefour Property, GS S.p.A. e Carrefour Finance) e una forza lavoro complessiva di circa 18.000 dipendenti, di cui 10.000 diretti e 8.000 indiretti. Il network di vendita acquisito è vasto e capillare e sebbene le fonti presentino leggere discrepanze nel conteggio esatto si parla comunque di circa 1.100 punti vendita tra ipermercati, supermercati e negozi di prossimità (in parte diretti e parte in franchising). La presenza geografica è particolarmente forte nel Nord Italia, con la Lombardia che conta 314 punti vendita, seguita da Piemonte (202), Lazio (195), Liguria (161) e Toscana (54).

Il valore dell'operazione è stimato in circa € 1 miliardo di Enterprise Value, ripartito tra € 400 milioni per gli immobili e € 600 milioni per il business. Tuttavia, il dato finanziario più significativo è l'equity value simbolico di € 1. Questo elemento indica che l'operazione non è una semplice compravendita, ma una complessa manovra finanziaria per acquisire asset e passività. Per sostenere il rilancio industriale, il gruppo Carrefour fornirà un contributo una tantum di € 237,5 milioni, mentre New Princes si impegna a investire ulteriori € 200 milioni al

closing, per un piano di investimenti complessivo di € 437,5 milioni.

In realtà la decisione del colosso francese di abbandonare il mercato italiano non è assolutamente una sorpresa. L'esperienza di Carrefour in Italia è stata caratterizzata da anni di difficoltà finanziarie e tentativi di rilancio falliti e negli ultimi anni la filiale italiana ha accumulato perdite per circa € 874 milioni, a cui si aggiunge un risultato operativo negativo di € 67 milioni nel 2024 e un flusso di cassa libero negativo di € 180 milioni. Per Carrefour, l'accordo con New Princes ha rappresentato una via d'uscita rapida e strategica da un mercato che rappresentava un peso costante sui bilanci di gruppo. La scelta è probabilmente ricaduta su New Princes anche perché l'operazione non rischiava di ricadere sotto la lente dell'Antitrust, non essendo l'acquirente un player già presente nel settore della GDO dando così l'opportunità al gruppo francese di potersi disimpegnare con velocità da un teatro operativo che da tempo rappresentava ormai solo un costo per il gruppo.

Dall'altro canto la mossa di New Princes si basa su una chiara visione di integrazione verticale, unendo produzione e distribuzione sotto un unico tetto. Questo modello, descritto da Angelo Mastrolia come ispirato a quello di Luxottica in un settore diverso e a giganti svizzeri come Migros e Coop, è il primo del suo genere per un gruppo industriale italiano. L'obiettivo è creare sinergie tra la vasta rete produttiva di New Princes e la rete distributiva di Carrefour Italia, che tornerà a essere gestita con il marchio GS dopo un periodo di transizione di tre anni. Questa strategia mira a rafforzare il controllo sull'intera catena del valore, dalla produzione del cibo alla sua vendita al consumatore finale. L'operazione permetterà a New Princes di raddoppiare la quota di fatturato derivante dalla marca privata e di potenziare due business cruciali: l'home delivery, sfruttando la logistica esistente nelle grandi città, e il settore Horeca. L'ingresso di New Princes nel settore della distribuzione non è un evento isolato, ma si inserisce in un mercato che sta vivendo profonde trasformazioni. L'operazione non solo riposiziona New Princes come un player di primo piano, ma crea anche nuove dinamiche competitive. In primis l'acquisizione proietta New Princes al secondo posto tra i gruppi italiani del food per fatturato e al primo per numero di dipendenti. Il gruppo, che fino a ieri era un fornitore chiave per gli altri operatori della GDO italiana, è ora un diretto concorrente. Questo passaggio da "fornitore" a "fornitore-concorrente" pone un dilemma inevitabile per l'intero mercato. Gli altri player della GDO (come Esselunga, Coop, Conad) dovranno

decidere come reagire: continueranno a commercializzare i marchi di New Princes sapendo di competere poi con i sugli scaffali? Un'interruzione dei rapporti o una rinegoziazione dei termini di fornitura potrebbe innescare un effetto a catena, alterando gli equilibri di potere e spingendo altri retailer a considerare strategie di integrazione simili o a rafforzare i legami con fornitori non integrati. Il piano di New Princes è ambizioso e si basa su due pilastri principali. Il primo è il ritorno del marchio storico GS, che Carrefour aveva assorbito anni fa. Questa mossa è strategica, poiché cerca di capitalizzare sulla riconoscibilità di un brand legato alla storia della GDO italiana e di prendere le distanze dalla difficile esperienza francese. Tuttavia, come fatto notare dagli esperti, il marchio GS è poco conosciuto dalle generazioni più giovani. Il semplice cambio di insegna non sarà sufficiente; il successo del rilancio dipenderà da un massiccio investimento in marketing e riposizionamento, che dovrà rendere il brand nuovamente rilevante e attrattivo per i consumatori attuali.

Il secondo pilastro riguarda la trasformazione del retail fisico. New Princes ha dichiarato di non voler chiudere gli ipermercati, che in passato sono stati una fonte di perdite per Carrefour, ma di trasformarli ispirandosi a modelli come quello di Costco. L'idea è di riorientare questi grandi spazi verso un mix di offerta B2B (per Horeca e altre aziende) e B2C, ottimizzando l'assortimento e rendendo i negozi delle vere e proprie "piattaforme" per fare business e non solo per la spesa.

Il nuovo modello che intende proporre New Princes avrà profonde conseguenze su tutti gli attori che operano nel settore dell'intermediazione commerciale. Il modello industriale-distributivo del gruppo salernitano infatti rompe con le tradizioni e costringe a riconsiderare i ruoli consolidati.

