

Pressione fiscale e studi di settore nel mirino

L'agenda degli Agenti di Commercio

La categoria chiede misure urgenti per uscire dalla crisi

Il momento di grande difficoltà che la nostra economia sta vivendo continua a colpire, indistintamente, tutti i settori e tutti i territori senza risparmiare nessuno, abbattendosi anzitutto sulle categorie più esposte quali giovani, donne e pensionati. A migliorare la situazione certo non contribuisce l'attuale sistema previdenziale che penalizza intere fasce di lavoratori e pensionati senza assicurare concrete prospettive per i giovani ed una previdenza complementare che nel nostro Paese non è mai decollata, né un sistema fiscale che tartassa il contribuente onesto accollandogli anche gli oneri della cronica evasione.

La crisi del settore produttivo, soprattutto quello rivolto ai servizi, al terziario, all'artigianato e più in generale all'impresa diffusa, che vive prevalentemente di domanda interna, sta pagando pesantemente e sta trascinando nel baratro la categoria degli agenti e rappresentanti di commercio. In questo quadro, in cui il consistente decremento dei ricavi e la parallela impennata dei costi di impresa penalizzano questi lavoratori e inibiscono l'ingresso nella professione dei giovani, la stretta fiscale si è fatta ormai insopportabile ed il rischio per il 2013 è che ad essa si aggiungano gli effetti negativi della Tares...

continua a pagina 02

IN QUESTO NUMERO

- L'agenda degli agenti di commercio
- Nuovo AEC Federagenti
- Federagenti apre a Mantova
- Enasarco sotto i riflettori
- Promotori, monomandatari di fatto
- Rubrica Legale
- Rubrica Fiscale • Rubrica Previdenziale

Continuano gli incontri tra le parti sociali per raggiungere l'accordo sui nuovi AEC

Nuovo AEC Federagenti

Novità su indennità e monomandatari, conservate le tutele

Continuano proficuamente gli incontri tra i delegati della Cisl e della Federagenti da una parte e della Cidec, Anpit, Unica e Fedimpresa, rappresentanti le aziende mandanti, dall'altra, impegnati nel rinnovo degli Accordi Economici Collettivi di categoria.

La perdurante crisi e stagnazione economica hanno imposto ed impongono a tutte le parti sociali un'attenta riconsiderazione di alcuni istituti della contrattazione collettiva nel tentativo di contemperare le esigenze di agenti e ditte mandanti, nell'ottica comunque di una maggiore tutela di alcune specifiche situazioni.

continua a pagina 03

Covip chiede chiarimenti sugli investimenti effettuati dalla Fondazione

Enasarco sotto i riflettori

Senza risposta le domande sul reale valore dell'obbligazione Anthracite

All'interno di un articolo pubblicato sul Sole24Ore del 6 febbraio u.s., intitolato «Enasarco va allo scontro sul portafoglio di titoli strutturati» si parla ancora una volta del portafoglio di titoli strutturati in mano all'ente e dei problemi da anni irrisolti derivanti dalla gestione degli stessi. Trattasi di quasi 1,451 miliardi di euro che la fondazione ha cercato di ristrutturare più volte trattandosi – secondo l'autorevole quotidiano economico – di «strumenti finanziari molto raramente efficienti, oltre che molto costosi, che una volta sottoscritti, liberarsene senza perdite è impresa di rara difficoltà».

La società prescelta per tale ristrutturazione – sempre secondo il giornale – avrebbe ricevuto l'incarico da Enasarco senza gare pubbliche né beauty contest, circostanza che se confermata effettivamente risulterebbe quanto meno singolare. Il capitale conferito dall'ente sarebbe stato poi investito in un altro strumento finanziario, con sede a Mauritius, paese inserito nella black list della finanza internazionale.

Il che di per se non è illegale, «purché ne sia informata l'Unità di Informazione Finanziaria della Banca d'Italia, cioè il servizio anticiclaggio della vigilanza – continua il quotidiano – in ogni caso a queste latitudini è difficile venire a capo...

continua a pagina 04

Centra il tuo obiettivo per ogni cliente visitato!

Scopri la soluzione che ti consente di ottimizzare il tuo tempo, organizzando al meglio le visite ai tuoi clienti.

