

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

7

Gennarino Cafagna

**Aspetti contabili e di bilancio
sul calcolo delle indennità
nelle imprese agenziali**

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 teorici 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

7

Gennarino Cafagna

**Aspetti contabili e di bilancio sul calcolo
delle indennità nelle imprese agenziali**



INDICE

CAPITOLO 1	9
DAL CONCORDATO “BRAMBILLA “ALL’ ANA 2003	
1.1 Introduzione della materia, cos’è l’indennità	9
 sul portafoglio agenziale	
2.1 Cenni storici- evoluzione e percorsi ANA- stato attuale	15
3.1 Riferimenti e fonti delle notizie- le varie forme di indennità	19
 in relazione alle motivazioni di scioglimento del rapporto	
CAPITOLO 2	27
QUANTIFICAZIONE DELL’INDENNITÀ E PERCETTORI DIVERSI	
1.2 Esempio di calcolo dell’indennità	27
2.2 Erogazione da parte del prestatore a persona fisica o giuridica...43	
 (percentuali e tempistica) e rivalsa	
CAPITOLO 3	49
I RIFLESSI CONTABILI E DI BILANCIO DELL’ INDENNITÀ SUL PORTAFOGLIO	
1.3 Rilevazioni contabili e di bilancio	49
2.3 Esempi contabili e di classificazioni nel bilancio agenziale-	52
 conti di destinazione e rilevanza sia sul conto economico che sullo stato patrimoniale	
3.3 Tassazione dell’indennità – differenza tra tassazione percettore . .57	
 persona fisica e società di persone e società di capitali ecc.	
CONCLUSIONI	67

CAPITOLO 1

DAL CONCORDATO “BRAMBILLA “ALL’ANA 2003

1.1 Introduzione: l’indennità sul portafoglio agenziale

L’argomento trattato in questa tesi rappresenta una fase cruciale della “vita” della professione di Agente di Assicurazioni che teoricamente dovrebbe presentarsi al raggiungimento dell’età pensionabile, ma come vedremo in seguito, si può presentare in qualsiasi momento. Cerchiamo per intanto di inquadrare bene tale istituto alla luce dell’evoluzione normativa e soprattutto interpretativa, viste le diverse posizioni espresse anche sotto gli aspetti giurisprudenziali sia nazionali sia comunitari.

L’indennità sul portafoglio agenziale o più semplicemente, indennità di fine rapporto degli agenti di commercio, in generale viene regolamentato dall’art. 1751 del Codice Civile (*) che costituisce recepimento della direttiva europea 86/653/CEE. Quest’ultima riferendosi solamente agli agenti commerciali (art. 1 comma 1 della direttiva).

Per agente commerciale, sempre ai sensi della direttiva citata, si intende *“la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare per un’altra persona, qui di seguito chiamata -preponente-, la vendita o l’acquisto di MERCI, ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente* (così come

definito al comma 2 della stessa Direttiva).

Se dovessimo fermarci a quanto detto in precedenza, per quantificare l'indennità di portafoglio dell'agente di assicurazioni, basta ricondursi ai dettami dell'art. 1751 del Codice Civile, applicandone i parametri in esso declamati, per avere alla fine un risultato.

Ma, entrando nel merito del problema da considerare, intervengono gli ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI (più semplicemente AEC) stipulati dalle due parti in causa: le Compagnie di assicurazione (MANDANTI) e gli Agenti di Assicurazione (MANDATARI) questi ultimi attraverso i propri rappresentanti di primo livello.

A questo punto la domanda sorge spontanea: Quali parametri devono essere applicati per gli Agenti di Assicurazione per la quantificazione dell'indennità di fine rapporto tra i dettami dell'art.1751 del Codice Civile o quanto declamato dall'AEC di riferimento e cioè l'Accordo Nazionale Agenti di Assicurazioni (ANA)?

La “vessata questio” ancora oggi trova a confronto opinioni diverse anche se l'orientamento dottrinale e la consuetudine hanno decisamente virato nel senso che l'art. 1751 non trova applicazione tout-court per gli agenti di assicurazioni.

Per questi ultimi, anche in considerazione del contenuto dell'art. 1753 del Codice Civile (**) le previsioni codicistiche trovano applicazione se non

derogate da norme corporative e dagli usi che nel nostro caso altri non sono che gli Accordi Nazionali Agenti-imprese di assicurazioni.