Infatti New Princes è come hanno detto alcuni analisti un "player che siede dall'altra parte del tavolo". Se finora era un fornitore che cercava di negoziare la propria presenza sugli scaffali, ora è un retailer che decide quali prodotti esporre. Questa nuova posizione di forza gli consente di dare priorità ai propri marchi industriali e di accelerare lo sviluppo della private label. Ciò si traduce in una diretta pressione competitiva su tutti gli altri fornitori che deside-



Federagenti
CISAL

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



rano mantenere lo spazio espositivo all'interno della rete GS. Il mercato dello "scaffale" diventerà ancora più agguerrito e le condizioni di ingresso per i produttori terzi saranno probabilmente meno favorevoli.

Quali conseguenze avrà questo nuovo modello per gli Intermediari Commerciali?

Per quanto riguarda Agenti e Società di Agenzia viene messo in discussione il loro ruolo tradizionale, ovvero la gestione dei rapporti tra produttore e retailer. Nel momento in cui New Princes vende i propri prodotti all'interno della propria catena di supermercati, il ruolo dell'agente esterno diventa superfluo. Ciò costringerà gli agenti a una profonda revisione del proprio modello di business, spostando il focus verso la gestione di altri marchi o offrendo servizi di consulenza strategica per aiutare i fornitori a navigare in un mercato sempre più complesso. Le agenzie che non sapranno adattarsi rischiano di subire un drastico ridimensionamento del proprio giro d'affari.

Per le grandi Piattaforme di Acquisto l'ingresso di New Princes con il suo modello integrato e la sua spinta verso i canali Horeca e home delivery rappresenta una nuova e potente competizione. Sfruttando la propria rete logistica e il controllo sulla produzione, New Princes potrebbe offrire prezzi più competitivi o prodotti esclusivi, bypassando completamente le piattaforme intermedie. Il mercato delle piattaforme per la distribuzione alimentare dovrà necessariamente confrontarsi con un nuovo concorrente verticale che detiene il controllo "dalla materia prima al cliente finale."

In definitiva quindi il "gioco di leva finanziaria" e il modello di integrazione di New Princes segnano uno spartiacque per l'intero settore. Il segnale lanciato da Mastrolia è chiaro: il futuro della GDO potrebbe risiedere nel controllo di tutta la catena del valore. I concorrenti, per non perdere terreno, potrebbero essere spinti a rafforzare i propri consorzi di acquisto, a formare alleanze strategiche o, in casi estremi, a valutare operazioni di integrazione a ritroso per garantirsi un approvvigionamento stabile e competitivo. La precedente frammentazione del mercato italiano potrebbe dare il via a una nuova fase di consolidamento e verticalizzazione.

Ciò detto la complessità del rilancio rimane notevole. L'integrazione di una rete distributiva in perdita richiede competenze specifiche nel retail che un gruppo industriale come New Princes non dovrebbe tradizionalmente possedere. La gestione degli oltre mille punti vendita, del franchising e del delicato rapporto con la clientela finale richiede un'esperienza operativa e di management che l'azienda dovrà acquisire o costruire ex-novo. Sarà quindi importante capire se all'acquisizione seguirà o meno la partenza dei manager storici di Carrefour, in caso affermativo ciò potrebbe aggiungere un ulteriore elemento di complessità all'operazione. L'investimento di € 437,5 milioni, poi, sebbene considerevole, potrebbe non essere sufficiente a coprire tutti i costi di ammodernamento, riorganizzazione e rebranding necessari per invertire la rotta dopo anni di difficoltà.

In conclusione l'acquisizione di Carrefour Italia da parte di New Princes è una mossa au-

dace che potrebbe scrivere una nuova pagina nella storia della GDO italiana. La geniale architettura finanziaria che ha permesso l'operazione, la visione strategica di un modello verticale integrato e la determinazione nel trasformare un asset problematico in un pilastro di crescita sono indubbiamente elementi di grande interesse.

Tuttavia, il percorso è tutt'altro che privo di ostacoli. La sfida non è solo finanziaria, ma anche operativa, "socio-culturale" e dimercato. La capacità di New Princes di gestire la rete di punti vendita, di trasformare gli ipermercati, di rendere il brand GS nuovamente rilevante per i consumatori e di gestire il conflitto d'interessi con gli altri player del settore sarà il vero banco di prova. L'operazione, come è stato scritto, è una "scommessa finanziaria che può ridisegnare il food retail", ma il suo esito rimane incerto. Sarà il tempo, e l'effettiva capacità del nuovo (?) management di tradurre la visione del nuovo proprietario in risultati concreti, a determinare se questa mossa sarà ricordata come un coraggioso rilancio o come un'operazione troppo ambiziosa.

In ogni caso la Federagenti continuerà a seguire con attenzione l'evolversi dell'iniziativa, monitorando da vicino gli sviluppi anche e soprattutto a tutela degli agenti e delle agenzie di rappresentanza commerciale coinvolte in questa operazione destinata comunque a ridisegnare gli equilibri della GDO italiana. ■



**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

FORUM Agenti

la Fiera di Ricerca
Agenti di Commercio

ALCUNE DELLE AZIENDE PARTECIPANTI



Forum Agenti EXPO
NH Milano Congress Center

Giovedì 06 e Venerdì 07 Novembre

**RICHIEDI IL TUO
BIGLIETTO GRATUITO**

Cerchi Agenti di Commercio?

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

☎ 800.86.16.16

FORUM Agenti MILANO

LA FIERA DI RICERCA
AGENTI DI COMMERCIO

NH Milano Congress Center
Strada 1, 65 - Assago Milano

RICHIEDI
IL TUO
BIGLIETTO
GRATUITO

6-7 novembre 2025

PARTECIPA A FORUM AGENTI MILANO
DOVE TROVERAI:

COLLOQUI DI RICERCA AGENTI DI COMMERCIO

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

CONSULENZE GRATUITE LEGALI E FISCALI

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

SPORTELLO ENASARCO

Durante Forum Agenti Milano, la Fondazione allestirà uno sportello ENASARCO. I suoi funzionari saranno a disposizione per fornire consigli ed esaminare gli estratti conto contributivi. Servizio su prenotazione, dalle 10 alle 17.