Soluzione Agenti

www.soluzioneagenti.it/promo/winvis



Pressione fiscale e studi di settore nel mirino

L'agenda degli agenti di commercio

La Categoria chiede misure urgenti per uscire dalla crisi

di **Manfredo Cornaro** (Presidente Federagenti Cisa)

Il momento di grande difficoltà che la nostra economia sta vivendo continua a colpire, indistintamente, tutti i settori e tutti i territori senza risparmiare nessuno, abbattendosi anzitutto sulle categorie più esposte quali giovani, donne e pensionati. A migliorare la situazione certo non contribuisce l'attuale sistema previdenziale che penalizza intere fasce di lavoratori e pensionati senza assicurare concrete prospettive per i giovani ed una previdenza complementare che nel nostro Paese non è mai decollata, né un sistema fiscale che tartassa il contribuente onesto accollandogli anche gli oneri della cronica evasione.

La crisi del settore produttivo, soprattutto quello rivolto ai servizi, al terziario, all'artigianato e più in generale all'impresa diffusa, che vive prevalentemente di domanda interna, sta pagando pesantemente e sta trascinando nel baratro la categoria degli agenti e rappresentanti di commercio. In questo quadro, in cui il consistente decremento dei ricavi e la parallela impennata dei costi di impresa penalizzano questi lavoratori e inibiscono l'ingresso nella professione dei giovani, la stretta fiscale si è fatta ormai insopportabile ed il rischio per il 2013 è che ad essa si aggiungano gli effetti negativi della Tares. Quella che è uscita dalle urne elettorali è una situazione ancora poco chiara che rischia di rimanere tale per varie settimane, eppure è di tutta evidenza che occorrono misure urgenti ed in controtendenza rispetto a quelle adottate nell'ultimo anno e mezzo. Si sente già par-

lare di «governo di larghe intese» che si occupi delle principali riforme (legge elettorale, razionalizzazione dei costi della politica e legge anticorruzione) per poi tornare tra un anno alle urne, non prima ovviamente di aver approvato l'ennesima manovra finanziaria. Invitiamo tutte le parti politiche a riflettere su questa ipotesi perché c'è il rischio che il Sistema Italia così com'è ora non riesca a tenere per un lasso di tempo così lungo senza reali e profondi interventi nel campo della fiscalità, del mercato del lavoro, delle infrastrutture. Serve insomma un Governo a 360° che operi per restituire vitalità alle imprese e prospettive di lavoro per le nuove generazioni. Venendo più concretamente alla nostra categoria, si dovrebbe, *in primis*, procedere al più presto ad una riduzione della pressione fiscale (soprattutto evitando l'ulteriore innalzamento dell'Iva previsto per il primo luglio prossimo, che avrebbe effetti pesanti sui consumi e conseguentemente sulla nostra attività) da operarsi anche attraverso la deducibilità totale dei costi professionali (tra cui chiaramente l'autovettura), all'abolizione dell'Irap e alla soppressione degli studi di settore.

Con particolare riferimento all'Irap ci siamo trovati di fronte alla solita ridda di proposte sulla sua abolizione o modifica che, in occasione di ogni tornata elettorale, sono presentate, da parte di tutti gli schieramenti politici. Fino ad oggi le promesse sono rimaste tali, ma speriamo che in questa occasione qualcosa cambi, speriamo che

si renda realmente conto che l'abolizione di questo tributo, inserito in un'ottica di riordino e razionalizzazione della spesa degli Enti locali (Regioni e Province su tutti) potrebbe rappresentare la prima vera boccata di ossigeno per l'intero apparato produttivo, per le grandi e medie imprese, ma soprattutto per i piccoli imprenditori ed i professionisti. Per gli agenti di commercio il sollievo sarebbe duplice. L'abolizione dell'Irap non solo alleggerirebbe la pressione fiscale sulla categoria, ma soprattutto sarebbe vista da tutti noi come l'eliminazione di una tassa profondamente ingiusta perché – è sotto gli occhi di tutti, magistratura fiscale compresa – nella stragrande maggioranza dei casi gli agenti non sono dotati di autonomia organizzativa, oltretutto del requisito impositivo richiesto per legge.

Occorrono inoltre sia strumenti per riattivare il credito alle imprese sia per abbattere quei paletti burocratico/amministrativi che penalizzano l'attività di impresa. Basti pensare ai c.d. studi di settore, strumento inutile – in quanto le fatture per provvigioni emesse dagli agenti verso le mandanti costituiscono per queste ultime un elemento di costo interamente deducibile, con ciò eliminando alla fonte qualsiasi rischio di evasione – che non tiene conto dell'attuale realtà economica e dei cambiamenti in atto e finisce con l'essere l'ennesimo fattore di difficoltà per la professione. ■

**NUOVA RENAULT CLIO.
IL VOSTRO MIGLIORE
BIGLIETTO DA VISITA.**



NUOVO MOTORE ENERGY dCi 90CV
3,2 l/100 km 83 g CO₂/km

CANONE LEASING A **199 €** AL MESE

CANONE RBL A **269 €** AL MESE

SCOPRILA

DRIVE THE CHANGE



Continuano gli incontri tra le parti sociali per raggiungere l'accordo sui nuovi AEC

Nuovo AEC Federagenti

Novità su indennità e monomandatari, conservate le tutele

di Fulvio De Gregorio (Segreteria Nazionale Federagenti)

Continuano proficuamente gli incontri tra i delegati della Cisl e della Federagenti da una parte e della Cidec, Anpit, Unica e Fedimpresa, rappresentanti le aziende mandanti, dall'altra, impegnati nel rinnovo degli Accordi Economici Collettivi di categoria.