Il campo di applicazione dell'art.1751 C.C. è limitato solo ed esclusivamente agli agenti del settore commercio che collocano, come prima si diceva, *merci*.

Non si può quindi ritenere condivisibile l'orientamento che sostiene invece l'applicazione automatica dell'art.1751. Infatti contrariamente a quanto sostenuto da chi propende per tale opinione, gli accordi collettivi degli agenti di assicurazione che per analogia possiamo equiparare ai Contratti collettivi nazionali del lavoro dipendente o subordinato, vengono considerati quali *usi o sostitutivi delle norme corporative*. Questo in definitiva, comporta a norma dell'art.1753 C.C. prevalenza sull'art. 1751 C.C. Pertanto sia per diritto italiano (rif.Art.1753 C.C.) che per diritto comunitario (art. 1 comma 1 Direttiva 86/653/CEE) l'art.1751 trova applicazione soltanto per gli agenti di commercio e non per gli agenti di assicurazione.

A dirimere ancora i dubbi su tale interpretazione, è intervenuta la Corte di Giustizia CE che con l'ordinanza del 6 Marzo 2003 sub 2003/C146/21 ha chiarito la prassi applicativa e giurisprudenziale della suddetta Direttiva affermando che” *gli intermediari assicurativi non rientrano nel suo ambito di applicazione*”.

A maggior supporto di tale prassi consolidata, la più recente sentenza di Cassazione Civile sezione Lavoro n. 21201 del 2 Luglio 2019 e depositata il

08 Agosto 2019, nelle motivazioni afferma:

“Tale differente regime giuridico trova giustificazione nella specificità economico-sociale del contratto e degli attori assicurativi: gli agenti assicurativi vendono contratti e servizi, non già merci, e collocare o assumere un rischio, per riallocarlo suddividendolo demograficamente, è certo tutt’altra scienza che vendere dei prodotti o servizi oppure un marchio o un nome. Invero, secondo accorta dottrina, queste sue specificità portano a far ritenere l’agente assicurativo un imprenditore commerciale ai sensi dell’art. 2195 c.c., comma 1, n. 2, ponendosi in un rapporto giuridicamente paritario con la compagnia preponente: sono due imprenditori, reciprocamente autonomi e ciascuno dei quali responsabile della propria organizzazione, il cui contratto di agenzia si sostanzia in un contratto di distribuzione, o meglio ancora (non essendoci alcun acquisto da parte del distributore dei beni distribuiti) in un contratto in materia di distribuzione”.

Sgombrato il campo interpretativo, si deve anche considerare la natura stessa dell’indennità che nel caso della contrattazione tra agenti di assicurazione e imprese mandanti ha fattispecie **“risarcitoria”**.

Infatti la natura risarcitoria delle indennità di fine rapporto ANA le rende comunque trattamento di miglior favore rispetto al contemplato articolo 1751 c.c. In ogni caso, anche volendo applicare agli agenti assicurativi il medesimo giudizio di prevalenza che la giurisprudenza utilizza per decidere quale norma si applica o prevale tra aa.ee.cc. degli agenti commercio e art. 1751 c.c., si deve

prendere atto che le modalità di riconoscimento e liquidazione delle indennità di fine rapporto agli agenti di assicurazione sono da ritenersi con giudizio *ex ante* (cfr. Corte di Giustizia UE C-465/04 del 23 marzo 2006) come trattamento di miglior favore per tutte le ipotesi risolutive per gli agenti di assicurazione. Dette indennità ANA2003 (così come, almeno per alcune voci, anche quelle degli accordi economici degli agenti di commercio) hanno infatti mantenuto la loro natura risarcitoria (più vantaggiosa per l'agente) anche dopo la riformulazione dell'art. 1751 c.c. È proprio questa loro natura risarcitoria a renderle più vantaggiose, secondo il citato giudizio della Corte di Giustizia UE.

Le indennità legali, con la novella dell'art. 1751 c.c., sono passate dall'aver natura risarcitoria all'essere invece ricondotte al sistema c.d. compensativo alla tedesca (uno tra i due sistemi previsti dalla direttiva 86/653/CEE o francese o tedesco, tra cui i legislatori nazionali potevano scegliere): per ottenerle, non è più sufficiente la sola interruzione del mandato agenziale, ma l'agente deve dimostrare di aver procurato all'ex preponente nuovi clienti e affari dai quali, anche dopo la cessazione del mandato, il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi. Inoltre, a peggiorare la situazione, esse non spettano qualora il mandato sia cessato per causa dell'agente.