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.

**PARTECIPA AI COLLOQUI DI
RICERCA AGENTI E RITIRA
LA TAZZA GRATUITA
DI RADIO AGENTI**



Prime considerazioni sul nuovo Accordo Economico Collettivo del Commercio

a cura della **Redazione**

Il 4 giugno 2025 Confcommercio, Confcooperative, Confesercenti, Fnarc, Filcams Cgil, Fisascat Cisl, Uilucis, Fiarco, Ugl Terziario e Usarci hanno rinnovato dopo 16 anni il loro AEC che sono entrati in vigore dal 1° luglio 2025.

Diamo un primo sguardo alle novità:

Art. 1 – Definizioni

Finalmente anche le altre associazioni hanno sentito la necessità di affrontare la questione del commercio elettronico introducendo una definizione dell'attività all'art. 1 e prevedendo che venga considerata promozione della conclusione di contratti "quanto stabilito dalle parti in termini di attività orientate alla vendita di beni o servizi anche a mezzo del canale del commercio elettronico aziendale ai sensi di quanto previsto dall'articolo 1748, co. 1, del Codice Civile".

Ne prendiamo atto, ma dobbiamo prendere anche atto del fatto che le provvigioni vengono riconosciute all'agente solo laddove la vendita avvenga attraverso il portale aziendale.

Qualche dubbio solleva la formulazione dell'art. 1 bis - Definizione base di calcolo che risulterà fondamentale per determinare gli imponibili da prendere come base di calcolo per il conteggio delle varie indennità previste e che rischia di prestarsi ad applicazioni surrettizie da parte delle mandanti in sede di stipula dei contratti individuali: nello specifico dovrebbero entrare nella base di calcolo tutte "le somme corrisposte esclusivamente a titolo di rimborso o concorso spese forfettari, premi per il risultato, coordinamento degli agenti o incasso, ancorché contrattualizzati separatamente, oltre a quanto eventualmente pattuito nella contrattazione individuale" che però – prosegue l'articolo – "ri-sultano computabili come previsto nell'ambito dei singoli istituti contrattuali".

Occorrerà quindi prestare la massima attenzione in sede di sottoscrizione del contratto individuale perché nulla vieterà all'azienda di proporre "basi di calcolo" più restrittive.

Vi rappresentiamo che tale criterio per la base di calcolo è richiamato nel nuovo AEC all'interno di svariati articoli ed istituti quali ad esempio il patto di non concorrenza, il contratto a tempo determinato, le indennità di risoluzione del rapporto ed ovviamente l'indennità supplementiva di clientela.

Art. 2 – Contratto a tempo determinato

Finalmente è stato introdotto un termine massimo, pertanto un contratto a tempo determi-

nato potrà essere rinnovato o prorogato con il consenso dell'agente non più di 2 volte consecutivamente. Il consenso deve essere espresso in forma scritta altrimenti il rapporto si considera a tempo indeterminato.

Art. 3 – Zona di attività e variazioni del contenuto economico del rapporto

Dopo 11 anni il settore commercio si allinea alla regolamentazione delle riduzioni di zona, clientela e provvigioni adottata dall'AEC Industria del 2014.

Anche per calcolare l'entità di queste variazioni viene presa a riferimento la nuova base di calcolo di cui all'art. 1bis. Ciò detto ecco le nuove definizioni di variazione di lieve, media e rilevante entità previste dall'AEC Commercio:

- di lieve entità quando comportino modifiche in peius per l'agente comprese tra 0 (zero) e 5 (cinque) per cento delle provvigioni e delle altre somme corrisposte a titolo di premi, coordinamento degli agenti o incasso e a titolo di rimborso o concorso spese esclusivamente forfettari di competenza dell'agente nell'anno civile (1° gennaio – 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
- di media entità quando comportino modifiche in peius per l'agente comprese tra 5 (cinque) e 15 (quindici) per cento delle provvigioni e delle altre somme corrisposte a titolo di premi, coordinamento degli agenti o incasso e a titolo di rimborso o concorso spese esclusivamente forfettari di competenza dell'agente nell'anno civile (1° gennaio – 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
- di sensibile entità quando comportino modifiche in peius per l'agente superiori al 15 (quindici) per cento delle provvigioni e delle altre somme corrisposte a titolo di premi, coordinamento degli agenti o incasso e a titolo di rimborso o concorso spese esclusivamente forfettari di competenza dell'agente nell'anno civile (1° gennaio – 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero. Inoltre le variazioni non potranno essere adottate, se di sensibile entità, nei primi 12 mesi (dodici) di durata del contratto.

Al fine di una maggiore esigenza di certezza per le imprese, è stato previsto che le variazioni di lieve entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta sia per i pluri che per i monomandatari.

L'allineamento all'AEC Industria si riverbera ovviamente anche sulle possibilità offerte

all'agente che ora potrà recedere dal rapporto mantenendo il diritto alle indennità anche in caso di variazioni di media entità. Rimane sempre fermo il termine inderogabile dei 30 giorni dalla ricezione della comunicazione di variazione per manifestare all'azienda il proprio rifiuto ad accettare le nuove condizioni.

Art. 4 – Diritti e doveri delle parti

Per quanto possa sembrare che l'azienda sia ora tenuta a fornire notizie più esaurienti e puntuali sullo stato di esecuzione degli ordini e, in generale, sia tenuta a fornire all'agente notizie utili al fine di svolgere al meglio il proprio mandato, il rischio concreto è che questa rimanga solo una disposizione priva di reale efficacia vincolante sulle aziende, alla cui violazione non conseguiranno particolari tutele in favore dell'agente.

