

**Collana di Studi e Ricerche
in ambito assicurativo**

16

Fabio Faricelli

**Gli aspetti giuridici e fiscali
nel “trapasso”
dell’agenzia assicurativa**

Presentazione della “Collana”

Gli Agenti di Assicurazione, da sempre, sono chiamati a svolgere il ruolo sociale di collegamento tra i bisogni di sicurezza e previdenza dei loro clienti ed i prodotti e i servizi offerti dalle Imprese di Assicurazione.

Essi rappresentano l’anello di congiunzione che consente ai singoli individui, alle famiglie ed alle imprese di ridurre l’area di incertezza sulla propria situazione futura, contribuendo altresì alla diffusione del principio economico di mutualità.

La figura moderna dell’Intermediario Assicurativo, così come meglio definita dalle norme che via via si sono succedute, non è più caratterizzata principalmente dalla mera attitudine alla vendita; attitudine, questa, certamente richiesta all’Agente Assicurativo di oggi, ma che necessariamente deve essere accompagnata da un alto grado di competenza e da spiccate capacità imprenditoriali. La conoscenza, l’informazione e la formazione assumono pertanto un ruolo centrale nell’ambito delle attività del moderno Agente di Assicurazione professionista.

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, in breve SNA, è nato nel 1919 per volontà di un gruppo di Colleghi che avevano ben compreso la necessità di unire le proprie forze al fine di tutelare gli interessi di una categoria obbligata ad avere come interlocutori –e controparti- le grandi Imprese del settore. SNA rappresenta una parte sociale fortemente attiva nel mercato

assicurativo italiano, specializzata nella tutela e nella salvaguardia delle prerogative professionali, deontologiche ed economiche degli Agenti e vocata al miglioramento del servizio assicurativo nei confronti dei consumatori.

In cento anni di attività sindacale, SNA ha seguito, ed a volte anticipato, i cambiamenti nel modo di interpretare la professione dell'Agente Assicurativo in Italia ed in Europa. Agli Agenti, oggi è richiesto di possedere adeguate competenze e strumenti operativi per orientare i clienti verso la sottoscrizione di prodotti assicurativi coerenti con le loro specifiche necessità. L'Agente, in sintesi, anche attraverso la propria attività consulenziale, deve essere in grado di individuare le aree di scopertura del cliente e di proporre le migliori soluzioni, nel rispetto di un quadro normativo costruito intorno alla massima tutela dell'Assicurato.

È proprio partendo dall'esigenza di una rapida crescita culturale della Categoria agenziale, che nel corso dell'anno 2017, SNA ha mosso i primi passi verso un nuovo modo di affrontare la formazione professionale; non più orientata esclusivamente agli obblighi formativi previsti dal Legislatore, ma pensata per offrire l'opportunità di migliorare ed accrescere la cultura e la conoscenza di base degli Agenti, per consentire loro il pieno governo delle imprese agenziali ed il controllo dei fattori della produzione, con cui si confrontano ogni giorno. Tutto ciò, nell'ottica del miglioramento delle capacità manageriali degli Agenti e di un migliore servizio alla clientela.

La crescita professionale e quella culturale sono il rovescio della stessa

medaglia ed è per queste ragioni che SNA ha deciso, nella ricorrenza del suo primo centenario ed in collaborazione con la Società Irfo-Pegaso, di curare l'edizione di una "Collana" di pubblicazioni e di studi tematici sulla materia dell'intermediazione assicurativa, partendo dal punto di vista dei primi operatori del mercato assicurativo, gli Agenti.

La presente "Collana" di studi tematici si pone quindi l'obiettivo di tracciare una linea guida per gli Agenti di assicurazione, mostrando loro la strada della nuova frontiera della professionalità, in cui troveranno argomenti ed approfondimenti normativi, alla luce delle più recenti innovazioni dovute al recepimento delle Direttive Comunitarie, riflessioni sulla redditività ed sul controllo di gestione dell'impresa agenziale e delle nuove opportunità di crescita del business offerte dalla trasformazione del mercato, nella logica di consentire a tutti la miglior crescita professionale possibile.

Il mestiere dell'Agente di Assicurazione, dell'Intermediario Assicurativo in genere, non morirà mai; forse si trasformerà, muterà i termini ed i confini delle proprie competenze, ma l'industria assicurativa avrà sempre la necessità di un professionista che, con la propria capacità tecnica ed umana e con la propria socialità, riesca a rendere semplice e comprensibile una "carta di servizi" così complessa come una "polizza di assicurazione".

Quale Presidente in carica del Sindacato Nazionale Agenti sono orgoglioso, nell'anno del centenario, di poter ampliare l'offerta formativa rivolta ai nostri iscritti, per mettere loro nelle condizioni di coniugare gli aspetti teo-

rici di base, fruibili dai percorsi universitari, con quelli operativi, acquisibili dalla continua formazione mirata.

Alla realizzazione di tale percorso formativo hanno contribuito fattivamente il collega Marcello Bazzano, Responsabile Formazione SNA, ed i Colleghi Agenti componenti dell'Esecutivo Nazionale SNA, i quali hanno compreso e condiviso l'importanza di questo ulteriore strumento formativo.

**Presidente SNA
(Claudio Demozzi)**

Collana di Studi e Ricerche
in ambito assicurativo

16

Fabio Faricelli

Gli aspetti giuridici e fiscali
nel “trapasso” dell’agenzia assicurativa



INDICE

INTRODUZIONE.....	p. 10
CAPITOLO 1 – L’ AGENZIA ASSICURATIVA.....	p. 12
1.1 – NOZIONI GENERALI	p. 12
1.2 – IL CONTRATTO DI MANDATO AGENZIALE	p. 21
1.3 – IL PORTAFOGLIO D’ AGENZIA	p. 28
CAPITOLO 2 – IL “TRAPASSO” DI AGENZIA.....	p. 36
2.1 – ASPETTI FISCALI	p. 37
2.1.1 – INDENNITÀ PER CESSAZIONE MANDATO	p. 37
2.1.2 – RIVALSA	p. 45
2.1.3 – PARTICOLARITÀ	p. 49
2.2 – IL CCNL DEL COMPARTO ASSICURATIVO	p. 50
CAPITOLO 3 – CASO PRATICO	p. 57
CONCLUSIONI	p. 63
BIBLIOGRAFIA.....	p. 65
SITOGRAFIA.....	p. 66

INTRODUZIONE

Le aziende che operano all'interno del comparto assicurativo fanno parte di quelle tipologie di imprese in cui il trattamento fiscale e del lavoro è atipico in quanto la loro attività non rientra nello schema generale di tutte le altre imprese.

L'obiettivo dell'elaborato è quello di mettere in evidenza alcune particolarità di questo settore e di definire una sorta di “guida” da seguire qualora accadesse un fatto eccezionale all'interno della vita dell'Agente assicurativo, ossia il “TRAPASSO D'AGENZIA”.

Il trapasso d'agenzia è quell'evento che identifica il passaggio del portafoglio agenziale da un Agente ad un altro, evento che, negli ultimi 15 anni, è in rapida crescita, dovuta principalmente a 2 fattori:

- il cambio generazionale, all'interno del quale si verifica molto spesso il passaggio del portafoglio tra padre e figlio;
- la volontà delle Compagnie assicurative di accorpare più agenzie (poche agenzie con un portafoglio elevato piuttosto che molte agenzie con un portafoglio modesto).

L'elaborato è articolato in 3 capitoli:

- Nel primo capitolo vengono definiti alcuni concetti chiavi, ossia che cos'è il

contratto d'agenzia e chi sono i soggetti interessati, il contenuto del mandato agenziale, che cos'è il portafoglio d'agenzia e la sua composizione;

- Nel secondo capitolo ci si sofferma sugli aspetti fiscali inerenti le indennità percipiente dell'Agente uscente, che cos'è la riserva e le sue implicazioni, sugli aspetti giuslavoristici dei dipendenti dell'Agente mandatario;
- Nel terzo capitolo illustrerò un caso concreto di trapasso d'agenzia con tutti gli aspetti che hanno contraddistinto l'operazione di passaggio.

CAPITOLO 1 – L'AGENZIA ASSICURATIVA

1.1 Nozioni generali

Fin dall'antichità l'uomo ha sempre avuto la necessità di proteggersi contro i rischi, causati da se stesso o dalla natura, stipulando contratti assicurativi.

L'assicurazione ha origine durante il Medioevo, quando nel XIV secolo i primi contratti di assicurazioni noti riguardavano il commercio via mare, dato che i piccoli commercianti mettevano a rischio la propria merce a causa dei pirati e delle confische in terra straniera. Sempre in quegli anni, con l'aumentare delle necessità da parte delle attività mercantili di stipulare sempre più contratti assicurativi, nacque la figura dell'intermediario

Soltanto nel XV secolo nasce la prima società di assicurazioni chiamata **“Tam Mari Quam Terra”**, nonché la “forma scritta” della polizza, in cui un notaio verificava il pagamento anticipato del premio e l'annullamento di ogni contratto successivo al primo.

Nel 1762 nasce in Inghilterra la prima forma di assicurazione sulla vita, con la pubblicazione delle tavole di mortalità con le quali si stimavano la speranza di vita media in 33 anni. Le assicurazioni ramo vita vengono poi sancite per regio decreto dal Re d'Inghilterra Giorgio III, trovando quindi un'importante legittimazione istituzionale. Nel secolo successivo si diffusero

in tutta Europa, delineando il moderno panorama del mercato assicurativo.

La pratica di assicurarsi si diffuse a strati sempre più vasti della popolazione: si allargò il panorama assicurativo con un'offerta sempre più articolata e complessa attraverso polizze, previdenze e tutele, concetti attinenti alla vita dell'Uomo. Tanto da creare sistemi e coperture conformi alle ideologie ed alla storia dei singoli popoli, come per il caso della previdenza sociale.