Presupposto di queste indennità è dunque la qualità del portafoglio, acquisito e gestito, e del lavoro dell'agente, al quale spetta l'onere della prova.

Invece, le indennità previste dalla contrattazione collettiva (ANA e,

almeno in parte, a.e.c.) ricalcano ancora il previgente sistema dell'art. 1751 c.c. e l'altra opzione prevista dalla direttiva 86/653/CEE, avente appunto **natura risarcitoria** (c.d. sistema francese, basato sulla "*riparazione del danno subito*" (cfr. par 3 art 17 dir. 86/653).

Tale sistema, valido non solo perché ancorato alla direttiva comunitaria ma perché più vantaggioso per l'agente (cfr. artt. 1753 e 1751 penultimo comma c.c.), garantisce invece **sempre** all'agente cessato le indennità di portafoglio: anche nel caso estremo di giusta causa, e senza che egli debba dimostrare che l'ex preponente ha mantenuto sostanziali vantaggi per il suo buon lavoro. Queste indennità non sono legate alla qualità del lavoro svolto dall'agente, ma sono invece semplicemente parametrize alla **quantità** del suo lavoro (volume portafoglio e anzianità di mandato). Il loro presupposto dunque è la semplice perdita provvigionale derivante all'agente dalla cessazione del mandato.

Sicché il preponente può liberarsi dal loro pagamento solo qualora dimostri che l'ex agente, o perché ne ha sviato il portafoglio a proprio vantaggio, o perché la compagnia ne ha ceduto a suo favore la paternità (ad esempio tramite la liberalizzazione) ha avuto la possibilità di mantenere buona parte del trattamento provvigionale (trattamento che, non essendo andato perso, non può quindi generare il titolo alle indennità risarcitorie).

Altra problematica insorta negli anni duemila (duemilasei più precisamente) è conseguenza della disdetta fatta all'ANA 2003 dal Sindacato Na-

zionale Agenti di Assicurazioni (S.N.A.) e da Unapass in quanto già nel 2006 si riteneva tale accordo superato e meritevole di rivisitazione nel suo intero impianto.

A torto qualcuno sostiene che, essendo stato disdettato, tale accordo non avrebbe più valenza applicativa dopo la notifica della disdetta all'ANIA.

Non è assolutamente vero che l'Accordo Nazionale Agenti 2003, in quanto scaduto e disdettato, non avrebbe più alcun valore o vigenza. Sul punto basta accennare alla cosiddetta *ultrattività della contrattazione collettiva*, anche qui riconducibile per similitudine a quanto avviene per la contrattazione collettiva riguardante il rapporto di lavoro subordinato, alla luce inoltre della sua costante applicazione senza soluzione di continuità nei rapporti.

Peraltro, va ricordato che, ad ogni buon conto, troverebbe in ogni caso applicazione l'Accordo Nazionale Agenti del 1951, che ha assunto natura ed efficacia di legge *erga omnes* in virtù del D.P.R. 18 marzo 1961 n° 387.

2.1 Cenni storico-evolutivi e percorsi ANA

L'accordo nazionale agenti di Assicurazione, ha avuto nei cento anni di vita, una evoluzione significativa con aggiornamenti adeguati all'evolversi dei rapporti tra le due parti e dei tempi: vediamo le più significative;

Il **25 giugno 1920** viene stipulato il Concordato cosiddetto “Brambilla” (dal nome del rappresentante degli agenti sottoscrittore dell’accordo, Vittorio BRAMBILLA di Civesio), prima regola dell’ANA, tra la Federazione delle Società d’Assicurazione, l’attuale ANIA, e l’Associazione degli Agenti di privati istituti di assicurazioni fondata nel 1919 e presieduta appunto da Vittorio Brambilla.