Questa sensazione si accresce leggendo l'ultimo comma dell'art. 4, anch'esso di nuova introduzione, in cui si prevede che il preponente debba strutturarsi tecnologicamente per la ripartizione territoriale del fatturato, quasi a far credere che allo stato attuale un'azienda (nel 2025) non sa dove, come e quanto fattura.

Art. 5 – Provvigioni

Sotto questo aspetto l'articolo porta a naturale conseguenza la disposizione di cui all'art. 1 sul commercio elettronico prevedendo che il preponente sia tenuto a riconoscere all'agente quanto maturato sulle vendite eseguite attraverso il canale del commercio elettronico aziendale riportando tali vendite negli estratti conto inviati all'agente.

Art. 7 – Liquidazione delle provvigioni

Si prevede l'obbligo per il preponente di fornire all'agente alla fine di ogni mese o trimestre le copie delle fatture inviate ai clienti o un riepilogo attraverso il quale sia possibile riscontrare le fatture ed i prodotti/servizi forniti alla clientela e l'aliquota provvigionale. In realtà il 2° e 3° comma dell'art. 1749 c.c. prevedono già precisi obblighi del preponente in campo informativo e tutelano il diritto dell'agente ad avere tutte le informazioni richiedendo addirittura un estratto dei libri contabili, quindi sotto questo aspetto non vi è nulla di particolarmente nuovo o migliorativo. Aumenta invece la percentuale degli anticipi provvigionali, per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore non oltre 90 giorni, che ora potranno essere pagati sino alla misura del 70% della provvigione totale (prima era 50%), ma rimane immutata la percentuale del 35% per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore oltre 90 giorni.

Art. 8 – Patto di non concorrenza

Anche nell'ambito del patto di non concorrenza è stato riportato il criterio della nuova base di calcolo di cui all'art. 1 bis e pertanto le conseguenze negative paventate potrebbero riproporsi anche al momento del calcolo di questa indennità.

L'ultimo comma introdotto ex novo forse per enfatizzare quanto già detto nel 1° comma ribadisce che debbono escludersi accordi che prevedano il pagamento di questa indennità con anticipi erogati nel corso del rapporto. Siamo curiosi di vedere come questa ulteriore specificazione sarà interpretata dai giudici quando saranno chiamati a decidere su situazioni del genere.

Art. 10 – Gravidanza, Puerperio, Maternità e Paternità

Conformemente alla legislazione nazionale in tema di tutela della paternità l'Accordo prevede la facoltà per il padre agente di commercio di astenersi dallo svolgimento dell'attività per un massimo di 20 giorni dalla nascita o adozione/affido del figlio.

Art. 11 – Preavviso

Dopo anni cambiano seppur minimamente i termini di preavviso che l'azienda deve dare all'agente monodatarario che ora sono più articolati:

- 5 mesi per i primi tre anni di durata del Rapporto (precedentemente era per i primi 5 anni)
- 6 mesi dal quarto anno iniziato in poi
- 7 mesi dal quinto anno iniziato in poi
- 8 mesi dal sesto anno iniziato in poi

Artt. 12 e 13 – Indennità di fine rapporto

A decorrere dal 1° gennaio 2026 entreranno in vigore i nuovi importi su cui conteggiare il FIRR che sono così fissati:

- agenti senza obbligo di esclusiva:
 - 4% su quota fino a € 12.000,00
 - 2% su quota tra € 12.000,00 e € 18.000,00
 - 1% su quota oltre i € 18.000,00
- agenti con obbligo di esclusiva:
 - 4% su quota fino a € 24.000,00
 - 2% su quota tra € 24.000,00 e € 36.000,00
 - 1% su quota oltre i € 36.000,00

Ovviamente si dovrà sempre prendere a riferimento l'art. 1Bis al fine della determinazione della base di calcolo.

Art. 13 – III Indennità meritocratica

Se ad una prima veloce lettura si potrebbe pensare che il nuovo AEC Commercio non contenga, in tema di meritocratica, novità sostanziali rispetto all'AEC precedente, ad una lettura più attenta emergono invece differenze fra le due formulazioni che potrebbero portare a conseguenze, seppur non rilevanti, leggermente penalizzanti per l'agente. Infatti la nuova formulazione dell'ultimo comma dell'art. 13 ora recita: "per la quantificazione di tale indennità (cioè quella meritocratica, n.d.a.) le parti stipulanti il presente accordo precisano che l'indennità meritocratica sia pari al valore massimo previsto dall'articolo 1751 c.c. depurato da quanto dovuto a titolo di FIRR e indennità suppletiva

di clientela e quindi definitivamente quantificata secondo le diverse ipotesi descritte nella tabella di seguito riportata".

Secondo le prime simulazioni effettuate questa diversa formulazione determina indennità meritocratiche leggermente più basse in caso di rapporti con incremento di fatturato medio bassi, mentre rimangono inalterate in caso di incremento di fatturato rilevanti.

Art. 14 – Incremento del fatturato

In tema di indennità meritocratica nella nuova formulazione dell'articolo è stata prevista la possibilità di determinare l'incremento nel caso manchino i dati relativi al volume delle vendite effettuate dalla preponente, utilizzando i valori delle provvigioni percepite dall'agente nei periodi di riferimento. Per assicurare una omogeneizzazione dei dati di confronto l'AEC Commercio si è adeguato alle disposizioni presenti nell'AEC Industria e pertanto, in caso di variazioni in aumento o in diminuzione intervenute nel corso del rapporto e riguardanti il territorio, e/o la clientela, e/o i prodotti, e/o le provvigioni, gli effetti di queste variazioni devono essere neutralizzati/considerati, non potendo comportare né oneri né vantaggi per nessuna delle parti.