Oggi, il nostro ordinamento legislativo stabilisce che “l'esercizio dell'attività assicurativa nei rami vita e nei rami danni è riservato alle imprese di assicurazione”¹.

L'impresa di assicurazione è stata definita dall'Ania come *“Impresa che esercita professionalmente e in forma esclusiva l'attività assicurativa. L'impresa di assicurazione, grazie all'esercizio dell'attività su basi tecniche e al numero elevato di rischi assunti, è in grado di determinare con esattezza la probabilità del verificarsi di rischi determinati, ripartendone le conseguenze negative tra una pluralità di soggetti esposti al medesimo tipo di rischio. L'impresa di assicurazione incassa anticipatamente i premi dai clienti, li investe sui mercati finanziari ed immobiliari e trae dai premi e dai proventi degli investimenti le risorse necessarie per far fronte agli impegni assunti nei confronti degli assicurati. L'impresa di assicurazione può esercitare la propria attività nella forma di società per azioni, di muta assicuratrice o di società cooperativa a responsabilità limitata. Le imprese di assicurazione*

1 art.11,c.1 c.a.p.

sono autorizzate dall'IVASS e sottoposte alla sua vigilanza.”

Le imprese assicurative, per poter svolgere tale attività, devono chiedere il rilascio dell'autorizzazione presso l'Istituto di Vigilanza sulle Assicurazioni (IVASS) indicando quale attività vogliono svolgere se il solo ramo vita oppure il solo ramo danni o in alternativa entrambi i rami, con la sola particolarità di avere una gestione separata per ciascuna delle due attività secondo le disposizioni stabilite dall'istituto di vigilanza.

L'IVASS rilascia l'autorizzazione quando ricorrono le seguenti condizioni:

- sia adottata la forma di società per azioni, di società cooperativa o di società di mutua assicurazione le cui quote di partecipazioni siano rappresentate da azioni;
- la direzione generale ed amministrativa sia stabilita nel territorio dello stato italiano;
- possesso del capitale minimo richiesto (o del fondo di garanzia nel caso di mutua assicurazione);
- presentazione di un programma di attività (relativo ai primi 3 esercizi), di una relazione tecnica, dell'atto costitutivo, dello statuto, dell'elenco degli amministratori, l'elenco dei soci con partecipazioni di controllo o con partecipazioni qualificate;
- i titolari di partecipazioni qualificate siano in possesso dei requisiti di onorabilità;

- i soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, direzione e controllo siano in possesso dei requisiti di professionalità, onorabilità ed indipendenza.

Una volta effettuata la richiesta di iscrizione, l'IVASS verificherà l'idoneità dei soggetti preposti alle funzioni di amministrazione e controllo, e dei soci a garantire una sana e prudente gestione, senza che si possa aver riguardo alla struttura e all'andamento dei mercati interessati.

Per poter creare contatti con i potenziali clienti interessati alla conclusione di contratti assicurativi, le imprese di assicurazione si avvalgono dell'ausilio di intermediari di assicurazione, la cui attività è quella di distribuzione assicurativa e riassicurativa così definita: *“Le attività consistenti nel presentare o proporre contratti di assicurazione, o compiere altri atti preparatori o relativi alla conclusione di tali contratti, ovvero nel collaborare, segnatamente in caso di sinistri, alla loro gestione ed esecuzione”*².

Gli intermediari assicurativi devono iscriversi in uno specifico albo, denominato Registro Unico degli intermediari assicurativi e riassicurativi (RUI), il quale contiene l'indicazione di tutti gli agenti abilitati a svolgere tale professione. Si tratta di una garanzia per il consumatore, che può verificare in ogni momento se l'Agente al quale si è affidato è iscritto a tale registro e dunque può operare nel campo assicurativo. In caso contrario occorrerà effettuare una segnalazione alle autorità competenti.

Il RUI suddivide gli intermediari in sei sezioni:

2 Direttiva 2002/92/CE

- Sezione A (agenti di assicurazione);
- Sezione B (broker);
- Sezione C (produttori indiretti);
- Sezione D (banche, intermediari finanziari, SIM, istituti di pagamento e Poste Italiane);
- Sezione E (dipendenti, collaboratori degli iscritti nelle sezioni precedenti);
- Sezione F (intermediari assicurativi di tipo accessorio).

SEZIONE A: AGENTI ASSICURATIVI

Il ruolo dell'Agente assicurativo è importante e delicato, e si fonda su un rapporto di fiducia con le persone che assicura: l'Agente effettua l'analisi dei rischi, trova soluzioni per le diverse esigenze assicurative dei clienti, individua coperture adeguate e offre consulenza in ambito contrattuale, rendendo chiara e comprensibile la documentazione burocratica e assicurativa.

Gli agenti di assicurazione, in funzione dell'organizzazione della promozione dei contratti assicurativi, vengono suddivisi in due tipologie:

- Agenti in economia;
- Agenti a gestione libera.

L'Agente in economia è il preposto ad una filiale o sede secondaria della compagnia assicurativa. Questo tipo di "Agente", che in realtà è un dipen-

dente della compagnia, assume per le sue funzioni di preposizione, la veste e la qualifica di “istitutore”, legato all’assicuratore da un rapporto di lavoro subordinato con funzioni direttive. In quanto istitutore, può compiere tutti gli atti pertinenti all’esercizio dell’impresa assicurativa, salvo le limitazioni contenute nella procura.

L’Agente a gestione libera invece è un vero e proprio “Agente”, che conduce un’attività autonoma per la gestione e l’organizzazione esterna dell’attività promozionale ed amministrativa del portafogli clienti. Di conseguenza, può essere instaurato fra l’Agente di assicurazioni e l’impresa proponente il contratto di agenzia ed assume in proprio l’onere del rischio d’impresa.

L’Agente assicurativo può svolgere la propria attività sia in forma individuale sia in forma societaria attraverso la stipula di un contratto di mandato; opera all’interno di un determinato territorio, e funge da rappresentante di una o più società di assicurazioni. Esistono essenzialmente due tipi di agenti nel settore assicurativo:

- l’Agente monomandatario, che lavora per una sola compagnia di assicurazioni;
- l’Agente plurimandatario che opera per conto di più società assicurative.

L’Agente di assicurazione, per esercitare l’attività, è tenuto all’iscrizione nella sezione A del Registro degli Intermediari assicurativi e riassicurativi. Nel caso in cui l’Agente svolge l’attività in forma individuale, i requisiti per l’iscrizione al registro sono:

- godere dei diritti civili;
- l'assenza di condanne per i reati di cui all'art. 110, c.1, lettera b, c.a.p.;
- non essere dichiarata fallita, né essere stato esponente aziendale di società o enti sottoposti a procedure concorsuali negli ultimi tre esercizi;
- non essere sottoposto a provvedimento definitivo di misura preventiva antimafia;
- non essere iscritto nel ruolo dei periti assicurativi;
- il superamento di una prova di idoneità professionale;
- la stipulazione di una polizza di assicurazione della responsabilità civile professionale, valida in tutto il territorio della UE.

Mentre, nel caso in cui l'attività viene svolta in forma societaria, i requisiti per l'iscrizione al registro da parte della società sono:

- avere sede legale in Italia;
- non essere assoggettata a procedure di fallimento, concordato preventivo, amministrazione straordinaria o liquidazione coatta amministrativa;
- non essere sottoposta ai e scadenze previste dall'art.10, c.4, L.575/1965;
- affidare la responsabilità dell'attività di distribuzione ad almeno ad una persona iscritta nella stessa sezione del registro;
- la stipulazione di una polizza di assicurazione della responsabilità civile professionale, valida in tutto il territorio della UE.

SEZIONE B: BROKER

Il broker, denominato anche “mediatore di assicurazione”, è un intermediario che riceve dalla Compagnia un incarico di collaborazione consistente nello stipulare la polizza e nello svolgere a suo favore attività di consulenza e assistenza. I Broker, a differenza degli Agenti assicurativi, lavorano indipendentemente dalle compagnie di assicurazione, in quanto possono vendere prodotti di diverse società in cambio di una commissione.

SEZIONE C: PRODUTTORI INDIRETTI

Gli Intermediari Assicurativi iscritti nella sezione C sono i cosiddetti **Produttori Diretti**, ossia coloro che, anche in via sussidiaria rispetto all’attività svolta a titolo principale, esercitano l’intermediazione assicurativa nei rami vita e nei rami infortuni e malattia per conto e sotto la piena responsabilità di un’impresa di assicurazione e che operano senza obblighi di orario o di risultato.

SEZIONE D: BANCHE, INTERMEDIARI FINANZIARI, SIM, ISTITUTI DI PAGAMENTO E POSTE ITALIANE

Sono istituti del mondo bancario e finanziario che svolgono un’attività prevalente diversa dalla distribuzione assicurativa e la cui operatività in materia di assicurazioni è pertanto limitata all’intermediazione di prodotti assi-

curativi standardizzati. Il che significa che non hanno potere di modificare le clausole contenute nel contratto assicurativo, le cui caratteristiche dipenderanno invece da un accordo sottoscritto con un'impresa assicuratrice.

SEZIONE E: DIPENDENTI, COLLABORATORI DEGLI ISCRITTI NELLE SEZIONI PRECEDENTI

In questa sezione dovranno essere iscritti i collaboratori degli intermediari assicurativi, delle sezioni A, B o D, che operano all'esterno dei loro locali. I collaboratori possono essere i dipendenti degli intermediari o collaboratori titolari di partita iva denominati "subagenti" o "produttori".

I subagenti sono dei collaboratori autonomi nel campo assicurativo, non legati da un rapporto di dipendenza, in rapporto diretto con gli agenti, ai quali sono vincolati da un contratto di agenzia. Il subagente, assumendosi direttamente i rischi e gli oneri della propria gestione, opera professionalmente ed esclusivamente nell'ambito dell'incarico affidatogli dall'Agente, escludendosi quindi la compatibilità con altre attività lavorative.