La perdurante crisi e stagnazione economica hanno imposto ed impongono a tutte le parti sociali un'attenta riconsiderazione di alcuni istituti della contrattazione collettiva nel tentativo di contemperare le esigenze di agenti e ditte mandanti, nell'ottica comunque di una maggiore tutela di alcune specifiche situazioni.

I punti su cui si è dunque maggiormente appuntata l'attenzione della Federagenti sono quelli relativi alle condizioni in cui versano gli agenti monomandatari ed il regime delle indennità di fine rapporto. Le sigle in rappresentanza delle aziende preponenti hanno concordato sulla possibilità di introdurre modifiche all'attuale regime pattizio,

purché ciò avvenga in linea con schemi e modalità già esistenti nella contrattazione collettiva di settore.

Si è dunque convenuto sulla necessità di assicurare agli agenti monomandatari un percorso formativo e di aggiornamento che consenta agli stessi di conseguire una sempre maggiore professionalità nello specifico settore merceologico in cui operano al fine di garantire una più facile ricollocazione in caso di perdita del mandato.

È, poi, in corso di ridefinizione il regime delle indennità di fine rapporto, con l'introduzione di un'indennità meritocratica che, in considerazione del forte e prolungato periodo di contrazione dell'economia, dovrà essere riconosciuta anche all'agente che riesce a conservare o incrementare leggermente il livello di fatturato e/o di clientela.

Inalterato, al momento, è il regime delle riduzioni unilaterali di provvigioni, clientela, zona e prodotti che continua e, probabilmente continuerà,

ad essere regolato in forma di gran lunga più conveniente per l'agente rispetto alla medesima previsione contenuta negli AEC di Confcommercio e Confindustria.

È poi allo studio la possibilità di usufruire, attraverso il ricorso al regime convenzionale, delle prestazioni integrative di natura assicurativa e previdenziale che sono in corso di definizione da parte dell'ENBIC, l'Ente Bilaterale già costituito fra Cisl e le parti rappresentanti delle ditte mandanti, in occasione della stipula dei contratti collettivi nazionali del settore del terziario.

Siamo comunque fiduciosi che si potrà arrivare in tempi brevi alla firma, con la speranza di offrire ad entrambe le parti, agenti, rappresentanti ed aziende preponenti, un nuovo strumento contrattuale snello e chiaro nell'applicazione dei principali istituti del diritto di agenzia. ■

Federagenti apre a Mantova

Una nuova sede in Lombardia, che si aggiunge a quelle già presenti da tempo quali Milano, Varese, Bergamo e Brescia

La nostra Associazione ha voluto dare un ulteriore segnale di vicinanza ai tanti colleghi in difficoltà, che chiedono assistenza perché in rapporti difficoltosi con la propria mandante, organizzando un punto di consulenza anche nella provincia mantovana, che si aggiunge alle 70 sedi operanti sul territorio nazionale.

«Segnale tangibile – secondo il Presidente Federagenti **Manfredo Cornaro** – del nostro impegno a tutela della categoria. L'iniziativa si è concretizzata anche grazie all'aiuto di alcuni associati che si sono fatti promotori dell'iniziativa e che hanno creduto in questo progetto, attivandosi in prima persona per consentire oggi la presenza della nostra associazione nel territorio virgiliano».