Insomma, come si può facilmente notare, nessuna reale novità, se non quella, tutta da attenzionare inerente le modalità di determinazione della base di calcolo delle indennità che potrebbe riservare brutte sorprese per gli agenti. Per il resto siamo di fronte ad un sostanziale aggiornamento delle disposizioni dell'AEC Commercio che ormai, nel confronto con gli altri AA.EE.CC. (quello dell'Industria del 2014 e quello Federagenti del 2023), risultava oggettivamente obsoleto. ■

Federagenti



- **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

Prestazioni Integrative Enasarco

Concludiamo la presentazione delle varie prestazioni previste dal Piano 2025

a cura di **Rita Notarstefano** — Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

Questo mese attenzioniamo il **CONTRIBUTO** che più viene richiesto dalla categoria ossia quello **PER INFORTUNIO, MALATTIA O RICOVERO**.

La Fondazione Enasarco, al fine di prevenire l'abbandono dell'attività, a favore degli iscritti che, per infortunio, malattia o ricovero occorsi nel 2025, si trovano nella documentata impossibilità a svolgere l'attività di agenzia per un limitato periodo di tempo, dispone l'erogazione di un contributo pari a € 2.000,00, al lordo delle ritenute di legge ove applicabili.

Il richiedente può usufruire del contributo una sola volta nel corso dell'anno 2025 anche nell'ipotesi di più infortuni, malattie o ricoveri. La prestazione non potrà essere erogata se l'iscritto ha già percepito analogo contributo l'anno precedente, in base alle previsioni contenute nel Programma delle prestazioni assistenziali 2024.

Il contributo non è cumulabile, per lo stesso evento, con le erogazioni straordinarie di cui abbiamo parlato nel giornalino di giugno.

Per ottenere la prestazione è necessaria la sussistenza, alla data dell'evento, dei seguenti requisiti:

1. essere un iscritto in attività ovvero essere titolare di almeno un rapporto di agenzia;
2. essere in possesso di una anzianità contributiva al 31/12/2024 di almeno 1 anno nell'ultimo biennio (2023-2024) coperta esclusivamente da contributi obbligatori non inferiori al minimale;
3. la temporanea sospensione dell'attività lavorativa non inferiore a 21 giorni consecutivi a decorrere da quello successivo alla data dell'evento;
4. il termine di cui al precedente punto 3 deve essere attestato con certificazione medica appropriata e finalizzata al beneficio, rilasciata unicamente da Pronto Soccorso o struttura Ospedaliera pubblica o convenzionata/accreditata. Essa dovrà contenere, oltre a tutti i dati generali propri dei certificati medici, la precisa indicazione della prognosi clinica e la precisa indicazione della prognosi lavorativa, ovvero la durata, espressa in giorni, della incapacità assoluta a svolgere la professione quale conseguenza della lesione o della malattia riportata in diagnosi. Eventuali certificati rilasciati dal medico di medicina generale o da altro professionista specialista potranno integrare la documentazione di cui sopra al solo scopo di evidenziare l'incapacità assoluta dell'iscritto a svolgere la professione durante il periodo della prognosi;
5. il requisito di cui al precedente punto 3, fermo restando il possesso degli altri requisiti, non ricorre per gli iscritti malati oncologici in cura nel 2025 presso una struttura ospedaliera pubblica o convenzionata/accreditata;
6. in caso di fratture che hanno comportato l'applicazione di mezzi di immobilizzazione (es. gesso, tutore, ecc.) non è richiesta la dichiarazione relativa alla incapacità lavorativa a svolgere la professione per 21 giorni

continuativi, qualora tale periodo minimo sia desumibile da certificazioni rilasciate unicamente da Pronto Soccorso o struttura ospedaliera pubblica o convenzionata o accreditata, compresa la rimozione del sistema.

Le domande presentate con allegato il modello Unico PF2024 attestante un reddito lordo per l'anno 2023 non superiore a 50.000,00 euro saranno evase prioritariamente. Le domande presentate con reddito superiore al valore di cui sopra o prive, per opzione, della documentazione comprovante il requisito reddituale, possono beneficiare di eventuali contribuzioni residuali in caso di avanzo di budget per la prestazione richiesta.

La presentazione della domanda deve avvenire mediante l'utilizzo dell'apposito applicativo web disponibile nell'area riservata. Le domande sono evase secondo l'ordine cronologico di arrivo e il contributo è erogato, previa verifica dei requisiti e della documentazione richiesta dal regolamento, nei limiti dello stanziamento annuale. La Fondazione si riserva di sottoporre la documentazione medica prodotta alla valutazione di proprio medico di fiducia al fine del riconoscimento del contributo.

Le domande sono presentate entro il 31/12/2025. Nell'ipotesi di eventi verificatisi nel mese di dicembre 2025, la domanda è presentata entro il 31 gennaio 2026.

La documentazione da inviare a corredo della domanda è la seguente:

1. descrizione dell'evento/situazione per il/la quale si richiede il contributo;
2. certificazione medica di cui sopra con chiara indicazione della prognosi;
3. per i malati oncologici è richiesta la documentazione idonea a comprovare l'effettuazione nel corso dell'anno 2025 di un intervento terapeutico eseguito presso una struttura sanitaria Ospedaliera pubblica o convenzionata/accreditata;
4. se l'iscritto sceglie di presentare il reddito, copia del modello Unico PF 2024 presentato dal richiedente per i redditi percepiti nel 2023, unitamente alla documentazione comprovante l'avvenuta trasmissione all'Agenzia dell'Entrate (ricevuta di avvenuta presentazione o visura del cassetto fiscale o numero e data del protocollo). In assenza di redditi percepiti nell'anno 2023 o in presenza di redditi per i quali, tuttavia, non sussiste l'obbligo di presentazione della dichiarazione, deve essere fornita apposita dichiarazione sostitutiva di certificazione ex art. 46 D.P.R. 445/2000, corredata della copia del documento di identità, attestante l'assenza di redditi percepiti nell'anno 2023 o l'esonero dalla presentazione della dichiarazione dei redditi. In tale ultima ipotesi, nella medesima dichiarazione sostitutiva di certificazione, devono comunque essere indicati i redditi imponibili IRPEF percepiti nell'anno 2023. In assenza della copia del documento, la dichiarazione sostitutiva di certificazione non è valida; dichiarazione attestante il regime fiscale applicabile.