Il Concordato in questione prevedeva il primo riconoscimento di un indennizzo in caso di cessazione del mandato agenziale. L’accordo, composto di soli 3 articoli, prevedeva e disciplinava l’indennità sul portafoglio agenziale ben declamato all’art.2 punto 2 che testualmente recita: “Calcolo dell’indennizzo: l’indennizzo viene calcolato sulla base dell’incremento apportato dall’agente al portafoglio delle provvigioni nette elargite all’agente in 1 anno (l’ultimo anno completo osservabile)

A tale indennizzo veniva sommata, ad incremento, una indennità decrescente a seconda dell’incremento stesso, dal 4% a (incremento di Lire 50.000) all’ 1% per incrementi oltre 500.000 Lire. Tale incremento veniva aumentato del 50% a favore degli Agenti professionisti, intendendo per tali, quelli che dedicano la massima parte del proprio tempo e della loro attività, all’industria assicurativa, e che non esercitano altra professione o commercio o industria al di fuori di quella di Agente di assicurazioni. Concedetemi una piccola distrazione all’argomento principe di questo lavoro. La cosa sorprendente è rappresentata dal proseguo dell’articolo stesso nella parte che

testualmente recita:

È pero ammessa in un agente la rappresentanza anche di più di una Compagnia, purché tale Agente abbia ottenuto la preventiva autorizzazione dalla Compagnia o Società che deve liquidare l'indennizzo.

Era già allora concordato IL PLURIMANDATO, avversato in seguito dalle Compagnie assicurative e solo nel Dicembre 2012 confermato dalla legge 212/2012

I nostri precursori, nell'anno 1920, avevano visto lontano. Scusate l'invasione in altro campo.

Nel 1931 veniva stipulato il Primo Accordo Economico Collettivo Imprese-Agenti nel quale compare per la prima volta la definizione di Agente di Assicurazioni e regolamentazione delle varie cause di cessazione del mandato.

Nel 1939 veniva stipulato il primo Accordo Nazionale Agenti di assicurazione.

Nel 1942 e precisamente il 16 di Marzo, il Codice Civile disciplinava la figura dell'Agente assicurativo con richiamo agli Accordi collettivi riformulando l'art.1753 del codice civile.

Il 10 ottobre 1951 nella città di Bologna veniva stipulato tra l'Associazione Nazionale fra le imprese assicuratrici (ANIA) e l'Associazione Nazionale fra gli Agenti di assicurazione, pubblicato in allegato al D.P.R. 18 Marzo

1961/387, alle pagg. da 14 a 25 del Supplemento ordinario alla Gazzetta Ufficiale n.120 del 25 Maggio 1961, “ l’Accordo Nazionale Imprese- Agenti, ANA, valevole per gli Agenti in gestione libera che hanno ricevuto un mandato da una Direzione di Compagnia Assicuratrice, con efficacia Erga Omnes, come base per le successive contrattazioni di categoria.”

Il giorno 16 Settembre 1981 in Roma, tra i rappresentanti delle imprese assicuratrici (ANIA) nella persona del presidente Antonio Longo, ed il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazioni (SNA) rappresentato dal Segretario Generale Tommaso Sorrentino, veniva rinnovato l’accordo precedente scaduto e disdetto e che per la prima volta regola anche i rapporti agenziali relativi a rappresentanze generali per l’Italia di imprese estere.

Tale accordo era non riconosciuto e non applicabile alla S.P.A. SARA, e diventerà esecutivo anche tra le Imprese INA assicurazioni e Assicurazioni d’Italia soltanto previa approvazione da parte dei rispettivi Consigli di amministrazione.

Il 28 Luglio del 1994, in Milano veniva stipulato il rinnovo dell’accordo tra imprese ed agenti che vedeva come parti in causa, da un lato l’ANIA, dall’altra lo SNA e la sigla minoritaria rappresentativa degli agenti denominata UNAPASS.

In sostanza veniva richiamato l’impianto normativo dei precedenti accordi.