Presso la sede – oltre ai consueti servizi di consulenza ed assistenza sindacale e legale sul rapporto di agenzia, grazie alla collaborazione con lo studio Tosetti-Viviani sarà possibile per gli iscritti usufruire del servizio di Tenuta Contabilità a costi ridottissimi nonché di consulenza in materia fiscale e tributaria. In generale lo Studio Tosetti-Viviani, offre una vasta e profonda conoscenza delle principali tematiche e problematiche fiscali del settore agenziale e contribuirà ad assicurare ai nostri iscritti la migliore tutela a condizioni realmente vantaggiose sia nell'ordinaria gestione contabile, sia nell'eventuale fase di accertamento in contraddittorio con gli uffici finanziari, sia nella fase giudiziale dinanzi ai giudici tributari. ■

Per maggiori informazioni potete contattare:
Federagenti Mantova Via Corrado, 49
 Cell: 340/2830425 • Email: mantova@federagenti.org

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



Covip chiede chiarimenti sugli investimenti effettuati dalla Fondazione

Enasarco sotto i riflettori

Senza risposta le domande sul reale valore dell'obbligazione Anthracite

dalla Redazione Federagenti

All'interno di un articolo pubblicato sul *Sole 24Ore* del 6 febbraio u.s., intitolato «Enasarco va allo scontro sul portafoglio di titoli strutturati», si parla ancora una volta del portafoglio di titoli strutturati in mano all'ente e dei problemi da anni irrisolti derivanti dalla gestione degli stessi. Trattasi di quasi 1,451 miliardi di euro che la fondazione ha cercato di ristrutturare più volte trattandosi – secondo l'autorevole quotidiano economico – di «strumenti finanziari molto raramente efficienti, oltre che molto costosi, che una volta sottoscritti, liberarsene senza perdite è impresa di rara difficoltà».

La società prescelta per tale ristrutturazione – sempre secondo il giornale – avrebbe ricevuto l'incarico da Enasarco senza gare pubbliche né beauty contest, circostanza che se confermata effettivamente risulterebbe quanto meno singolare. Il capitale conferito dall'ente sarebbe stato poi investito in un altro strumento finanziario, con sede a Mauritius, paese inserito nella black list della finanza internazionale.

Il che di per se non è illegale, «purché ne sia informata l'Unità di Informazione Finanziaria della Banca d'Italia, cioè il servizio anticiclaggio della vigilanza – continua il quotidiano – in ogni caso a queste latitudini è difficile venire a capo dell'operatività di un fondo di questa natura: costi, net asset value, gestore, sono dettagli raramente comunicati».

Da anni Federagenti sottolinea la propria contrarietà alla gestione finanziaria dell'Enasarco, arrivando a consegnare – già nel 2010 – una dettagliata relazione alla Commissione Parlamentare di controllo degli enti previdenziali, in cui si evidenziava il peso notevolissimo dei bond ed obbligazioni strutturate all'interno del portafoglio mobiliare dell'ente, soprattutto se riferito ad un ente che gestisce le pensioni di una categoria e quindi dovrebbe agire con particolare cautela scegliendo investimenti poco rischiosi e assolutamente trasparenti.

Ma qual è il reale valore dei titoli strutturati detenuto da Enasarco? Quanto rendono? Quanto è costato questo investimento? E soprattutto, come si chiede il *Sole24Ore*: «Lo sapevano gli agenti di commercio che i loro contributi previdenziali gestiti da Enasarco andavano a finanziare alcuni veicoli off shore tra Londra, Malta e Mauritius?» Ovviamente no...

La vicenda ha avuto un'ulteriore puntata il 23 febbraio quando su *Plus24*, il settimanale del *Sole* su Finanza e Risparmio, in un articolo a tutta pagina, Vitaliano D'Angerio e Marco lo Conte si sono chiesti cosa stia succedendo nell'ente di previdenza degli agenti e promotori finanziari presieduto da Brunetto Boco. I giornalisti segnalano come nel mese di febbraio si sia tenuto nella Fondazione un turbolento consiglio di amministrazione vertente intorno ad un argomento

ben noto agli addetti ai lavori, ma ancora senza risposta: quanto vale oggi «Anthracite» l'obbligazione strutturata da 780 milioni di euro garantita dalla fallita Lehman Brothers?

L'obbligazione ha subito varie ristrutturazioni finanziarie ed attualmente risulta inserita all'interno di un fondo (Europa Plus) gestito dalla società Gwm Asset Management, ma il suo attuale valore non si sa perché – come chiarisce il collegio sindacale – non si è proceduto a valutazione dell'attivo trasferito (l'obbligazione) in quanto il suo valore nominale è garantito totalmente da un titolo di stato con scadenza nel 2039.

Ed è qui che sorgono i dubbi degli estensori dell'articolo i quali rilevano che ventisei anni sono veramente tanti e si chiedono quindi se durante questo periodo la somma (cioè i contributi previdenziali versati dagli agenti) non potesse essere utilizzata in maniera più sicura e redditizia. Comunque – concludono – la Commissione di Vigilanza sui fondi pensione (COVIP) ha richiesto all'Enasarco chiarimenti sugli strutturati e sulla loro valutazione e la risposta che arriverà interesserà non solo l'Authority, ma sicuramente anche gli oltre 255 mila iscritti all'ente di previdenza. ■

Centra il tuo obiettivo per ogni cliente visitato!