ATTENZIONE QUESTA PRESTAZIONE NON VA CONFUSA CON LA COPERTURA INDENNITARIA che in caso di infortunio ricovero e malattia può pure essere richiesta.

In questo caso la prestazione prevede:

- a) l'erogazione di un indennizzo determinato in misura fissa e forfettaria in base alla classe di appartenenza dell'intervento chirurgico o alle prestazioni conseguenti alle circostanze (ricovero senza intervento chirurgico, degenza domiciliare) individuate nelle tabelle "Prestazioni in caso di malattia", "Prestazioni in caso di infortunio".

La differenza tra i due contributi sta nel fatto che la domanda di indennizzo può essere inoltrata, a seguito del verificarsi dell'evento a prescindere dalla durata della prognosi.

Per completezza va detto che la prestazione prevede anche:

- b) il riconoscimento di un capitale assicurato in caso di morte da infortunio, da erogare ai beneficiari dell'iscritto;
- c) il riconoscimento di un capitale massimo assicurato in caso di invalidità permanente da infortunio.

La domanda di indennizzo può essere inoltrata esclusivamente on line, previa registrazione all'Area Riservata InEnasarco; solo per la garanzia "Morte da Infortunio" la richiesta del capitale previsto deve essere inviata dagli eredi tramite pec o raccomandata a/r.

Altra differenza importante con l'altro contributo riguarda il [termine per presentare la domanda di indennizzo](#) che in questo caso è di [90 giorni dalla data di fine evento](#).

Il diritto alla copertura malattia, infortunio e ricovero decorre dal giorno in cui viene conferito il mandato di agenzia. Tuttavia, ai fini dell'erogazione della stessa, l'iscritto, alla data dell'evento indennizzabile, deve essere in possesso dei seguenti requisiti:

1. uno o più contratti di agenzia e/o rappresentanza attivi;
2. con riferimento ai contratti attivi di cui al punto precedente, accantonamento dell'Indennità di Risoluzione del Rapporto (c.d. FIRR), da parte delle ditte preponenti in applicazione degli Accordi Economici Collettivi vigenti alla data dell'evento di cui si richiede l'indennizzo.

Gli Iscritti aventi diritto sono esonerati dal comunicare alla Fondazione l'esistenza o la successiva stipula di polizze assicurative riguardanti le medesime coperture indennitarie. Pertanto, gli indennizzi previsti dalle presenti Condizioni Generali sono cumulabili con gli indennizzi eventualmente previsti da qualsiasi altra polizza assicurativa attivata.

Per maggiori dettagli si rinvia al sito Enasarco o al prossimo articolo.

Per ora completiamo la descrizione dei contributi previsti dal Regolamento delle prestazioni assistenziali 2025 e parliamo ora dei **CONTRIBUTI SPESE FORMAZIONE ISCRITTI**.

...

Si distinguono in contributi alle ditte individuali/ soci di società di persone e quelli alle società di capitali. In entrambi i casi la Fondazione Enasarco dispone l'erogazione di contributi in misura correlata al costo del corso di formazione nel limite del 70% delle spese sostenute e comunque non oltre € 1.500,00 per iscritto, al lordo delle eventuali ritenute di legge, ove applicabili.

I corsi di formazione professionale devono avere ad oggetto uno o più argomenti prestabiliti, devono essere erogati dai soggetti in possesso dei requisiti previsti da regolamento e devono ottenere il preventivo riconoscimento da parte della Fondazione.

Le persone fisiche o i soci illimitatamente responsabili devono possedere i seguenti requisiti:

1. essere un iscritto in attività ovvero essere titolare di almeno un rapporto di agenzia;
2. essere in possesso di una anzianità contributiva al 31/12/2024 di almeno 1 anno nell'ultimo biennio (2023-2024) coperta esclusivamente da contributi obbligatori non inferiori al minimale.

Le domande presentate con allegato il modello ISEE attestante un valore non superiore a € 40.000,00 saranno evase prioritariamente. Le domande presentate con reddito superiore al valore di cui sopra o prive, per opzione, della documentazione comprovante il requisito reddituale, possono beneficiare di eventuali contributi residuali in caso di avanzo di budget per la prestazione richiesta.

Le persone giuridiche devono invece presentare i requisiti a seguire:

- versamento a fondo assistenza per almeno un anno nell'ultimo triennio e a condizione che i contributi versati a fondo assistenza siano non inferiori all'importo del contributo richiesto per la partecipazione al corso di formazione e aggiornamento professionale;
- almeno un mandato in essere;
- un reddito ai fini IRES non superiore a € 50.000,00 rilevabile dal modello Unico SC 2024 (Quadro RN, rigo RN1 casella 3).

La formazione può essere usufruita esclusivamente dal rappresentante legale della società di capitale o di dipendenti della stessa indicati dal medesimo, fino ad un massimo di tre partecipanti per anno solare.

In entrambi i casi il contributo è riconosciuto previa presentazione di un attestato di frequenza.

Il contributo è riconosciuto a condizione che l'iscritto abbia frequentato almeno il 75% del monte ore ed è erogato per la partecipazione ad uno o più corsi avente ad oggetto:

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

I corsi oggetto del contributo devono avere una durata minima di ore 8.