I produttori sono collaboratore degli intermediari che possono operare senza alcun mandato operativo, né obblighi di struttura. Il suo compito si limita a ricercare e segnalare all'intermediario dei potenziali clienti in cambio di un compenso in percentuale se questi, una volta contattato, sottoscrive una polizza assicurativa.

SEZIONE F: INTERMEDIARI ASSICURATIVI DI TIPO ACCESSORIO

Tale intermediario viene definito come qualsiasi persona fisica o giuridica, diversa da uno dei soggetti di cui alla lettera d), comma 2, dell'articolo 109, che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa a titolo accessorio, nel rispetto delle seguenti condizioni:

- l'attività professionale principale di tale persona fisica o giuridica è diversa dalla distribuzione assicurativa;
- la persona fisica o giuridica distribuisce soltanto determinati prodotti assicurativi, complementari rispetto ad un bene o servizio;
- i prodotti assicurativi in questione non coprono il ramo vita o la responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il bene o il servizio che l'intermediario fornisce nell'ambito della sua attività professionale principale.

1.2 Il contratto di Mandato agenziale

Il rapporto tra la Compagnia e l'Agente assicurativo si instaura mediante il Contratto di Agenzia o, più comunemente chiamato, "Mandato", la cui specifica disciplina è dettata dal Codice civile (artt. 1742 – 1753), dall'Accordo Nazionale Agenti (ANA) e dal Codice delle Assicurazioni.

Il rapporto di agenzia è, dunque, disciplinato da una pluralità di fonti che interagiscono tra di loro e che, talvolta, danno luogo a delicati problemi

interpretativi ed operativi.

Il contratto di agenzia viene definito dall'art. 1742 c.c. come il contratto in forza del quale una parte, l'Agente, assume stabilmente l'incarico di promuovere la conclusione di contratti in una zona determinata, per conto della proponente, la Compagnia, e a fronte di un corrispettivo.

Al contrario, secondo l'ANA, il contratto di agenzia assicurativa è il contratto con il quale l'Agente iscritto nell'apposito Registro Unico degli intermediari (RUI) *“mettendo a disposizione del pubblico la propria competenza tecnica, svolge stabilmente in forma professionale ed autonoma l'incarico di provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto od in parte a provvigioni, alla gestione ed allo sviluppo degli affari di una agenzia”*³.

Secondo quanto indicato dall'art. 2 dell'ANA, il titolare del mandato può essere:

- un Agente di assicurazione in persona fisica;
- una coagenzia (quando il mandato viene stipulato con più agenti, il comma 4 specifica che l'incarico viene conferito sempre congiuntamente e solidamente, con la facoltà di agire separatamente);
- una società Agente (società regolarmente costituita, nel quale devono essere indicati i legali rappresentanti, gli amministratori, i soci e le loro quote di partecipazione, nonché i soggetti che muniti dei necessari poteri siano delegati dalla società allo svolgimento dell'attività di Agente).

3 Art. 2, comma 1, Accordo Nazionale Agenti del 2003

Compito fondamentale dell'Agente è quello di gestire il portafoglio clienti, assegnatoli all'atto della stipula, e promuovere la conclusione di contratti per conto della Compagnia, seguendo le direttive del proponente, il quale ha diritto di controllarne l'operato.

Gli elementi essenziali del mandato di agenzia sono:

- la forma scritta;
- la parte che conferisce l'incarico (direzione dell'impresa o gestione in economia);
- la decorrenza dell'incarico;
- la zona agenziale;
- i compiti dell'Agente;
- il trattamento provvigionale ed eventuali ulteriori compensi non temporanei;
- l'ammontare della cauzione, sue condizioni e forma ed eventuali criteri di adeguamento;
- il regime di esclusiva o di non esclusiva nel quale viene svolto l'incarico;
- la disciplina delle utenze;
- l'incarico agenziale può essere conferito con o senza procura.

Per quanto riguarda la zona agenziale, l'attività dell'Agente deve svol-

gersi in una zona determinata, che, in sostanza, costituisce un limite territoriale posto all'esercizio dell'agenzia (art. 1743 c.c.). La delimitazione del territorio avviene normalmente al momento del conferimento dell'incarico e può essere in seguito modificata solo con il consenso di entrambe le parti.

Per quanto riguarda i compiti, l'Agente è tenuto a curare al meglio gli interessi del cliente. L'Agente, essendo tenuto al compimento, con la diligenza del buon padre di famiglia, degli atti preparatori e strumentali alla esecuzione del mandato, ha il dovere di informare tempestivamente la Compagnia anche della eventuale mancanza o inidoneità dei documenti necessari all'esatto espletamento dell'incarico. Ne discende che l'Agente è civilmente responsabile verso la Compagnia mandante ogniqualvolta non abbia adempiuto agli obblighi sottesi all'esecuzione del mandato.

I compiti dell'Agente non sono necessariamente limitati alla promozione della conclusione dei contratti per conto della Compagnia, ma possono avere una parte più ampia, come una serie di incombenze di carattere amministrativo per aspetti di gestione del rapporto contrattuale del cliente. Anche nel settore dei sinistri, l'Agente assicurativo, che rappresenta il normale punto di riferimento del cliente, svolge alcune incombenze iniziali, per agevolare il successivo iter della pratica di liquidazione del danno.

Allo stesso tempo, la legge prevede che la Compagnia deve agire con lealtà e buona fede nei rapporti con l'Agente:

- deve mettere a disposizione dell'Agente la documentazione necessa-

ria relativa ai prodotti trattati e fornire all'Agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto;

- deve informare l'Agente dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Per quanto riguarda la remunerazione, l'Agente ha diritto alle cosiddette “provvigioni” come forma di compenso dell'attività al netto di storni e rimborsi conseguenti all'annullamento, sostituzione o riduzione dei contratti. L'orientamento attuale del mercato assicurativo è rivolto ad una forma di compenso provvisoriale “misto”, parte in percentuale fissa sui premi e parte in forma variabile, a seconda dei risultati produttivi, c.d. rappels/incentivi, e dei rapporti tra premi e sinistri.

Le provvigioni possono essere di varia tipologia:

- Provvigioni d'acquisto – sono provvigioni che vengono incassati in seguito all'acquisizione di nuovi contratti e vengono calcolate sia sulle polizze annuali che poliannuali;

- Provvigioni di incasso – sono provvigioni che vengono incassati in seguito al pagamento del premio. Si aggiungono alle provvigioni d'acquisto ricorrenti e pluriennali;

- Provvigioni precontata – sono provvigioni d'acquisto relative a polizze pluriennali che vengono erogate in anticipo e calcolate ipotizzando il pagamento di tutte le rate future;

- Provvigioni unificate – sono provvigioni che cumulano in un'unica aliquota la remunerazione sia dell'attività d'acquisto della polizza, sia quella di incasso;

- Provvigioni ricorrenti – sono provvigioni d'acquisto che vengono corrisposte quando viene incassato un premio di una polizza annuale;

- Provvigioni stornate – sono quelle provvigioni che vengono restituite alla Compagnia nel caso vi sia una risoluzione anticipata del contratto o di una riduzione del premio o della durata. Sono calcolate sulle rate di premio non pagate.

Per quanto riguarda l'incarico agenziale, questo può essere di due tipi:

- mandato senza rappresentanza;
- mandato con rappresentanza.

I mandati senza rappresentanza si hanno quando l'Agente di assicurazione non ha ricevuto il potere di concludere i contratti in nome e per conto della Compagnia. Il legislatore gli riconosce ugualmente un limitato potere rappresentativo, quello di ricevere le dichiarazioni e i reclami relativi ai contratti conclusi per il proprio tramite.

Nei mandati con rappresentanza, al contrario, l'Agente ha la procura di concludere i contratti di assicurazione in nome e per conto della Compagnia e compiere gli atti relativi alle modificazioni e alle risoluzioni dei medesimi contratti. La procura conferita agli agenti è soggetta a pubblicità nelle forme

richieste dalla legge e, in via generale, sono quelle stabilite per gli imprenditori commerciali, pubblicazione presso il Registro Imprese.

L'Agente con rappresentanza⁴ ha il potere di riscuotere i premi o crediti della Compagnia (indennizzi pagati in eccedenza) ed anche alla riscossione dei premi relativi ai contratti stipulati da altro Agente, purché il contratto appartenga allo stesso portafoglio. Inoltre gli agenti con rappresentanza hanno il potere di concedere dilazioni nel pagamento dei premi, ad accettare cambiali in pagamento, rilasciando quietanza.

Il rapporto di agenzia cessa:

- Per cancellazione dell'Agente dall'Albo degli agenti di assicurazione;
- Per morte dell'Agente;
- Per invalidità totale dell'Agente;
- Per il raggiungimento dei limiti di età dell'Agente;
- Per recesso per giusta causa di una delle parti.

In seguito alla cessazione del rapporto possono essere dovute all'Agente delle indennità, ovvero delle somme di denaro corrisposte dalla Compagnia se ricorrono congiuntamente le seguenti condizioni:

- L'Agente ha procurato nuovi clienti alla Compagnia o ha sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e la Compagnia riceve ancora so-

⁴ Art. 1752 c.c.

stanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;

- Il pagamento di tale attività è equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'Agente pere e che risultano dagli affari con tali clienti.

L'indennità per lo scioglimento del contratto non è dovuta quando la Compagnia risolve il contratto per un'inadempienza grave dell'Agente, oppure quando l'Agente recede dal contratto per sua scelta.

1.3 Il Portafoglio d'Agenzia

Il portafoglio può essere definito come l'insieme dei contratti assicurativi di un singolo ramo o di tutti i rami appartenenti ad un'impresa assicurativa oppure gestiti da un'agenzia o da un broker ed è generalmente commisurato dalla sommatoria dei rami.

Il contratto di assicurazione è definito come rapporto nel quale l'assicuratore, verso un pagamento di un premio, si obbliga a rivalere l'assicurato, entro i limiti convenuti, dal danno ad esso prodotto da un sinistro, oppure a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente alla vita umana.

