Quando la mandante ti considera procacciatore ma in realtà fai l'Agente

Come difendersi in questi casi e far valere i propri diritti

di La Redazione (info@federagenti.org)
https://www.federagenti.org/notizie/quando-la-mandante-ti-considera-procacciatore-ma-in-realta-fai-lagente-5769

Domanda: Una mandante mi ha fatto 5 anni fa un contratto da procacciatore e mi paga provvigioni sulla base di fatture semestrali, riferite
genericamente ad “affari”. Benchè gli importi non siano rilevanti l’attività che svolgo non si limita a semplici segnalazioni, ma anzi è del tutto simile a quella che svolgo per conto di altre mandanti con cui ho invece in corso un tradizionale mandato di agenzia. Come faccio a dimostrare che anche questo è in realtà un rapporto di agenzia? E poi, è vero che un contratto di agenzia deve avere sempre l’esclusiva?
Risposta: In effetti anche in base a quanto da lei descritto nella domanda inoltrataci ci sono elementi che indipendentemente dal nome dato al contratto ed indipendentemente dalla descrizione inserita in fattura, riconducono il rapporto in esame nell’ambito di agenzia. Si tratta,
in particolare:
1) della durata pluriennale continuativa della prestazione;
2) dell’emissione costante e periodica di fatture provvigionali riferite ad una chiara attività di intermediazione ed ad archi temporali determinati (semestrali, annuali…). A tal proposito occorre evidenziare come la ripetizione periodica della prestazione costituisce un importante indice di stabilità;
3) della pluralità degli affari promossi cui si fa riferimento in ogni singola fattura nonostante nella descrizione della stessa si citi genericamente un insieme di affari; infatti il numero di operazioni concluse in nome e per conto del preponente è di regola un indicatore importante della permanenza, continuità e stabilità del rapporto instaurato;
4) del riconoscimento del compenso al “buon fine” dell’affare dettagliato in fattura, tipico dell’agenzia, e non corrisposto a seguito di
semplice attività di segnalazione come accade per l’attività di procacceria;
5) dell’applicazione nelle fatture della ritenuta d’acconto del 23% sul 50% dell’imponibile liquidato, identificando, quindi, la natura provvigionale del compenso.
Ciò che caratterizza un contratto di agenzia è il fatto che all’intermediario sia stato affidato dal preponente un mandato permanente a trattare, addirittura anche nel caso in cui il cliente sia uno solo. Anche la giurisprudenza di merito esclude ormai la possibilità di qualificare come procacciamento di affari una prestazione che presenti aspetti di continuità e stabilità e, quindi, esclude l’esistenza stessa della figura del “procacciatore continuo”. Quanto al secondo quesito la risposta è assolutamente negativa. Non è necessario che il rapporto preveda l’esclusiva ai fini della configurabilità di un contratto di agenzia. Il diritto di esclusiva previsto dall’art 1743 del codice civile
può essere derogato dalle parti così come previsto dagli Accordi Economici Collettivi. Ne segue che l’assenza di esclusiva in un contratto
di procacciamento non è tale da escludere l’esistenza di un rapporto di agenzia.
Pertanto anche laddove sia in corso con l’azienda un rapporto, formalmente, denominato di procacceria, ma in cui invece sono presenti alcuni degli elementi sopra citati, il soggettointeressato si trova nelle condizioni di presentare all’Enasarco un’apposita segnalazione recupero contributi, affinchè la Fondazione vada ad ispezionare la contabilità della preponente e conseguentemente recuperi i contributi previdenziali non pagati. Nel contempo l’interessato può contestare alla mandante la qualificazione di rapporto e richiedere alla cessazione dello stesso, laddove ne ricorrano le condizioni, le previste indennità di fine rapporto.
Per avere la certezza dell’esistenza degli elementi ora descritti chiedete una verifica ai consulenti della Federagenti che vi sapranno consigliare per far tutelare i Vs. diritti.