Scopri la soluzione che ti consente di ottimizzare il tuo tempo, organizzando al meglio le visite ai tuoi clienti.

Per maggiori info chiama ora il Numero Verde

800.86.16.16

Soluzione Agenti



www.soluzioneagenti.it/promo/winvis

Da anni ormai l'interpretazione dell'Enasarco penalizza gli intermediatori finanziari

Promotori, monomandatari di fatto

Svolgono attività come mono con contribuzione da plurimandatari

dalla Redazione Federagenti

I promotori finanziari sono sostanzialmente penalizzati dal regime previdenziale derivante dall'applicazione di una nota Enasarco del 31 ottobre 2001 che ha modificato la precedente interpretazione dell'art. 6 del Regolamento delle attività istituzionali. È quanto evidenzia un articolo a firma Alfonso Tacchini pubblicato su *Milano Finanza* del 23 febbraio u.s..

Infatti la normativa di settore obbliga il promotore finanziario a svolgere l'offerta fuori sede, come dipendente, agente o mandatario, esclusivamente nell'interesse di un solo soggetto.

Ciò dovrebbe comportare che qualora il promotore svolga la propria attività sotto forma di agente, esso debba essere inquadrato come monomandatario. Invece non è così perché nella nota sopra citata, evidenzia il giornalista, la Fondazione rileva come il promotore possa comunque legittimamente svolgere attività promozionale in altri settori per ulteriori preponenti. Ovviamente le va-

rie società di intermediazione forti di tale nota, e per evidenti ragioni di contenimento dei costi, tendono ad iscrivere i propri promotori in regime di plurimandato.

In parole povere è vero che il promotore può svolgere attività di intermediazione finanziaria per un solo preponente, ma può tranquillamente fare l'agente per una società editrice o per un'azienda che commercializza prodotti informatici. È evidente che tale impostazione è del tutto fuorviante e soprattutto non tiene in alcun conto la specificità e professionalità del promotore finanziario.

Qui però, come evidenzia l'estensore dell'articolo il problema non è teorico, bensì pratico e con conseguenze potenzialmente dannose per il promotore. Vediamo perché: il contributo previdenziale Enasarco per un promotore che risulta plurimandatario (ma di fatto ed in realtà anche di diritto è monomandatario) sarà pari, nel 2013, al 13,75% di quanto corrisposto a qualsiasi titolo

in dipendenza del rapporto di agenzia, sino ad un massimo di € 22.000. Ciò vuol dire che il contributo previdenziale massimo (cd. massimale contributivo) sarà pari a € 3.025 all'anno, contro i quasi 4.500 euro che rappresentano il massimale contributivo degli agenti monomandatari. Ciò a lungo andare si riflette in una prestazione previdenziale finale (cioè in una pensione) che sarà, secondo le previsioni elaborate dal giornalista quasi del 50% (€ 250 contro € 487) inferiore rispetto a quella a cui il promotore avrebbe diritto se l'obbligatorietà del monomandato fosse riconosciuta anche in relazione al regime previdenziale.

Dovrà essere il legislatore a farsi carico di porre rimedio a tale «ingiustizia» o l'Enasarco potrebbe riconsiderare il problema riconoscendo la peculiarità della figura del promotore finanziario? ■

Per la **Pubblicità**
su questo
Notiziario

NETWORK
AGENTI.IT

info line: **800.86.16.16**

www.NetworkAgenti.IT



Soluzione Agenti Samobile. Il Software degli Agenti di Commercio.

Tutto il Tuo lavoro a portata di mano:

Archivio Schede **Clienti** e specifiche per **prodotti** trattati.

Listini Articoli con codifiche e informazioni aziendali e personali.

Gestione di **nuovi ordini** e **nuovi clienti** con invio in formato Pdf

Statistiche e **Grafici** su prodotti, clienti, zone, provvigioni.

Nessuna installazione, nessun aggiornamento, qualunque strumento.

Samobile è sempre disponibile sul web. Grazie alla nuova tecnologia del "Cloud" le informazioni sono immediatamente disponibili nel tuo Ufficio.

In qualunque momento puoi consultare, inserire, stampare ed inviare.



Non importa lo strumento che si utilizza, **Samobile** è compatibile con qualunque dispositivo in grado di Navigare su Internet !