Tale definizione porta ad una separazione dell'assicurazione privata: da una parte, abbiamo l'assicurazione contro i danni (rivalere l'assicurato dal danno prodotto da un sinistro), e, dall'altra parte, abbiamo l'assicurazione

sulla vita (pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente alla vita umana).

Poiché a rischi diversi corrispondono tecniche di gestione da parte delle compagnie e condizioni contrattuali diverse per gli assicurati, le polizze vengono comunemente distinte nei cosiddetti “rami”. Semplificando la distinzione, nel ramo danni rientrano le assicurazioni che tutelano contro eventi sfavorevoli detti sinistri, nel ramo vita invece rientrano gli interventi assicurativi pianificati nel caso di eventi strettamente connessi alla vita della persona coperta, come il sopraggiungere della morte, di una condizione di invalidità o il raggiungimento di una certa età. Queste polizze prevedono il versamento (all’assicurato o ai possibili beneficiari) di una somma, che può essere corrisposto in forma di capitale, di rendita o di indennizzo.

L’assicurazione contro i danni è quel contratto di assicurazione che tutela l’assicurato dai cosiddetti sinistri, vale a dire da tutti quegli eventi sfavorevoli che possono danneggiarne le cose (ad esempio, la casa), il patrimonio (come nel caso di spese impreviste) o le future possibilità di guadagno (nell’eventualità, per esempio, di infortuni o malattie che incidono sulla capacità di lavorare) o, ancora, sulla persona stessa. Ha dunque una funzione sostanzialmente indennitaria.

Nelle assicurazioni contro i danni, la compagnia di assicurazione si obbliga a rivalere l’assicurato, a fronte del pagamento di un premio ed entro i limiti convenuti, del danno prodotto da un sinistro. Poiché però sono molteplici

i rischi dai quali è possibile tutelarsi, all'interno del cosiddetto “ramo” danni è possibile distinguere diverse macro-tipologie di polizze. Ecco le principali:

- le assicurazioni “danni contro le cose”, in cui rientrano ad esempio tutte le coperture assicurative contro quegli eventi – come furti, incendi o calamità naturali - che possono recare danno a dei beni materiali, ad esempio la casa o l'auto;

- le assicurazioni “danni contro le persone”, in cui rientrano ad esempio le polizze che tutelano l'assicurato e/o il suo nucleo familiare da casi di infortunio, malattia o da altre situazioni legate alla sua salute che possono limitarne le capacità lavorative;

- le assicurazioni su “patrimonio e spese”, volte cioè a tutelare l'assicurato da rischi finanziari o commerciali. Queste polizze si rivolgono cioè a quanti vogliono tutelarsi da disagi economici o altre difficoltà che possono causare una variazione negativa del patrimonio. Rientrano ad esempio in quest'ambito anche le polizze che assicurano attività produttive, macchinari o altri strumenti di lavoro.

Una menzione particolare spetta infine alle assicurazioni per la responsabilità civile che, si può in un certo senso affermare, ribaltando la concezione più “tradizionale” di rischio: in questo caso, infatti l'assicurato si tutela da danni che lui stesso può causare a terzi per mezzo del proprio comportamento (non doloso), garantendosi in questo modo di una potenziale copertura economica della quale, diversamente, non potrebbe dotarsi. È questo, ad esempio,

il caso RC Auto, obbligatoria per legge in Italia, e così in molti altri Paesi.

Nell'assicurazione sulla vita, al contrario, l'interesse del contraente è di tutelarsi dai rischi connessi al corso della vita (come l'invecchiamento e le sue problematiche) e dunque pensate come pianificazioni di lungo termine

Esistono diversi tipi di polizze vita che si distinguono a seconda del rapporto tra rendimento e grado di rischio e a seconda della finalità. Le polizze vita possono infatti essere dedicate al risparmio, all'investimento e alla protezione. All'interno di queste categorie, si trovano poi prodotti assicurativi estremamente vari e specifici. Senza trascurare poi che le modalità previste dalle polizze dedicate al risparmio e dalle polizze dedicate all'investimento possono anche convergere in un solo prodotto, che si definisce multiramo. Proprio in virtù di uno scenario tanto vario, può rivelarsi quindi difficile ricondurre tutti i prodotti presenti sul mercato a delle etichette ben definite.

Tuttavia, averne presente le caratteristiche principali è fondamentale per garantirsi una scelta informata del prodotto assicurativo più consono alle proprie esigenze. In particolare, poiché ciascun tipo di polizza ha costi differenti e risponde a criteri di investimento diversi, fondamentale sarà la valutazione dei propri impegni finanziari a fronte delle prestazioni che l'impresa è tenuta a riconoscere sia durante il corso del contratto sia alla sua scadenza. Ha dunque una funzione sostanzialmente previdenziale e di capitalizzazione.

Gli elementi significativi ai fini della valutazione del portafoglio sono:

- La quantità di anagrafiche – è dato dal numero di clienti-contraenti e

va tenuto distinto dal numero di polizze, poiché i due dati divergono in tutti i casi in cui il medesimo contraente sia titolare di più contratti;

- La durata residua – rappresenta il numero degli anni che mancano alla scadenza dei singoli contratti presenti all'interno del portafoglio agenziale; viene misurata su ciascun contratto per calcolare la durata residua complessiva;

- Il valore economico – dell'intero portafoglio si ottiene moltiplicando, per ogni contratto, il premio annuo per la sua durata;

- Le potenzialità di reddito – si stabiliscono facendo la media ponderata delle provvigioni che possono essere incassate in base al valore economico del portafoglio.

Il portafoglio viene affidato all'Agente assicurativo, da parte della Compagnia, all'atto della stipula del mandato di agenzia dietro pagamento denominato "rivalsa".

Il fondamento giuridico della rivalsa è individuato nella circostanza che l'indennità di risoluzione erogata al precedente Agente, costituendo il controvalore del portafoglio stesso, può essere validamente addebitata nei confronti dell'Agente subentrante, che si avvantaggia indubbiamente, iniziando la propria attività da un portafoglio polizze e clienti già esistente ed immediatamente produttivo di una redditività.

Esso rappresenta un onere pluriennale, che può essere considerato: da un lato come avviamento commerciale e quindi un'immobilizzazione imma-

teriale, dall'altro come un istituto posto a tutela della Compagnia, da non confondere con il prezzo per la concessione dell'agenzia, o il corrispettivo di un contratto d'affitto a titolo oneroso.

Il compito dell'Agente è quello di gestire il portafoglio mediante la conservazione dello stesso e al suo sviluppo attraverso la stipula di nuovi contratti mediante il proprio lavoro o con avvalendosi dell'ausilio di collaboratori quali dipendenti, subagenti e produttori.

Il dipendente è il personale che viene assunto dall'Agente per esigenze di organizzazione aziendale. A differenza degli altri collaboratori, non percepiscono remunerazioni in base alla loro produzione, ma in base alle retribuzioni stabilite dal CCNL di riferimento. I dipendenti possono promuovere e concludere affari anche fuori dalla sede lavorativa, in tal caso l'Agente è tenuto ad iscriverli nella sezione E del RUI.

Il subagente è colui che, con l'onere di gestione a proprio rischio e spesa, dedica abitualmente e prevalentemente la sua attività professionale all'incarico affidatogli da un Agente e che non esercita altra attività imprenditoriale o lavorativa, subordinata o autonoma.

Il subagente svolge la sua attività ricevendo un incarico, da parte dell'Agente, con un accordo che specifica le condizioni e le modalità della collaborazione e il compenso per ogni tipo di affare concluso, rappresentato da provvigioni.

Alla conclusione del contratto al subagente spetta una liquidazione com-

misurata all'incremento che ha realizzato negli ultimi anni in percentuali differenti per ogni ramo. Questo è dovuto al fatto che la conclusione del rapporto non è dovuta a causa di comportamenti gravi da parte del subagente.

Il produttore assicurativo è considerato un procacciatore d'affari e, come tale, può occuparsi solamente della promozione e della collocazione di polizze assicurative. La sua attività deve intendersi saltuaria e occasionale, concretizzandosi sulla raccolta di proposte, comunicandole all'Agente. Per tali attività, riceve una remunerazione calcolata su provvigioni d'acquisto per i contratti nuovi e provvigioni di incasso per i premi riscossi sui contratti già esistenti.

All'atto della cessazione del rapporto tra la Compagnia e l'Agente, a quest'ultimo viene riconosciuto un'indennità di risoluzione, così come individuato dall'accordo dell'ANA, calcolato su una tripartizione basata su tre aspetti:

- Indennità sui montepremi;
- Indennità sugli incassi;
- Indennità sulle provvigioni.

L'indennità sui montepremi consiste nel quantificare l'incremento del portafoglio affidatogli dalla Compagnia all'atto della stipula del mandato, in base alla loro tipologia se sono contratti annuali o pluriennali.

L'indennità sugli incassi è relativa alla sommatoria di tutti gli incassi

effettuati dall'agenzia nel corso dell'intera gestione. L'indennità è calcolata sugli incassi imponibili, di tutte le polizze dei rami danni, per tutti gli anni interi di gestione per i quali si è protratto il rapporto di agenzia.

L'indennità sulle provvigioni è calcolata sulla media delle provvigioni erogate all'Agente, riferiti a tutti i rami assicurativi, negli ultimi tre anni. A tale media è applicato un coefficiente percentuale che aumenta con la durata del rapporto.

CAPITOLO 2 – IL “TRAPASSO” DI AGENZIA

Il termine “trapasso di agenzia”, coniato dalla dottrina del diritto sul lavoro, è utilizzato per identificare, sotto l’aspetto fiscale e giuslavoristico, l’evento in cui il portafoglio di un’agenzia assicurativa passa da un Agente ad un altro.

