Le differenze tra procacciatore ed agente

di Esperto Risponde (esperto@federagenti.org)
https://www.federagenti.org/notizie/le-differenze-tra-procacciatore-ed-agente-5313

D. Mi è stato proposto un contratto come procacciatore d'affari. La soluzione è confacente alle mie necessità anche perché, avendo già maturato i requisiti per la pensione non ho né necessità di altri versamenti, né la volontà di riprendere una vera e propria attività agenziale. Il contratto che mi è stato proposto però mi lascia perplesso e non vorrei incorrere in problemi con l'Enasarco (so infatti che in caso di controllo e di recupero dei contributi il 50% sarebbe a mio carico). Quali sono gli elementi che qualificano un contratto di agenzia e che non devono ricorrere in un contratto da promotore?

R. Capiamo la sua prospettiva e le sue necessità, ma anche lei deve capire l'importanza che su tale punto venga effettuata una rigorosa attività di verifica da parte dell'Enasarco al fine di eliminare le sacche di evasione contributiva che spesso si nascondono dietro il ricorso a tali accordi. Innanzitutto precisiamo che un rapporto di agenzia è caratterizzato: 1) dall'obbligazione assunta dall'agente di promuovere la conclusione di contratti; 2) dalla stabilità dell'attività esplicata; 3) dall'attribuzione di una zona e/o clientela e di una tipologia di prodotti; 4) da un compenso di natura provvigionale e quindi variabile; 5) dalla facoltà del preponente di dare istruzioni, ma di non avere un potere direttivo e/o disciplinare sull'agente e dalla conseguente autonomia di quest'ultimo nell'organizzazione della propria attività lavorativa. Alla luce di quanto sopra delineato se è invece sua intenzione iniziare un'attività di collaborazione occasionale con una società ecco gli aspetti da tenere presenti: il procacciatore è un collaboratore del preponente che non è legato a quest'ultimo da un rapporto stabile; l'attività in questo caso deve essere svolta in forma assolutamente occasionale ed il corrispettivo può anche essere determinato di volta in volta; al procacciatore non può essere assegnata né una zona, né una clientela determinata, né, in sostanza, incombe su di lui alcun obbligo di svolgere quell'attività promozionale che invece abbiamo visto essere uno degli elementi qualificanti del contratto di agenzia. Quindi dal contratto che andrete a sottoscrivere non deve emergere alcun vincolo di stabilità, non deve contenere istruzioni né indicazioni di massima su come svolgere l'attività che dovrà essere qualificata più propriamente come attività di segnalazione, piuttosto che di promozione. Sarebbe inoltre preferibile che per ogni singolo cliente procacciato venga concordata, al momento, una provvigione e che i pagamenti seguano la conclusione dell'attività di segnalazione senza assumere il connotato della periodicità (assolutamente da evitare fatturazioni mensili e pagamenti a titolo di acconto che chiaramente possono portare a sostenere l'esistenza di un rapporto di agenzia mascherato). È comunque evidente che laddove l'attività promozionale acquistasse dimensioni importanti e risultasse sostanzialmente costante nel tempo, anche l'adozione delle precauzioni sopra citate potrebbe non essere sufficiente ad escludere l'esistenza, di fatto, di un rapporto agenziale.