Il riconoscimento del corso deve essere ottenuto mediante l'invio di una specifica richiesta all'indirizzo pec.protocollo@pec.enasarco.it. La richiesta, da parte dell'ente formatore, deve contenere l'indicazione delle caratteristiche del corso, le materie inserite nel programma di formazione, il contributo richiesto a ciascun partecipante.

La formazione può essere erogata, previo accreditamento presso l'ENASARCO secondo le modalità e termini stabiliti dall'Ente stesso, da enti formativi, università, scuole, centri di formazione, società, aventi almeno uno dei seguenti requisiti:

- Accredimento per lo sviluppo di attività formativa continua presso le Regioni e/o Province autonome;
- Certificazione di Qualità UNI EN ISO 9001:2008 o UNI EN ISO 9001:2015 settore EA 37 Istruzione e Formazione;
- Certificazione per la formazione in ambito economico-finanziario riconosciuta dall'Unione Europea per specifici corsi del soggetto erogante;
- Essere un Ateneo o facoltà o dipartimento o spin off universitario o ente riconosciuto da parte del Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR).

La richiesta di accreditamento avviene nei modi e termini stabiliti dalla Fondazione.

Le domande per l'erogazione del contributo spese formazione iscritti ditte individuali so-

no presentate esclusivamente on-line, previa registrazione ai servizi riservato agli iscritti disponibili sul sito della Fondazione

Per le ditte individuali ed i soci delle snc/sas il contributo è erogato anche per la partecipazione a:

- 1) per l'iscrizione all'Università
- 2) per l'iscrizione a scuole di secondo grado.

Il contributo annuo nel primo caso può essere erogato anche come rimborso per le tasse di corsi universitari, corsi di perfezionamento universitario e corsi di specializzazione universitaria, qualora si tratti di un corso di laurea con piano di studi prevalentemente d'interesse per la professione di agente o consulente finanziario, riconducibile alle materie di cui sopra.

Il rimborso delle tasse dei corsi universitari è erogato, previa attestazione del pagamento delle stesse e del superamento degli esami relativi all'anno accademico 2025/2026, entro le sessioni di esame relative allo stesso anno cui si riferisce la domanda.

Il rimborso delle tasse per i corsi di perfezionamento universitario o specializzazione verrà erogato, previa attestazione del pagamento delle stesse nonché della presentazione dell'attestato di frequenza o del superamento del corso.

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

Nel secondo caso il contributo annuo può essere erogato anche come rimborso per le tasse scolastiche per l'iscrizione a scuole di secondo grado, previa attestazione del pagamento delle stesse e del superamento dell'anno scolastico 2025/2026, qualora si tratti di un corso di studi prevalentemente d'interesse per la professione di agente o consulente finanziario.

La prenotazione del contributo e l'accredimento dell'ente erogatore deve essere effettuata prima dell'inizio del corso o dell'iscrizione all'Università o alle scuole di secondo grado.

Le domande sono presentate entro il 31/12/2025.

Si rimane a disposizione per la presentazione di tali domande data la mole e la complessità dei documenti da allegare. ■

SERVIZI RISERVATI AGLI ISCRITTI

Federagenti
CISAL

- **Consulenza sindacale e legale**
- **Consulenza fiscale;**
- **Richiesta Liquidazione FIRR**
- **Effettuazione conteggi delle indennità di fine rapporto;**
- **Assistenza stragiudiziale e giudiziale;**
- **Conciliazione in sede sindacale;**
- **Verifica del calcolo della pensione Enasarco;**
- **Aggiornamenti sulla professione.**

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

L'esperto risponde

a cura di **Luca Orlando**

— Esperto in materia di contrattualistica di agenzia —

Domanda: Sono un agente plurimandatario settore commercio. Un contratto che ho sottoscritto nel 2016, e che è anche il più rilevante dal punto di vista economico, prevede l'esclusiva di zona. Da fine 2022 l'azienda, dapprima in forma sporadica, ha cominciato ad operare nella zona in modo autonomo, mettendomi al corrente informalmente degli affari che concludeva. Dal 2024 la condotta è divenuta abituale ed in alcuni casi cercando di reperire nuovi clienti, ho scoperto che gli stessi erano già serviti dall'azienda. Come mi devo comportare? Mi spettano le provvigioni indirette e, se sì, come si determinano?

Risposta: È ovvio che il comportamento tenuto dalla mandante è assolutamente contrario agli obblighi di buona fede e correttezza sanciti negli articoli 1175 e 1375 del codice civile e la loro sistematica violazione da parte della mandante può configurare un inadempimento anche grave che legittima sicuramente una richiesta di risarcimento, ma che può addirittura giustificare una risoluzione per inadempimento del contratto. Detto questo, e visto che, per sua stessa ammissione, il contratto è per lei economicamente rilevante, le consigliamo di recarsi presso la ns. sede più vicina per concordare con un ns. consulente la migliore linea d'azione anche in base alla documentazione in suo possesso. Per fornirle comunque alcuni elementi di valutazione e rispondere alla seconda domanda, le confermiamo che, in linea di massima, all'agente con esclusiva, ai sensi dell'art. 1743 c.c., spettano le provvigioni indirette cioè il compenso derivante dagli affari conclusi nella zona di sua competenza dalla preponente direttamente o per mezzo di altri agenti. Tali provvigioni risultano dovute in tutti quei casi in cui il preponente abbia assegnato all'agente l'esclusiva, rinunciando dunque alla possibilità di nominare altri agenti nella stessa zona. Per sicurezza, al momento, la invitiamo a verificare che il preponente non abbia inserito in contratto una limitazione riservandosi alcuni clienti (cd. Clienti direzionali) o ancora abbia stipulato un contratto solo per determinate tipologie di clienti (es. solo grossisti, escludendo quindi i dettaglianti).