Come enunciato in precedenza, l’agenzia assicurativa, per poter operare, stipula un mandato di agenzia al fine di promuovere e gestire un portafoglio clienti assegnatoli dalla Compagnia. Al termine del mandato, per decadenza naturale o per volontà di una delle due parti, il portafoglio, esistente in quel momento, viene assegnato ad un altro Agente.

La Compagnia, in base alle proprie scelte organizzative sul territorio, potrà scegliere di assegnare il portafoglio, nella sua totalità o in più frazioni, ad agenti già titolari di un mandato, oppure a nuovi agenti.

Il trapasso di agenzia si verifica, non solo nei casi in cui cessa il mandato, ma anche quando avviene l’accorpamento di più agenzie, creando così un’unica realtà commerciale in un determinato territorio. In questo caso, la nuova agenzia si troverà ad acquisire il portafoglio nel suo complesso.

2.1 - Aspetti fiscali

2.1.1 - Indennità per cessazione mandato

L'evento principale per il quale si possa verificare il trapasso, è la cessazione del mandato totale o parziale, secondo i casi previsti dall'art. 12, comma I dell'ANA:

- Cancellazione dell'Agente dall'Albo;
- Morte;
- Invalidità totale;
- Limiti d'età;
- Recesso per giusta causa.

Oltre ai casi qui elencati, l'art. 12, comma II, prevede altre ipotesi di scioglimento del contratto: per recesso da parte dell'impresa oppure da parte dell'Agente, nel quale viene indicata la disciplina da seguire per il calcolo dell'indennità.

Considerazione particolare va fatta per il caso in cui giunge la morte o invalidità totale dell'Agente: nell'art. 12, comma IV e segg. dell'ANA, oltre alle indennità previste, va aggiunto un'ulteriore somma, che verrà pagata all'Agente o ai suoi eredi:

SCAGLIONI DI PROVVIGIONI	ANZIANITÀ	
	FINO A 5 ANNI COMPIUTI	OLTRE 5 ANNI COMPIUTI
FINO AD € 20.500,00	20%	30%
DA € 20.501,00 A € 26.400,00	15%	25%
DA € 26.401,00 A € 38.000,00	15%	205
DA € 38.001,00 IN POI	15%	15%
Detta ulteriore somma non potrà essere inferiore ad € 8.800,00 né superiore ad € 29.300,00.		

L'art. 13, fissa i termini di preavviso che variano in base alle motivazioni per il quale avviene lo scioglimento del contratto:

- Per la Cancellazione dall'Albo o morte dell'Agente, non è dovuto alcun preavviso;
- Per Invalidità totale dell'Agente, il preavviso è di un mese;
- Per limiti di età, l'Agente ha superato il limite di 65 anni, il preavviso è di un mese;
- Recesso per giusta causa, non è dovuto alcun preavviso.

Nel caso in cui la Compagnia volesse rinunciare al preavviso dovuto o di sostituire quello dovuto all'Agente, è tenuta a corrispondere a quest'ultimo, in entrambi i casi, un indennizzo pari all' 1/19 delle provvigioni liquidategli nell'esercizio precedente o, negli ultimi 12 mesi di gestione. Al contrario, nel caso in cui è l'Agente a non dare il preavviso dovuto, deve corrispondere alla Compagnia un indennizzo pari all' 1/19 delle provvigioni a lui liquidate nell'esercizio precedente o negli ultimi 12 mesi di gestione.

La Compagnia che recede dal contratto di agenzia, nei casi previsti

dall'art. 12, comma II, deve dare preavviso nei seguenti termini decorrenti dal primo o dal sedici del mese:

- 1 mese, per il primo anno di gestione;
- 2 mesi, per il secondo anno iniziato di gestione;
- 3 mesi, per il terzo anno iniziato di gestione;
- 4 mesi, per il quarto anno iniziato di gestione;
- 5 mesi, per il quinto anno iniziato di gestione;
- 6 mesi, per il sesto anno iniziato di gestione e per tutti gli anni successivi;

In alternativa, il comma IV prevede la possibilità, da parte della Compagnia, di sostituire il preavviso dovuto con un'indennità sostitutiva determinata come segue:

a) se l'Agente ha iniziato il primo anno di gestione ma non lo ha completato: in sostituzione del mese di preavviso, 1/42 delle provvigioni;

b) se l'Agente ha completato il primo anno di gestione ma non ha iniziato il secondo anno di gestione: in sostituzione del mese di preavviso, 1/10 delle provvigioni;

c) se l'Agente ha iniziato il secondo anno di gestione ma non lo ha completato:

- in sostituzione del 1° mese di preavviso, 1/15 delle provvigioni;
- in sostituzione del 2° mese di preavviso, 1/20 delle provvigioni.

d) se l'Agente ha completato il secondo anno di gestione ma non ha iniziato il terzo anno di gestione:

- in sostituzione del 1° mese di preavviso, 1/10 delle provvigioni;
- in sostituzione del 2° mese di preavviso, 1/12 delle provvigioni.

e) se l'Agente ha iniziato il terzo anno di gestione ma non ha superato i quattro anni di gestione:

- in sostituzione del 1° mese di preavviso, 1/12 delle provvigioni;
- in sostituzione del 2° mese di preavviso, 1/18 delle provvigioni;
- in sostituzione del 3° mese di preavviso, 1/24 delle provvigioni;
- in sostituzione del 4° mese di preavviso, 1/42 delle provvigioni.

f) se l'Agente ha iniziato il quinto anno di gestione ma non ha completato i quindici anni di gestione:

- in sostituzione del 1° mese di preavviso, 1/15 delle provvigioni;
- in sostituzione del 2° mese di preavviso, 1/20 delle provvigioni;
- in sostituzione del 3° mese di preavviso, 1/25 delle provvigioni;
- in sostituzione del 4° mese di preavviso, 1/30 delle provvigioni;
- in sostituzione del 5° mese di preavviso, 1/35 delle provvigioni;
- in sostituzione del 6° mese di preavviso, 1/40 delle provvigioni.

g) se l'Agente ha completato o superato i quindici anni di gestione:

- in sostituzione del 1° mese di preavviso, 1/12 delle provvigioni;

- in sostituzione del 2° mese di preavviso, 1/18 delle provvigioni;
- in sostituzione del 3° mese di preavviso, 1/24 delle provvigioni;
- in sostituzione del 4° mese di preavviso, 1/30 delle provvigioni;
- in sostituzione del 5° mese di preavviso, 1/36 delle provvigioni;
- in sostituzione del 6° mese di preavviso, 1/42 delle provvigioni.

Per il computo dell'indennità sostitutiva, si tiene conto delle provvigioni liquidate all'Agente nell'intero esercizio precedente quello dello scioglimento del contratto o, in mancanza, negli ultimi 12 mesi di gestione.

Le indennità sono calcolate secondo le norme contenute negli artt. da 24 a 33, nel quale sono indicate le percentuali spettanti agli agenti, che variano in base alle tipologie di indennità.

In merito all'indennità di fine rapporto per i rami Furti, Incendio, Infortuni, Malattie, Responsabilità civile, Responsabilità civile veicoli e natanti, Automobili rischi diversi, Vetri e cristalli, Rischi diversi sono previste tre indennità, calcolate secondo le norme contenute nei successivi artt. 25, 26 e 27.

L'art. 25 (indennità sull'incremento del monte premi) si applica agli agenti che abbiano svolto un'attività per almeno due anni ed è costituita da una percentuale, così fissata dal V comma e relativa:

SCAGLIONI	PER- CEN- TUALI
fino a euro 35.100,00	6,30 %
da euro 35.101,00 a euro 70.200,00	4,80 %
da euro 70.201,00 a euro 105.200,00	3,38 %
da euro 105.201,00 a euro 140.300,00	2,63 %
oltre euro 140.300,00	1,65 %
Per gli agenti che abbiano svolto abbiano compiuto almeno un anno di gestione, l'indennità è dovuta nella misura del 75%.	

L'art. 26 riconosce una secondo indennità, relativa agli incassi. Anch'essa è costituita da una percentuale sugli per agenti con almeno due anni di gestione e relativa riduzione, al 75%, dopo il prima anno di gestione). Il II comma prevede le seguenti percentuali:

SCAGLIONI	PER- CEN- TUALI
fino a euro 87.700,00	1,25 %
da euro 87.701,00 a euro 251.400,00	0,90 %
da euro 70.201,00 a euro 105.200,00	3,38 %
da euro 251.400,00	0,45 %

L'art. 27 disciplina la terza indennità (estesa anche ai rami Credito e Cauzione), che è costituita da una percentuale fissata dal IV comma, sulla media annua delle provvigioni liquidate all'Agente negli ultimi tre anni di esercizio e descritta nella seguente tabella:

ANZIANITÀ	PERCENTUALI
Fino a 2 anni	2,5 %
Oltre 3 anni	3,5 %
Oltre 4 anni	5 %
Oltre 5 anni	7 %
Oltre 6 anni	8,5 %
Oltre 7 anni	11,5 %
Oltre 8 anni	13,5 %
Oltre 9 anni	16 %
Oltre 10 anni	20,5 %
Oltre 11 anni	26 %
Oltre 12 anni	29,5 %
Oltre 13 anni	35 %
Oltre 14 anni	40,5 %
Oltre 15 anni	50,5 %
Oltre 16 anni	56 %
Oltre 17 anni	57 %
Oltre 18 anni	58,5 %
Oltre 19 anni	59,5 %
Oltre 20 anni	60,5 %
Per ogni anno successivo di gestione compiuto la percentuale viene aumentata di 0,50	
Se il periodo di gestione è inferiore a 12 mesi, l'indennità viene calcolata applicando la percentuale 2,5 all'ammontare delle provvigioni effettivamente liquidate nel corso della gestione, fermo quanto previsto dal precedente III comma	
Se nei periodi di cui ai commi precedenti siano state effettuate riduzioni di portafoglio per le quali sia stata corrisposta l'indennità prevista dal III comma dell'art. 8 bis, l'ammontare delle provvigioni, da considerarsi per stabilire la media, sarà ridotto dell'entità delle provvigioni per le quali sia stata corrisposta la predetta indennità.	