Il 23 dicembre 2003 viene siglato il nuovo ANA (Accordo Nazionale Agenti-Imprese), ed è l'ultimo stipulato, avente durata triennale e nel Marzo 2006 disdettato dal Sindacato Nazionale degli Agenti (S.N.A.) , ancora applicato per quanto riguarda il calcolo delle indennità spettanti all'agente uscente e questo perché per propria natura gli ANA relativi agli Agenti di assicurazione, sono ritenuti **usi o sostitutivi** delle norme corporative e quindi anche se scaduti e/o disdettati, hanno valore di vigenza e questo anche in relazione alla **ultrattività della contrattazione collettiva** e la sua applicazione continua e senza soluzione di continuità nei rapporti esistenti tra gli Agenti di Assicurazione e le Compagnie mandanti. (Si veda sul punto anche la posizione di Antonio Catricalà in <https://www.tuttointermediari.it>)

C'è da considerare inoltre che, in ogni caso, troverebbe applicazione l'Accordo Nazionale Agenti del 10 Ottobre 1951 che, come dicevamo sopra, ha assunto efficacia e natura **erga omnes** in virtù del D.P.R. 18 Marzo 1961 n.387.

Nel 2019 SNA apre Tavolo per il rinnovo dell'ANA 2003 proponendo sostanziali variazioni a tale precedente accordo onde attualizzarlo e renderlo più coerente ed aderente alle notevoli mutazioni normative e sociali che si sono succedute negli ultimi quindici anni.

3.1 Riferimenti e fonti delle notizie- le varie forme di indennità in relazione alle motivazioni di scioglimento del rapporto

A questo punto, chiarita a livello generale l'applicabilità in corso

dell'ANA 2003 e quindi in particolare la definizione dell'indennità di fine rapporto, possiamo inquadrare ora l'essenza della indennità sul portafoglio o indennità di risoluzione del rapporto tra agente di assicurazioni e Compagnia di assicurazioni.

La tipicità dell'indennità è individuata nella valenza tripartita, ovvero nella composizione della stessa, originata da TRE aspetti sostanziali che si cumulano dando origine ad un montante finale unico:

- 1) l'incremento del montepremi;
- 2) l'attività di incasso dei premi;
- 3) il parametro provvigionale.

Questi aspetti sono regolamentati dagli artt. dal 25 al 33 dell'ANA 2003

Esaminiamoli nelle proprie specificità:

1) **L'indennità sull'incremento del montepremi**, articolo 25 ANA 2003, riferito ai rami danni, ha la sua valenza particolare in quanto circoscritta ad uno specifico campo produttivo dei premi, quelli cioè relativi alle polizze aventi durata poliennale.

Allorquando il contratto di agenzia cessa, per una qualsiasi motivazione, l'Agente di assicurazioni, consegna alla compagnia assicurativa, tutto il portafoglio polizze che avranno scadenze differenziate future, sia per l'anno in corso sia per gli anni successivi per quelle poliennali.

Le polizze poliennali hanno valore certo per gli anni intercorrenti dalla risoluzione del contratto di agenzia alla scadenza e conseguentemente producono un ricavo effettivo alle varie scadenze annuali.

Tanto più grande è il portafoglio di polizze poliennale, tanto più avrà certezza futura di incasso a differenza di portafogli con scadenza premi annuali, più brevi nella loro vigenza.

Per questo il montepremi costituito da polizze poliennali e, determinato dalla somma delle annualità di premio successive alle annualità di risoluzione del contratto di agenzia, ha una valenza prevalentemente sotto l'aspetto qualitativo piuttosto che quantitativo. Per esempio, una polizza quinquennale stipulata due anni prima, avrà durata residua per altri tre anni. Il montepremi da considerare sarà il premio annuale moltiplicato per tre.

Analogamente un contratto annuale, rinnovato alla sua scadenza, avrà moltiplicatore uno.

In buona sostanza, il lavoro certosino da fare è alquanto complicato tenuto conto delle consistenze di polizze agenziali.

I tabulati inviati dalla compagnia assicurativa mandante sono certamente di aiuto, ma non sempre risultano aggiornati, e soprattutto arrivano all'agente in tempi successivi alla riconsegna dei titoli alla compagnia e quindi di difficile controllo e verifica.

Tanto detto, si procede al calcolo della differenza tra montepremi iniziale,

e montepremi finale esistente alla cessazione dell'incarico agenziale.

Dal risultato ottenuto si detrae il 12% e sul risultato ottenuto si applicano gli scaglioni progressivi di cui al quinto comma dell'articolo 25. L'articolo 25, specificatamente al terzo comma, stabilisce in maniera precisa quali sono i premi da considerare per la determinazione del montepremi iniziale e finale.