800.86.16.16
Numero Verde

www.soluzioneagenti.it

Rubrica Legale

di Luca Orlando (Direttivo Nazionale Federagenti)

Domanda: il 15 febbraio u.s. ho ricevuto disdetta del mandato da parte di una azienda che rappresento dal 1° aprile del 2011 con un preavviso di due mesi. In realtà quel giorno ero in giro da clienti ed avevo già raccolto alcuni ordini che comunque ho spedito il lunedì successivo. È corretto il preavviso comunicatomi? Andrò a percepire le provvigioni degli ordini inviati le cui consegne saranno comunque effettuate dopo la scadenza del mandato?

Risposta: Se il suo contratto è regolato dal Codice Civile il preavviso di due mesi dato dalla mandante è corretto, se invece è regolato dagli AEC il preavviso dovrebbe essere di tre mesi (se plurimandatario) o 5 mesi (se monomandatario). Per quanto riguarda gli ordini inviati il giorno successivo alla disdetta, lei ha sicuramente diritto alle relative provvigioni, in quanto tali ordini sono ovviamente collegati all'attività promozionale svolta in vigenza di rapporto.

Domanda: lavoro come agente monomandatario per una multinazionale da quasi 30 anni. L'Azienda, anche in conseguenza del periodo di crisi sta predisponendo una totale ristrutturazione della rete vendita che – come mi è stato anticipato a voce – porterà ad una riduzione della provvigione e della clientela. Da un primo calcolo ho valutato che la riduzione sarà di circa il 10-12%, ma potrebbe seguirne un'altra in quanto alcuni clienti potrebbero diventare aziendali con riconoscimento di provvigione ridotta. Questa modifica peserebbe – allo stato attuale – per circa il 5%. Cosa mi spetta e quali sono i miei diritti?

Risposta: Se il suo contratto di agenzia richiama la contrattazione economica collettiva la sua situazione è regolata dall'art. 2. Solo a titolo di esempio le riportiamo di seguito un ampio stralcio dell'art. 2 dell'AEC Commercio del 20 febbraio 2009 che regola la problematica da lei evidenziata: « [...] 5) Le Parti concordano sull'opportunità di pattuire strumenti di flessibilità durante lo svolgimento del rapporto di agenzia

con particolare riferimento alle variazioni del contenuto economico del contratto, derivanti da variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni.

6) Le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clientela e/o della misura delle provvigioni si considerano:

- di media entità quando comportano modifiche comprese tra 5 (cinque) e 20 (venti) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare 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 comportano modifiche superiori al 20 (venti) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;

7) Le variazioni di lieve entità potranno essere realizzate senza preavviso e saranno efficaci sin dal momento della ricezione della comunicazione della casa mandante.

8) Le variazioni di media entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio con un preavviso di almeno 2 (due) mesi per i plurimandatari, ovvero 4 (quattro) mesi per i monomandatari.

9) Le variazioni di sensibile entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio con un preavviso non inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

10) Qualora l'agente o rappresentante comunicati, entro 30 giorni, di non accettare le variazioni che modificano sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del proponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

11) Resta inteso inoltre che l'insieme delle variazioni di lieve entità e media entità apportate in un periodo di 18 mesi antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come una unica variazione, per l'applicazione del presente art. 2,

sia ai fini della richiesta di preavviso di 2 o 4 mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante. **Per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari sarà da considerarsi come una unica variazione l'insieme delle variazioni di lieve e media entità apporgete in un periodo di 24 mesi antecedenti l'ultima variazione.**

12) **In luogo del preavviso di cui ai precedenti commi 8 e 9 è dovuta all'agente un'indennità sostitutiva calcolata sulla base della media delle provvigioni incassate dall'agente nell'anno solare precedente (ovvero nei dodici mesi precedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) sui clienti e/o zona e/o prodotti e/o misura delle provvigioni che sono stati oggetto della riduzione.**

Tale indennità sostitutiva sarà pari a tanti dodicesimi delle provvigioni incassate dall'agente nell'anno solare precedente (ovvero nei dodici mesi precedenti la variazione qualora l'anno solare precedente non sia stato lavorato per intero) quanti sono i mesi di mancato preavviso. Il proseguimento del rapporto dopo la variazione non incide sul diritto dell'agente di percepire l'eventuale indennità sostitutiva.