Le seguenti specifiche disposizioni disciplinano l'indennità per il ramo Vita (art. 28), Capitalizzazione (art. 29), Bestiame (art. 30), Grandine (art. 31), Trasporti (art. 32) e i rami non previsti dagli art. 24 e 32 (art. 33). Per i quali ci si richiama integralmente all'ANA 2003.

Il pagamento dell'indennità avviene entro 90 giorni dalla data di sciogli-

mento del contratto in unica soluzione oppure in più tranches secondo le modalità previste nell'art. 34. Nello stesso articolo viene specificato che l'indennità dovuta dalla Compagnia sarà pagata all'Agente al netto delle spettanze a loro dovute.

Le indennità, percepite per la cessazione dei rapporti di agenzia, compresi gli acconti e le anticipazioni, vengono tassate in maniera differente a seconda della natura fiscale dell'Agente:

- in caso di persona fisica, le indennità non concorrono alla formazione del reddito d'impresa, ma, per espressa previsione dell'articolo 53, comma 2, lett. e, Tuir, sono considerate a tutti gli effetti redditi di lavoro autonomo; pertanto, la ritenuta che deve essere applicata non sarà quella prevista dall'articolo 25-bis D.P.R. 600/1973 (ritenuta a titolo di acconto del 23%), ma quella prevista dall'articolo 25 D.P.R. 600/1973, ovvero pari al 20%. Inoltre, ai sensi dell'articolo 17, comma 1, lett. d, Tuir tali redditi sono soggetti a tassazione separata, salvo la facoltà per l'Agente di optare per la tassazione ordinaria in sede di dichiarazione dei redditi.

- Le società di persone hanno il medesimo trattamento delle persone fisiche, l'indennità percepita viene assoggettata a tassazione separata in capo al socio nell'anno di percezione, fatta salva la possibilità per lo stesso di optare per la tassazione ordinaria; anche in questo caso sulle indennità deve essere applicata una ritenuta d'acconto del 20% ai sensi dell'articolo 25, comma 1, D.P.R. 600/1973. In questo caso, la Compagnia verserà l'indennità alla società

e quest'ultima provvederà ad effettuare il versamento ai soci.

- Differente sarà il trattamento per le società di capitali, l'indennità è considerata come reddito d'impresa da rilevare secondo il principio di competenza economica, e pertanto sono assoggettate ad IRES ed IRAP.

Da un punto di vista Iva tali indennità, avendo natura risarcitoria, sono escluse dal campo di applicazione dell'imposta, mentre a fini previdenziali non devono essere assoggettate al contributo.

2.1.2 - Rivalsa

Con la cessazione o risoluzione anticipata del mandato assicurativo, la Compagnia assegna il portafoglio clienti ad un Agente subentrante attraverso la stipula di un nuovo mandato, il quale sarà tenuto al pagamento di una somma, detta RIVALSA, a favore della stessa Compagnia.

L'istituto della rivalsa è una peculiarità esclusiva delle imprese assicurative, il cui fondamento giuridico è individuato nell'art. 37 dell'ANA, che riconosce alla Compagnia il diritto di richiedere all'Agente subentrante il pagamento dell'indennità liquidate all'Agente cessato o ai suoi eredi. L'Agente subentrante è avvantaggiato in quanto avvierà la propria attività con un portafoglio clienti già esistente e quindi già produttivo di redditività.

Il pagamento della rivalsa da parte dell'Agente viene effettuato in rate annuali, con frazionamento mensile, comprensivo dell'interesse annuo al tas-

so del 3%. La durata della rateizzazione è dipesa dalla durata della gestione del precedente Agente:

- 6 anni, se la durata della precedente gestione è stata meno di 8 anni;
- 9 anni, se la durata della precedente gestione è stata più di 8 anni, ma meno di 16;
- 12 anni, se la durata della precedente gestione è stata più di 16 anni;

Il comma III dell'art 37 precisa che, se lo scioglimento del contratto si dovesse verificare prima di aver completato il pagamento delle rate della rivalsa, l'Agente e i suoi eredi non sono tenuti a pagare le rate residue, ma al contempo, se lo scioglimento avvenisse nel corso dell'anno, hanno diritto alla restituzione delle rate pagate nel corso dell'anno. La Compagnia può richiedere il pagamento delle rate scadute e delle eventuali rate rimborsate all'Agente subentrante.

Dal punto di vista fiscale, la rivalsa ha un trattamento differente per la Compagnia e per l'Agente:

Per la Compagnia, il trattamento fiscale della rivalsa è stato ben chiarito e definito dall'Agenzia delle entrate nella circolare 35/E del 27 luglio 2011 che, sulla base delle raccomandazioni dell'ISVAP, con nota n. 32-09.000107 del 23 luglio 2019, ha valore prettamente patrimoniale e non economica. Questa affermazione si basa sul fatto che la rivalsa consiste nel rimborso, per la Compagnia, dell'indennità pagata all'Agente uscente, diventando una voce di credito. Nel caso la Compagnia non dovesse riassegnare il portafoglio o at-

tribuirne un valore di rivalsa inferiore, la parte dell'indennità non recuperata, diventerebbe un costo e conteggiato nel conto economico.

Per l'Agente, il trattamento fiscale della rivalsa è stato chiarito dall'Agenzia delle Entrate con la risposta a interpello 7.9.2020 n. 317.

Nella fattispecie un consulente finanziario ha accettato di assistere un certo numero di clienti della banca mandante, precedentemente gestiti da altri promotori, e ha contestualmente assunto l'impegno a corrispondere alla banca stessa un importo in rivalsa pari all'ammontare che la stessa corrisponderà, come indennità di clientela, al consulente finanziario che ha "ceduto" il cliente.

In particolare, le somme versate a titolo di rivalsa costituiscono il prezzo per l'acquisizione della gestione di una parte del pacchetto clientela.

Attraverso la cessione in esame, non è trasferita la clientela del promotore finanziario "uscente", ma solo una sorta di "diritto allo sfruttamento" della stessa, assimilabile alla "licenza di utilizzatore di un dato bene. I clienti, infatti, rimangono clienti della banca mandante, per conto e nell'interesse della quale il promotore conclude contratti.

Orientamento dell'Agenzia delle Entrate, alla luce delle considerazioni sopra formulate, la rivalsa dovuta dall'Agente subentrante è deducibile nei limiti della quota imputabile a ciascun esercizio, ai sensi dell'art. 108 co.1 del TUIR.

La giurisprudenza e la dottrina hanno avuto pareri difformi sulla qualifi-

cazione civilistica e fiscale della rivalsa.

In passato la dottrina ha sostenuto che la rivalsa rappresentava, per l'A-gente stesso, un bene immateriale deducibile secondo le disposizioni dell'art. 103 del TUIR. In particolare:

- in caso di mandati a tempo determinato, la rivalsa avrebbe dovuto rientrare tra i diritti di concessione e gli altri diritti iscritti nell'attivo del bilancio (art. 103 co 2 del TUIR) e, quindi, essere deducibile in misura corrispondente alla durata di utilizzazione prevista dal contratto.

- in caso di mandati a tempo indeterminato, invece, mancando una vera e propria durata contrattuale, la rivalsa sarebbe stata equiparabile all'avvia-mento (art. 103 co 3 del TUIR), con conseguente deduzione per diciottesimi.

Tuttavia, la giurisprudenza di merito ha escluso che la rivalsa potesse es-sere comparata all'avviamento in quanto “quel maggior valore che l'azienda è in grado di produrre per effetto di fattori specifici per i quali il complesso dei beni aziendali ha un valore superiore rispetto alla somma dei singoli beni” non si concretizza nella rivalsa, ma si determina solo il trasferimento della gestione del portafoglio clienti della compagnia di assicurazione.

Altra giurisprudenza ha sostenuto che la rivalsa sarebbe un onere intera-mente deducibile nell'anno del relativo sostenimento (teoria dominante).

2.1.3 - Particolarità

Esistono delle casistiche particolari, in cui, in base all'art. 2 bis dell'ANA, nel caso di uscita di un socio dalla compagine sociale (società di persone o di capitale) per qualsivoglia ragione, la Compagnia decide di non recedere dal contratto d'agenzia ma di favorire il mantenimento del rapporto (soluzione di continuità) ed eventualmente consentire alle parti di trovare un'intesa sul nominativo del soggetto subentrante.

Il socio uscente, secondo gli art. 25 e 33 dell'ANA, avrà diritto ad una liquidazione pari all'indennità maturata fino alla data dell'evento al netto di eventuali costi a suo carico.

Rispetto alla risoluzione del contratto d'agenzia, già analizzato in precedenza, con il quale la Compagnia liquida l'Agente, sarà, invece, la società-Agente ad avere l'onere di liquidare il socio uscente, con le modalità previste dall'ANA.

Le quote del socio uscente possono essere ripartite tra i soci superstiti o assegnati ad un nuovo socio, i quali saranno tenuti a rimborsare la società per l'importo che la stessa ha liquidato al socio uscente.

In tale caso, la società Agente si comporta alla stregua della compagnia mandante nel caso di scioglimento del rapporto d'agenzia.

A mio parere, sotto l'aspetto fiscale, è possibile applicare, a tale casistica, la circolare dell'Agenzia dell'Entrate 35/E in quanto l'operazione in capo alla società Agente è di natura patrimoniale.

Il socio subentrante acquisisce gli anni di anzianità del socio uscente in merito all'indennità di cui avrà diritto in caso di recesso. In tal senso, per evitare una doppia tassazione, la base imponibile sarà pari all'ammontare complessivo della liquidazione spettante decurtato l'importo già pagato dal socio uscente.