Attualizzando la problematica, anche alla luce dell'evoluzione normativa che ha segnato il settore assicurativo negli ultimi anni, ci si rende conto della difficoltà applicativa di tale conteggio per le ragioni che seguono: bisognerebbe analizzare polizza per polizza e scadenza per scadenza per avere un computo delle annualità residue e conseguentemente dei premi residui ancora da incassare.

Una via d'uscita l'art. 25 la indica al settimo comma allorquando "suggerisce" di applicare il moltiplicatore sei (6). Si moltiplica per sei il montepremi iniziale e per sei il montepremi finale e la differenza tra il prodotto iniziale ed il prodotto finale produrrà il montepremi finale.

Le variazioni in aumento, tipo riduzione di portafoglio subite dall'agenzia, e le variazioni in diminuzione, tipo portafoglio trasferito dalla compagnia in corso di vigenza di mandato, ai sensi dell'ottavo comma dell'art. 25, vengono sommate o detratte al montepremi finale.

A tale definitivo risultato si applicano gli scaglioni di cui al comma quinto dello stesso articolo. Anche questa modalità, seppur semplificativa,

è più di natura “convenzionale” che di esattezza matematica in quanto finisce per attribuire valenza poliennale anche alle polizze annuali che negli ultimi anni hanno avuto, queste ultime, emissione in notevole maggioranza rispetto alle poliennali. Ai sensi dell’art. 1899 del C.C. attualmente le polizze poliennali emettibili non possono avere durata oltre i cinque anni e possono essere emesse solo per particolari situazioni, accettate dal contraente della polizza, e con scontistica importante sul premio finale di polizza.

In definitiva, possiamo dire che la difficoltà applicativa della norma è determinata anche dalla realtà dei portafogli agenziali attuali composti in maggioranza da polizze annuali in netta prevalenza su quelle poliennali.

2) Indennità sugli incassi: ovvero quella indicata all’art. 26 ANA 2003. Tale indennità viene calcolata sulla base della somma degli incassi premi di polizze per tutto il periodo di vigenza del mandato agenziale. La stessa viene calcolata sommando tutti gli incassi imponibili di tutte le polizze afferenti il ramo danni e relativi a tutti gli anni interi di gestione agenziale.

Con tale indennità si è voluto riconoscere all’agente di assicurazioni, compenso allo specifico lavoro di incasso premi che tiene conto sia dello specifico impegno lavorativo che della pericolosità insita soprattutto per quanto riguarda il trattamento del contante, assimilabile cioè al cosiddetto **rischio cassa** degli operatori del settore (esempio tipico, impiegati bancari addetti alla cassa).

3) Indennità sulle provvigioni: ovvero quanto stabilito dagli articoli dell'ANA 2003 compresi tra il 27 ed il 33 e prende corpo avendo come riferimento le provvigioni che l'agenzia ha beneficiato.

La norma primaria è quella declamata all'art. 27 dell'ANA 2003, secondo la quale l'indennità sulle provvigioni deve essere computata sulla media delle provvigioni degli ultimi tre esercizi annuali, intendendo per esercizio chiuso al 31 dicembre dell'anno iniziale e dell'anno finale. A tale media viene applicato un coefficiente in misura percentuale che aumenta con la durata del mandato agenziale, per cui la stessa aumenterà in maniera progressiva e sarà sempre più elevata quanto più sono gli anni di collaborazione. Chiaramente l'aumento di tale aliquota comporta aumento di indennità laddove il totale delle provvigioni prese a base di calcolo nei tre anni precedenti, sono stati stabili o in aumento, creando invece, in caso di caduta degli introiti provvigionali, delle riduzioni più o meno marcate.

Gli articoli compresi tra il 28 ed il 33 dell'ANA 2003 si riferiscono alle indennità riguardanti gli altri rami non considerati dagli articoli precedenti, nella fattispecie: i rami vita, ramo capitalizzazione, ramo bestiame, ramo trasporti ed altri non meglio qualificabili.

Tali indennità vengono calcolate sull'ammontare complessivo delle provvigioni liquidate all'agente per tutto il periodo di vigenza del rapporto agenziale, **con il limite di anni venti precedenti per il ramo capitalizzazione e per il ramo bestiame**, determinando alla fine una indennità sempre più

crescente con l'avanzare degli anni di mandato. Anche i cosiddetti **rappels** devono essere considerati nel cumulo delle provvigioni avendo gli stessi natura di sovrapprovvigioni, e soprattutto nel ramo vita hanno la loro valenza quantitativa.