Ciò che emerge chiaramente dall'articolo sopra citato è che in ogni caso la riduzione effettuata dalla mandante (anche se dovessero essere poste in essere entrambe le modifiche segnalate) sarebbe comunque inferiore al 20% e quindi rientrante tra quelle di media entità per le quali è richiesto un preavviso minimo di 4 mesi (essendo lei monomandatario). Laddove tale preavviso non venisse rispettato lei avrebbe diritto ad un'indennità sostitutiva calcolata come previsto dal comma 12 dell'art. 2 sopra riportato. Ovviamente di questa decurtazione si dovrebbe poi tenere conto anche in sede di conteggi finali delle indennità di fine rapporto al fine del calcolo dell'indennità meritocratica, ma l'AEC Commercio non è abbastanza chiaro sul punto, contrariamente all'AEC dell'Industria che però per contro non prevede l'indennità sostitutiva. ■

Iscriviti a Federagenti

chiama il Numero Verde

800.970.976

Rubrica Fiscale

di Susanna Baldi (Consulente Federagenti)

Domanda: Svolgo da circa venti anni l'attività di agente di commercio. Presso la mia mandante non ho solo il compito di concludere i contratti di vendita, ma mi occupo della ricerca dei clienti, della fase di progettazione e realizzazione, presenza di progetti e faccio direttamente gli ordini ai fornitori. Mi occupo anche del post vendita segnalando eventuali disfunzioni alla mandante e incassando dai clienti.

In base al mandato sottoscritto mi viene erogata una provvigione sul venduto, al netto dei costi di trasporto e montaggio.

In aggiunta alle provvigioni mi viene erogato mensilmente un rimborso spese carburanti, regolarmente indicato in fattura, sul quale mi viene applicata la ritenuta Enasarco e la ritenuta d'acconto. Mi chiedevo se esista per l'agente di commercio, una formula che consenta il rimborso delle spese carburanti senza assoggettamento alle ritenute d'acconto ed Enasarco.

Per il lavoro che svolgo, la percentuale che mi viene riconosciuta posso ritenerla congrua, come posso ottenere maggior tutela?

Risposta: Fermo restando che per una risposta esaustiva occorre esaminare la documentazione in suo possesso, ecco alcune prime indicazioni in relazione ai quesiti posti:

1) le attività da Lei svolte potrebbero essere oggetto di un contratto accessorio a quello di agenzia (e a esso collegato) con previsione di un com-

penso fisso per le attività indicate. Si potrebbe altrimenti, procedere alla firma di un separato contratto di prestazione d'opera (in quel caso è consigliabile rivolgersi a un consulente del lavoro).

2) non esiste un tariffario per i compensi di agenzia che vengono quindi liberamente determinati tra le parti nel corso delle trattative contrattuali.

3) i rimborsi spese in quanto tali sono assoggettati a ritenuta d'acconto e ritenuta Enasarco, salvo che non si tratti di rimborsi spese sostenuti in nome e per conto della mandante, in altre parole con fattura intestata alla mandante che gira poi a Lei l'intero ammontare. L'unico modo per non applicare l'iva e le ritenute sui rimborsi spese, sono i casi nei quali le spese vengono da Lei anticipate, ma saranno fatturate e portate in detrazione direttamente dalla mandante. Nel suo caso trattandosi di un compenso accessorio, che le viene riconosciuto dalla mandante, segue la tassazione dei compensi, quindi è soggetto a Iva e a ritenute. Il costo del carburante è poi detratto dalla sua contabilità.

Domanda: Ho comprato due anni fa una macchina nuova, ma sto valutando l'opportunità di acquistarne un'altra, più piccola di cilindrata inferiore, che mi servirà per spostarmi all'interno della città dove lavoro, permettendomi di parcheggiare più agevolmente.

Posso acquistare l'auto e scaricare quindi il costo che per me sarà della seconda autovettura,

l'iva e tutte le spese di manutenzione e carburante alla stessa legata?

Risposta: In linea teorica l'acquisto della seconda auto, in base all'art. 164 del Tuir è possibile e come per la prima autovettura vigono per gli agenti e rappresentanti di commercio le stesse percentuali di detraibilità dell'80% sul totale imponibile massimo di € 25.822,24.

Per valutare l'opportunità di acquistare una nuova auto, in particolare mentre si ammortizza ancora la prima, ci sono diverse considerazioni da fare. In prima battuta, se teoricamente è possibile, bisogna valutare l'effetto che l'acquisto della nuova auto avrà nella sua contabilità, quindi, se ci sono sufficienti ricavi che giustificano tale acquisto e se le spese sono considerate congrue e coerenti secondo un confronto con gli studi di settore dell'anno scorso. Occorre, quindi, analizzare a fondo la contabilità, per poi valutare la convenienza o meno dell'acquisto della nuova auto.

Consideri inoltre che, ovviamente, i costi inerenti la seconda auto sono scaricabili, ma non potrà usufruire dei due mezzi contemporaneamente quindi anche i costi dovranno essere commisurati e scaricati in base all'effettivo utilizzo.