2.2 - Il CCNL del comparto assicurativo

Nel settore Assicurazioni, il termine “Trapasso” è riportato nell'art. 66 – “*Cessione o passaggio di agenzia e relative procedure*” - del C.C.N.L. dei Dipendenti delle Agenzie di Assicurazione in Gestione Libera SNA, dove il comma 2 recita: “*Le parti confermano che il trasferimento e lo scorporo di portafoglio è considerato **trapasso** parziale e pertanto il personale trasferito conserva le sue condizioni giuridiche e normative nei confronti dell'assegnatario del portafoglio riveniente da trasferimenti e scorpori.*”

In questo caso la contrattazione collettiva interviene nel regolamentare una casistica specifica del settore carente di apposita normativa legislativa definendo le relazioni tra i soggetti firmatari e tutelando i diritti del Lavoratore dipendente in qualità di soggetto economicamente più debole.

Lo stesso art. 66, al comma 1, definisce che “*la Cessione d'agenzia, la revoca del mandato, le gestioni interinali, i trasferimenti e/o scorpori di portafoglio, e gli accorpamenti, nonché i cambiamenti di denominazione sociale*

delle agenzie non risolvono il rapporto di lavoro dei dipendenti ed il personale addetto conserva le condizioni giuridiche e normative nei confronti di chi succede.”

Da ciò ne consegue che in riferimento alla gestione del personale dipendente, tutti i dipendenti dell'Agente Cessante hanno diritto al passaggio all'Agente Subentrante alla data del passaggio di portafoglio senza soluzione di continuità, ovvero senza interruzioni del contratto di lavoro.

Gli obblighi relativi alle Comunicazioni Obbligatorie sono a carico dell'Agente Subentrante, il quale deve comunicare il passaggio diretto del dipendente.

Il Lavoratore e l'Agente Subentrante, in qualità di nuovo Datore di Lavoro, dovranno sottoscrivere un contratto di lavoro per “Trapasso di Agenzia” ai sensi dell'art.66 del C.C.N.L. cristallizzando le “condizioni giuridiche e normative”.

Questo risulta essere un passaggio fondamentale nella casistica osservata, ribadito nell'art. 66 del C.C.N.L. dei Dipendenti delle Agenzie di Assicurazione in Gestione Libera SNA sia al comma 1 sia al comma 2.

L'Agente Subentrante deve garantire al Lavoratore dipendente le stesse condizioni contrattuali in essere con l'Agente Cessato, in termini di:

- Tipologia contrattuale:
 1. a tempo indeterminato;

2. a tempo determinato: garantire la stessa scadenza;
3. contratto di Apprendistato: garantire la stessa scadenza per l'ottenimento della qualifica e la formazione residua;
4. part-time o full-time in base all'orario di lavoro settimanalmente svolto;
5. livello di inquadramento: è garantito il divieto al demansionamento. Nel caso in cui il Lavoratore effettivamente svolgerà mansioni riferibili ad un livello di inquadramento inferiore, il Datore di Lavoro dovrà garantire il livello di inquadramento precedentemente riconosciuto;

- condizioni economiche:

1. retribuzione: va riconosciuta la stessa retribuzione lorda maturata comprensiva di tutti gli elementi fissi che costituiscono la “*retribuzione di fatto*” comprensiva di paga base, scatti di anzianità, superminimo o altri importi comunque riconosciuti;

2. anzianità di servizio: il Lavoratore conserva l'anzianità di servizio maturata e va' riconosciuto il relativo importo già maturato;

In riferimento agli altri elementi contrattuali maturati dal Lavoratore quali ferie, permessi, mensilità aggiuntive di tredicesima e quattordicesima e Trattamento di Fine Rapporto, l'Agente Cessato ed i Lavoratori dipendenti, nella fase di redazione del verbale di passaggio del portafoglio sottoscritto con la Compagnia, stabiliscono e quantificano le somme spettanti al Lavora-

tore dipendente ed al contempo stabiliscono se:

- sia l'Agente Cessato a liquidare tutte le somme dovute direttamente al Lavoratore;
- sia l'Agente Cessato a trasferire tutte le somme dovute all' Agente Subentrante;

Al fine di definire i rapporti tra il Lavoratore dipendente e l'Agente Cessato, l'art. 66 del C.C.N.L. dei Dipendenti delle Agenzie di Assicurazione in Gestione Libera SNA, al comma 3, prevede che *“a richiesta del Datore di Lavoro cedente, i Lavoratori, assistiti dalle OO.SS. Sindacali, potranno consentire la liberazione del cedente stesso dalle obbligazioni derivanti dal rapporto di lavoro, con le procedure di cui agli artt. 410 e 411 c.p.c. ...”*

Questa procedura permette di:

- definire e tutelare i diritti ed i doveri di entrambe le parti in relazione al rapporto di lavoro intercorso con l'Agente Cessato;
- tutelare l'Agente Subentrante da future richieste del Lavoratore in riferimento all'intercorso rapporto di lavoro con L'Agente Cessato;

Nell'ambito di tali procedure dovranno essere convenute modalità per la salvaguardia della maturazione, nonché le modalità di calcolo e di erogazione dei premi previsti dal C.C.N.L. nell'ambito temporale dell'anno in cui si verifica l'evento oggetto del trapasso, ovvero:

- premio aziendale di produttività di cui all'art. 34 definito al comma 2 ed *“è correlato al raggiungimento di incrementi di produttività delle singole agenzie, i cui parametri di riferimento, nonché gli indicatori assunti per la determinazione della relativa erogazione, sono determinati in modo univoco dal presente articolo, a valere per tutte le agenzie”*.

- premio di anzianità di cui all'art. 33, il quale riconosce:

- al comma 1. al lavoratore che abbia prestato 15 anni di ininterrotto servizio alle dipendenze della stessa agenzia, sarà corrisposto una tantum un premio di anzianità pari ad un dodicesimo della retribuzione annua come determinata dall'art. 31.

- al comma 2. Un ulteriore premio una tantum sarà corrisposto nella misura di due dodicesimi della retribuzione, come sopra indicata, al lavoratore che abbia prestato 25 anni di ininterrotto servizio alle dipendenze della stessa agenzia.

- al comma 4. il diritto all'anzianità convenzionale ovvero che “per il computo dell'anzianità di servizio si considera anche il periodo di lavoro svolto presso altri datori di lavoro della stessa agenzia (art. 66 – cessione o passaggio di agenzia e relative procedure)”.

Ultima previsione compresa al comma 4 del' art. 66 del CCNL dei Dipendenti delle Agenzie di Assicurazione in Gestione Libera SNA è quella che “con accordo con le OO.SS. dei Lavoratori firmatarie del presente CCNL,

al personale trasferito potrà essere applicato, in occasione del trasferimento, il contratto collettivo nazionale di lavoro in essere presso l'assegnatario del portafoglio.”

Analizzate le disposizioni previste dalla contrattazione collettiva si può confermare che il trapasso di Agenzia non è motivo di licenziamento del Lavoratore dipendente.

L'art. 66 del CCNL dei Dipendenti delle Agenzie di Assicurazione in Gestione Libera SNA conferma in modo perentorio che *“il trapasso di Agenzia non risolve i rapporti di lavoro”*.

Volendo procedere ad un breve punto di diritto, di per sé il licenziamento in concomitanza temporale con la cessione d'Azienda non è vietato, se sorretto da una ragione produttiva apprezzabile (vedi Cass. 29 gennaio 1998, n. 796), non riconducibile al fatto in sé del trasferimento d'Azienda stesso (art. 2112 4° comma Codice civile).

È evidente che il licenziamento non deve essere strumentale: in questo senso, la riassunzione di tutti o parte del personale licenziato presso l'Agente subentrante, potrebbe generare problematiche, e coinvolgere, nel pagamento delle spettanze, anche l'Agente cessato, in forza della regola della “solidarietà” Cedente-Cessionario verso le spettanze del Lavoratore dipendente, valida fino alla prescrizione dei diritti retributivi e contributivi del personale.

L'art. 66 del CCNL dei Dipendenti delle Agenzie di Assicurazione in Gestione Libera SNA concorre a rendere più difficile il licenziamento del Di-

pendente di Agenzia assicurativa, in concomitanza con il “trapasso d’Agenzia”, gravando la prova del “giustificato motivo oggettivo” in capo al Datore di Lavoro.

La previsione fatta dal CCNL è fattispecie perfettamente sovrapponibile in punto di fatto e di diritto, alla fattispecie di “trasferimento d’azienda” ex. Art. 2112 4° comma Codice civile. Entrambe le norme escludono che la cessione/trasferimento/trapasso d’agenzia “costituisca” motivo di licenziamento.

Sicuramente rimane ammissibile il diritto dell’Agente Subentrante di provvedere al licenziamento per “giustificato motivo oggettivo” in caso di una successiva riduzione del portafoglio acquisito in fase di “trapasso”.

CAPITOLO 3 – CASO PRATICO

In questo capitolo verranno illustrate tutte le operazioni che hanno coinvolto la società ALFA SNC, chiamata così per convenzione nel rispetto della privacy e dell’anonimato, che riguardano la costituzione di una nuova società di capitali, l’ingresso di un nuovo socio, la destinazione finale del portafoglio aziendale, il “trapasso di agenzia”.

CENNI SULLA SOCIETÀ ALFA SNC

La società ALFA SNC, con sede in Milano, ha come oggetto sociale l’attività d’intermediazione assicurativa nei rami danni e vita attraverso la stipula di un mandato agenziale con la Compagnia ZETA ASSICURAZIONI.

La società è nata 20 anni fa attraverso l’accordo di 2 soci, entrambi agenti procuratori, iscritti alla sezione A del Rui e rappresentanti legali della stessa.

Alla suddetta società gli venne affidato un portafoglio clienti di circa 1,8 milioni di euro suddivisi in ramo vita e ramo danni.

Come da accordi con la Compagnia, la società mandataria, a fronte dell’assegnazione di detto portafoglio, avrebbe avuto l’obbligo del pagamento della Rivalsa.