Quanto alla determinazione, se il contratto non dice nulla, l'agente può richiedere che la misura della provvigione indiretta sia pari a quella contrattualmente prevista per le provvigioni dirette, ma in giurisprudenza la questione non è così pacifica ed è frequente che in giudizio la provvigione indiretta venga determinata in misura inferiore rispetto a quella diretta. Ciò viene giustificato con la circostanza che per ottenere tale ulteriore compenso l'agente non svolge in concreto alcuna attività di promozione e quindi non sopporta alcun tipo di spese, che, come noto, nel contratto di agenzia sono interamente a carico del rappresentante. Ciò detto, le ribadiamo il consiglio di affidarsi ad un ns. consulente per la migliore tutela dei suoi diritti.

Domanda: Ho ricevuto la disdetta da una mandante con cui collaboravo dal 2014, senza motivazione e con effetto immediato, quando, nel corso della riunione aziendale di fine giugno per la presentazione della campagna commerciale di settembre, avevo ricevuto attestazioni di stima e mi era stato addirittura richiesto se potevo prendere anche un collaboratore per ampliare la presenza sul territorio (mi occupavo dell'Abruzzo e dell'Umbria) e per garantire una più capillare presenza presso i clienti. Alla richiesta avevo risposto che mi serviva del tempo per riflettere ed eravamo rimasti che a settembre ci saremmo incontrati di nuovo per definire meglio la cosa. Invece il 25 agosto ho ricevuto la pec di disdetta, che non contiene nemmeno le motivazioni della scelta di porre fine al mandato. Cosa devo fare? Il mio contratto dice che le indennità spettanti sono quelle previste dall'AEC del 29.02.2009 e successive modifiche, quali sono?

Risposta: In realtà il comportamento della mandante, a sentire la sua versione, non sembra particolarmente lineare, ma le dobbiamo segnalare che nel caso di rapporti a tempo indeterminato la normativa prevede la facoltà della parte (in questo caso della mandante) di recedere dal contratto in qualsiasi momento senza necessità né obbligo di motivare la decisione, salvo che la risoluzione in troncò sia motivata da un grave inadempimento dell'agente. Sul punto una giurisprudenza consolidata prevede infatti che in caso di recesso per giusta causa la preponente debba comunicare contestualmente alla volontà di recedere dal contratto anche gli addebiti mossi all'agente. Nel caso di specie, in assenza di specifica contestazione, si deve ritenere che la preponente abbia voluto semplicemente porre termine al rapporto a seguito di proprie valutazioni di opportunità. Occorre però leggere attentamente la comunicazione e capire se si tratti di un recesso in troncò (con decorrenza cioè dalla data di ricezione della comunicazione) o se invece da quella data debba intendersi iniziato il periodo di preavviso.

Nella prima ipotesi (recesso immediato) lei ha diritto, oltre alle indennità di fine rapporto previste dalla normativa applicabile in concreto al rapporto (nel suo caso quindi deve far riferimento all'AEC commercio del 04.06.2025, recentemente succeduto a quello nominato nel suo contratto), anche all'indennità sostitutiva del preavviso, infatti benchè sia facoltà della mandante – come detto – recedere dal contratto senza obbligo di motivazione, non può farlo senza dare alla controparte il preavviso previsto per legge. Laddove ciò accada, sarà dovuta l'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 (nel suo caso avrà diritto a 6 mesi se pluri e 8 se monomandatario). Laddove più conveniente il calcolo può essere effettuato sulle provvigioni maturate nei 12 mesi immediatamente precedenti la cessazione del rapporto.

Venendo invece alle indennità previste dalla contrattazione collettiva applicabile al suo caso lei avrà diritto alle seguenti indennità:

- FIRR che le sarà corrisposto dall'Enasarco relativamente al periodo 2014-2024, mentre le dovrà essere corrisposto direttamente dalla mandante in relazione all'anno 2025;
- Indennità suppletiva di clientela pari al 3% di tutte le somme, a qualsiasi titolo corrisposte dalla mandante (provvigioni, premi, rimborsi spese etc) durante l'intero rapporto. Tale importo è maggiorato dello 0,5% in relazione alle somme percepite dall'agente fra il 4° ed il 6° anno e dell'1% per le somme percepite dal 7° anno in poi;
- Indennità meritocratica che le sarà dovuta, secondo proporzioni variabili di cui all'art. 13 punto III e art. 14 del sopra citato AEC, laddove emerga dalla comparazione del fatturato iniziale con quello finale un reale incremento di quest'ultimo;

Come detto, invece, l'indennità di mancato preavviso, determinata secondo il criterio precedentemente enunciato, le sarà dovuta solo in caso in cui la comunicazione dell'azienda preveda un recesso in troncò. In caso contrario il rapporto proseguirà ancora per 6 mesi se il contratto è da plurimandatario e per 8 mesi se monomandatario, decorrenti dalla data di ricezione della comunicazione.

Per quanto riguarda una prima valutazione del comportamento della mandante, a prima vista, e senza aver potuto esaminare la documentazione in suo possesso, non ci sembra ci siano i presupposti per una eventuale richiesta di risarcimento del danno in quanto per sua stessa ammissione a fronte della richiesta di assumere un subagente, lei aveva preso del tempo per riflettere e la disdetta è pervenuta prima di assumere qualsiasi decisione in merito. Quindi non sembrerebbero esserci margini per la configurabilità di un danno a causa del comportamento tenuto dalla mandante che poteva configurarsi, per esempio, nell'ipotesi in cui lei avesse sostenuto delle spese per esempio per l'affitto di un ufficio più grande o per l'assunzione di un subagente.

Le consigliamo senz'altro di recarsi presso la sede Federagenti più vicina per far esaminare la comunicazione e comprendere così come comportarsi. ■