(*) “Art. 1751 del C.C. (*Indennità in caso di cessazione del rapporto*). -

All'atto della cessazione del rapporto il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorra almeno una delle seguenti condizioni:

L'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

L'indennità non È dovuta: quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto; quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, qualità, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività; quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù

del contratto di agenzia.

L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni.

L'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti.

Le disposizioni di cui al presente articolo sono inderogabili a svantaggio dell'agente".

*(**) Art. 1753 del C.C.: (agenti di assicurazione). Le disposizioni di questo capo sono applicabili anche agli agenti di assicurazione, in quanto non siano derogate dalle norme corporative o dagli usi e in quanto siano compatibili con la natura dell'attività assicurativa*

CAPITOLO 2

QUANTIFICAZIONE DELL'INDENNITÀ E PERCETTORI DIVERSI

1.2 Esempio di calcolo dell'indennità

Prima di esporre un esempio di calcolo dell'indennità, si ritiene opportuno riassumere e precisare il normato degli articoli dell'ANA 2003 relativi alle modalità del calcolo stesso

Il calcolo dell'indennità spettante all'agente di assicurazioni alla fine del mandato, si presenta con diverse sfaccettature a seconda le varie tipologie di interruzione del rapporto, e costituisce molto spesso carattere di contrapposizione delle parti (agente ed impresa) in quanto, come vedremo, alle indennità tipiche (le cosiddette trivalenti) si devono aggiungere altre forme di indennità in relazione ai motivi che hanno determinato l'interruzione del rapporto.

Andando sul pratico, vediamo ora come si calcola l'indennità di fine rapporto degli agenti di assicurazione partendo dal contenuto degli articoli.

I riferimenti normativi ed i relativi parametri, come detto in precedenza, sono previsti nell'ultimo accordo nazionale agenti di assicurazioni il cosiddetto ANA 2003.

Il calcolo abbastanza complicato, anche se precisato piuttosto bene, viene regolamentato consultando gli articoli dal 12 al 34 dello stesso accordo imprese-agenti.

L'articolo 12 dell'ANA al primo comma, prende in esame i casi di scio-

glimento del rapporto di agenzia e cioè:

1) Cancellazione dell'intermediario agente dal R.U.I. (Registro Unico degli intermediari) gestito dall'I.V.ASS (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni ex Albo nazionale degli agenti di cui alla legge 7 febbraio 1979, n. 48) per una qualsiasi causa.

2) Morte dell'intermediario

3) Invalidità totale dell'intermediario

4) Raggiunti limiti di età dell'intermediario

5) Recesso per giusta causa o giustificato motivo

I primi quattro casi sono, come si può ben capire, motivazioni di carattere soggettivo, attinenti cioè alla condizione che si viene a determinare in capo all'intermediario e che rendono praticamente impossibile la prosecuzione del rapporto di collaborazione.

Il quinto caso, recesso per giusta causa, ha invece diverse sfaccettature e dipende dalle tipologie che si possono presentare

Infatti il 2° comma dell'articolo 12 dell'ANA 2003, declama che il rapporto di collaborazione si può interrompere per recesso da parte della mandante ovvero da parte dell'intermediario agente.

Esaminiamo i casi che si possono presentare se a recedere dal mandato è l'impresa: in tal caso si possono presentare tre tipologie:

a) Recesso con indicazione dei motivi con eventuale ricorso al Collegio Arbitrale, ed applicazione del disciplinato di cui all'art. 12bis

b) Recesso dell'impresa senza indicazione dei motivi, e conseguente applicazione del disciplinato di cui all'art. 12Ter

c) Recesso da parte dell'impresa con applicazione del disciplinato di cui all'art. 12 quater per gli agenti aventi diritto

Se a recedere è l'agente allora la norma che si applica è quella disciplinata dall'art.12bis e precisamente facendo riferimento al terzo comma che specifica l'applicazione degli articoli dal 14 al 19 dell'ANA 2003.