L’importo totale della Rivalsa (ramo danni e vita) fu pari a circa Euro 350.000 da restituire in 8 rate annuali con frazionamento mensile pari a Euro

3.645,83, comprensivo dell'interesse annuo al tasso del 3%.

Negli anni la società ha avuto una crescita esponenziale, incrementando di circa il 75% il portafoglio iniziale (circa 3 milioni di euro), grazie ad una serie di operazioni commerciali e di marketing, attraverso l'introduzione di nuovi subagenti e attraverso lo sviluppo professionale dei dipendenti.

A causa dell'aumento delle responsabilità aziendali e ad esigenze organizzative, i soci decisero di modificare:

- la natura giuridica, passando da società di persone a società di capitali;
- la compagine sociale, attraverso l'ingresso di un nuovo socio.

Fu creata così nel 2017 una nuova società denominata BETA SRL, costituita da tre soci, con gli stessi poteri rappresentativi.

Prima di costituire la nuova società, l'ALFA SNC aveva bisogno del benessere della Compagnia mandante in quanto, non potendo essere trasferito il portafoglio clienti da un'agenzia ad un'altra, era necessaria la sua approvazione al fine dell'assegnazione dello stesso alla nuova società.

Ottenuta l'approvazione e costituita la BETA SRL, iniziò l'iter con la liquidazione della vecchia società, la stipula del mandato con la nuova società e il passaggio dei dipendenti tra le società. Tale procedura è denominata "TRAPASSO D'AGENZIA"

Il primo passaggio era costituito dalla risoluzione del contratto d'agenzia tra la Compagnia mandante e la società ALFA SNC. La stessa ebbe diritto,

secondo l'Accordo Nazionale Agenti, dagli artt. 25 al 33, alla liquidazione calcolata come illustrato qui di seguito:

INDENNITÀ	IMPORTO
Art. 25 – Incremento sui montepremi	Euro 7.358,22
Art. 26 – Incassi dei rami	Euro 193.018,72
Art. 27 – Provvigioni	Euro 291.926,20
Art. 28 – Ramo vita	Euro 17.233,38
Art. 29 – Ramo capitalizzazione	Euro 198,70
Art. 30 – Ramo bestiame	-
Art. 31 – Ramo grandine	Euro 127,31
Art. 32 – Ramo trasporti	Euro 120,15
Art. 33 – Rami non previsti	Euro 17,32
Totale indennità	Euro 510.000,00

L'indennità percepita dalla società:

- non venne considerata come reddito d'impresa in quanto società di persone;
- fu liquidata dalla Compagnia al netto, pari a Euro 408.000, calcolata dalla differenza tra l'indennità lorda di Euro 510.000 e la ritenuta d'acconto del 20% di Euro 102.000, ai sensi dell'art. 25, comma 1, D.P.R. 600/1973, in quanto soggetta a tassazione separata;

- venne versata ai soci della ALFA SNC, i quali la indicarono nella propria dichiarazione dell'anno di percezione nel quadro RM (Redditi soggetti a tassazione separata e ad imposta sostitutiva).

Successivamente, l'Agenzia delle Entrate, calcolò l'imposta lorda, facendo riferimento alle regole previste dall'art. 17 del TUIR, applicando l'aliquota media IRPEF dell'ultimo biennio all'indennità lorda di Euro 510.000.

L'imposta pagata dai soci fu determinata dalla differenza tra l'imposta lorda e la ritenuta d'acconto precedentemente versata dalla Compagnia.

La neo costituita BETA SRL stipulò il nuovo mandato d'agenzia con al Compagnia ZETA ASSICURAZIONI, la quale gli assegnò il portafoglio precedentemente gestito dalla ALFA SNC per un valore di circa 3 milioni di euro.

La società mandataria, a fronte dell'assegnazione di detto portafoglio, si obbligò al pagamento della Rivalsa, secondo l'art. 37 dell'ANA, per un valore di Euro 510.000, corrispondente all'indennità liquidata dalla Compagnia alla società ALFA SNC.

L'importo totale della Rivalsa (ramo danni e vita) fu stabilito in 12 rate annuali con frazionamento mensile, comprensivo dell'interesse annuo al tasso del 3%, pari a Euro 4.816,66.

Come già descritto nel capitolo precedente, la Rivalsa, ai fini dell'imputazione del suo costo all'interno del bilancio d'esercizio (Stato patrimoniale e Conto Economico), è considerata come un ONERE PLURIENNALE.

La sua particolarità è che viene annotata all'interno del conto economico tra i costi di gestione per le rate effettivamente pagate all'interno dell'anno e non tra le immobilizzazioni immateriali.

La scrittura contabile inerente al pagamento rateizzato della rivalsa è la seguente:

CONTO	DARE	AVERE
Rivalsa portafoglio (Costo)	Euro 3.541,66	
Interessi su rivalsa	Euro 1.275,00	
C/C Bancario Dedicato		Euro 4.816,66

Per quanto riguarda il personale dipendente della ALFA SNC, in base all'art. 66 del CCNL dei Dipendenti delle agenzie assicurazione in gestione libera SNA, la BETA SRL ebbe l'onere del di assorbire i lavoratori sotto la propria gestione.

I dipendenti, in forza alla data del trapasso, erano 4 con contratto a tempo indeterminato full-time.

Durante le fasi del passaggio, i dipendenti mantennero:

- la stessa tipologia contrattuale, ossia tempo indeterminato e full-time,
- le stesse condizioni economiche, ossia retribuzione e anzianità di servizio.

In merito, invece, altri elementi contrattuali quali ferie, permessi, tredicesima, quattordicesima e TFR, entrambe le parti stabilirono e quantificarono le somme spettanti mediante un accordo.

La ALFA SNC redasse, quindi, con ognuno dei dipendenti, un verbale chiamato “transazione”, con il quale vennero stabiliti gli aspetti del passaggio:

- l’ammontare relativo al trattamento di fine rapporto del dipendente, maturato fino a quel momento, veniva quantificato e trasferito dalla vecchia alla nuova società;
- l’ammontare delle spettanze residue (ferie, permessi, etc.) vennero invece quantificate ed interamente liquidate al dipendente.

Inoltre, all’interno dello stesso verbale, venne specificato e riconosciuto, per ogni dipendente, l’inquadramento contrattuale in essere secondo il C.C.N.L. Agenzie di Assicurazioni SNA, e la rinuncia, da parte degli stessi, ad agire in giudizio nei confronti della ALFA SNC al fine dell’ottenimento di eventuali spettanze, dichiarando di essere integralmente soddisfatto e di non aver null’altro a pretendere per l’intercorso rapporto di lavoro.

Tale accordo fu firmato, da entrambe le parti, dinanzi all’Ispettorato del Lavoro territorialmente competente, quale commissione provinciale di conciliazione.

Si precisa che, il trasferimento del trattamento di fine rapporto dei dipendenti tra la società ALFA SNC e la società BETA SRL, venne siglato mediante accordo scritto tra le parti, riepilogando l’ammontare complessivo del TFR maturato distinto per dipendente.

La scrittura contabile è la seguente:

ALFA SNC

CONTO	DARE	AVERE
F.do T.F.R.	Euro 93.518,73	
C/C Bancario società		Euro 93.518,73

BETA SRL

CONTO	DARE	AVERE
C/C Bancario società	Euro 93.518,73	
F.do T.F.R.		Euro 93.518,73

CONCLUSIONI

In questo elaborato ho cercato di approfondire la tematica del “TRAPASSO D’AGENZIA”, mettendo in luce la sua natura e il suo trattamento fiscale.

Il trapasso è una tematica che appartiene esclusivamente al settore assicurativo, e si verifica quando il portafoglio cliente viene trasferito da un’A-gente ad un altro.

Tale passaggio è gestito dalla Compagnia, la quale, essendo la titolare, decide, mediante contratto di mandato, di cedere il diritto al suo utilizzo, dietro pagamento di un corrispettivo, chiamato “Rivalsa”.

Per quanto riguarda il trattamento fiscale della rivalsa, nel tempo si sono succedute due teorie:

- la prima era quella di equipararla all’avviamento;
- la seconda, dominante, è quella di considerarla come un onere plurien-nale.

A mio parere, considerare la prima teoria non aveva valenza in quanto mancano tutti i presupposti della natura dell'avviamento, e nello specifico la mancanza del “complesso di beni aziendali”, visto che non si acquisisce la titolarità del portafoglio ma solo il diritto al suo utilizzo.

La seconda teoria, risulta essere più coerente con la sua natura, in quanto risulta essere un costo che viene imputato annualmente in base alle effettive rate pagate e, qualora il mandato cessasse, l'Agente non sarebbe tenuto al pagamento delle rate residue.

Il caso riportato mette in luce la particolarità e l'eccezionalità di questo fenomeno, ancora oggi poco conosciuto e che crea dubbi ed incertezze a causa della mancanza di una normativa di riferimento.

BIBLIOGRAFIA

GIAMPAOLINO CARLO FELICE – *Le Assicurazioni, l'impresa – i contratti*, G. Giappichelli Editore 2013

DANIELE BALDUCCI – *Il broker e l'agente assicurativo*, Edizioni FAG Milano 2000

HAZAN MAURIZIO E TAURINI STEFANO – *Assicurazioni private*, Editrice Wolters Kluwer 2015

MALANDRINO GIANLUIGI – *L'agente di Assicurazione, una figura-zione professionale in evoluzione*, Miligraf Editore 2014

CINGOLANI GIORGIO, *Le assicurazioni private in Italia, Gestione del rischio e sicurezza sociale dall'Unità a oggi*, Società Edizione il Mulino 2019

LUBERTI ANDREA E GAZZARA MASSIMO – *Compendio di diritto delle assicurazioni*, Nel Diritto Editore 2020

SITOGRAFIA

www.ania.it

www.assicurazione.it

<https://it.wikipedia.org>

www.dirittobancario.it

www.pensionielavoro.it

www.snaservice.it

<https://anapaweb.it>

www.ecnews.it

www.francescogozzo.com

<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest>