In conclusione la scelta deve essere, quindi, fatta valutando bene tutte le variabili legate alla propria contabilità. ■

Rubrica Previdenziale

di Rita Notarstefano (Responsabile Federagenti Sicilia Orientale)

Domanda: Siamo due agenti di vendita plurimandatari operanti attraverso una snc. Siamo iscritti a Enasarco sia a livello personale sia a livello societario. I contributi previdenziali vengono versati a favore degli agenti. Anche il Firr prima era così suddiviso tant'è vero che fino ad una certa data i conti erano separati.

Uno dei soci è in pensione sia Inps sia Enasarco, l'altro già in pensione Inps dovrebbe maturare il diritto alla pensione Enasarco ad aprile 2014 (65 anni). Ci hanno detto che siccome operiamo attraverso una snc, quando cesseremo i mandati, al raggiungimento dei requisiti per la pensione Enasarco dell'altro socio, non avremo diritto all'indennità di clientela. Potete chiarirci per favore questo punto.

Risposta: Purtroppo la risposta che vi hanno fornito è corretta.

Il diritto all'indennità di clientela e all'eventuale indennità meritocratica, per motivazioni attinenti la persona quali la malattia e l'età, spetta solo all'agente individuale.

Nella fattispecie non è la società ad andare in pensione, ma i suoi soci, ne segue che il diritto non spetta. Potenzialmente voi, attuali soci, potreste cedere le quote della società ad altri agenti senza di fatto interrompere i mandati che quindi i nuovi soci continuerebbero a gestire.

Diverso è il discorso rispetto al Firr che spetta sempre e comunque. Quindi nel momento in cui darete la disdetta (indipendentemente dal motivo) e la mandante comunicherà tale cessazione

all'Enasarco, la Fondazione provvederà a liquidare alla società tutto le somme a tale titolo precedentemente accantonate.

In sostanza la società non va in pensione, e quindi la disdetta che essa darà dei mandati in essere sarà data di libera iniziativa e non giustificata da alcuna «esimente» che potrebbe garantire il diritto al pagamento delle altre indennità previste dalla contrattazione collettiva.

C'è da dire comunque che spesso le mandanti, in virtù dei buoni rapporti magari pluriennali con i soci, non si pongono assolutamente il problema pertanto ritengono comunque preferibile corrispondere tutte le indennità.

In linea generale è consigliabile non procedere ad una formale disdetta, ma ad una comunicazione a voce da rivolgere preliminarmente ai Vs. referenti all'interno della mandante. Molto spesso, infatti, ci si accorda sui tempi e sui modi dell'interruzione del rapporto ma anche su quelli della corresponsione delle indennità.

Facciamo un piccolo cenno anche al caso in cui un socio fuoriesce dalla compagine societaria sempre per raggiungimento dell'età pensionabile.

Egli infatti cede solo la propria quota pertanto la società agente né dovrà interrompere il rapporto esistente con la preponente né, tantomeno, dovrà richiedere la corresponsione dell'indennità.

Al contrario dovrà solo comunicare alla mandante la variazione appunto della compagine societaria che nel caso di società di persone assume rilevanza soprattutto al fine della ripartizione futura dei contributi previdenziali Enasarco.

Il socio che intende interrompere l'attività senza perdere totalmente i suoi diritti deve considerare, in fase di quantificazione del valore della quota che sta cedendo, anche le future indennità alle quali potenzialmente avrebbe diritto.

A tal proposito e facendo riferimento alle indennità ai sensi degli AEC nel valore della quota non si deve tener conto solo dell'indennità di clientela e di quella meritocratica ma anche del Firr.

Nell'ipotesi di cessione della quota infatti, la Fondazione Enasarco non liquiderà alcuna somma, a tale titolo, al singolo socio anche se nelle società di persone l'importo del firr che le mandanti hanno versato, risultava nel passato accantonato sulla base delle rispettive quote nell'estratto personale dei soci.

La chiusura dei rapporti rappresenta sempre un momento delicato proprio perché si mette a rischio il diritto alle indennità. Vi suggeriamo quindi di non procedere mai di propria iniziativa, ma di farvi supportare da consulenti sindacali competenti in materia.

Ovviamente la Federagenti e i suoi consulenti si rendono disponibili ai recapiti che trovate sul ns. sito www.federagenti.org ■

NUOVA RENAULT CLIO. IL VOSTRO MIGLIORE BIGLIETTO DA VISITA.



NUOVO MOTORE ENERGY dCi 90CV
3,2 l/100 km 83 g CO₂/km

CANONE LEASING A **199** € AL MESE

CANONE RBL A **269** € AL MESE

SCOPRILA

DRIVE THE CHANGE