Sempre con riferimento al recesso di cui al punto 5), si sottolinea che l'art. 18 ANA dispone che in caso di scioglimento del contratto di agenzia per recesso dell'impresa o dell'agente per giusta causa:

- non spetta alcun preavviso;
- se recedente è l'impresa o l'agente stesso, all'agente spettano le indennità di risoluzione di cui agli artt. da 27 a 33 dell'ANA 2003.

Il quarto comma dell'art. 12 prevede che, nei casi di scioglimento del contratto per morte o invalidità totale dell'agente, venga erogata un'ulteriore somma all'agente cessato per invalidità o ai suoi eredi in caso di morte, che si cumulano alle indennità di cui agli articoli da 14 a 19.

Di seguito si espone la tabella riferita al quarto comma dell'art.12

Scaglioni provvigionali	Anzianità di mandato	
	Fino a 5 anni compiuti	Oltre 5 anni compiuti
fino a € 20.500,00	20%	30%
da € 20.501,00 a € 26.400,00	15%	25%
da € 26.401,00 a € 38.000,00	15%	20%
da € 38.001,00 in poi	15%	15%
Detta ulteriore somma è ricompresa tra un minimo di € 8.800,00 ed un massimo di € 29.300,00.		

L'art. 12/A prevede una specifica tabella, che di seguito si espone, per il calcolo di una somma aggiuntiva che potrebbe spettare all'agente.

Tabelle per la disciplina ex art. 12/A dell'ANA 2003			Percentuale
Primo montante:	da € 0 a € 103.291,00	di provvigioni	65%
Secondo montante	da € 103.291,00 a € 206.582	di provvigioni	40%
Terzo montante	da € 205.582,00 a € 361.519,00	di provvigioni	15%
Quarto montante	da € 361.519,00 a € 516.457,00	di provvigioni	10%
Oltre	€ 516.457,00	di provvigioni	5%
Va sottolineato che la forbice di tale somma determinata, sarà comunque ricompresa tra un minimo di € 8.800,00 ed un massimo di € 29.300,00.			

L'art.12-bis prevede che entro 20 giorni dal ricevimento della comunicazione del recesso, l'altra parte ha facoltà di ricorrere ad una procedura di arbitrato irrituale.

Le modalità di accesso a tale procedura, vengono precisamente disciplinate dall'art. 12bis dell'ANA 2003.

L'art. 12bis inoltre disciplina il recesso da parte dell'impresa con indicazione delle motivazioni entro le quali giustificare il recesso.

L'art. 13ter disciplina, invece, l'ipotesi di recesso dell'impresa senza indicazione dei motivi.

In tale caso il preavviso dovuto all'agente, ai sensi dell'art.13, decorrerà solo dopo il trentesimo giorno successivo alla comunicazione del recesso da parte dell'impresa.

Entro tale termine di trenta giorni, l'agente sceglierà tra il pagamento degli indennizzi sostitutivi previsti per la mancanza di motivazioni nella lettera di recesso pervenutagli dalla compagnia e la liberalizzazione del portafoglio gestito dall'agenzia, a mezzo di comunicazione ufficiale da far pervenire all'impresa sottoscrivendo l'allegato A dell'ANA 2003.

Importante sottolineare che, secondo la giurisprudenza, la liberalizzazione del portafoglio è ritenuta una legittima alternativa al pagamento delle indennità di fine rapporto. (VEDI NOTA N.1)

In caso di mancata opzione da parte dell'agente e comunque in caso di mancata sottoscrizione da parte dello stesso dell'atto di liberalizzazione, di cui al punto precedente, l'impresa è tenuta a corrispondere all'agente gli indennizzi di cui ai commi II e III dell'art.12ter ed il contratto si risolve con diritto dell'agente ad ottenere i seguenti benefici:

- 1) al trattamento di cui all'art. 13 dell'ANA 2003 (che disciplina il ter-

mine di preavviso);

2) le indennità di risoluzione di cui agli articoli dal 25 al 33;

3) oltre che ad una somma aggiuntiva pari al 50% di quella calcolata per l'agenzia sulla base dello schema di riferimento e disciplina di cui all'art. 12A.

I termini di preavviso sono disciplinati dal III comma dell'articolo 13 e che nella tabella seguente vengono esposti:

1 mese	per il primo anno di gestione
2 mesi	per il secondo anno di gestione
3 mesi	per il terzo anno di gestione
4 mesi	per il quarto anno di gestione
5 mesi	per il quinto anno di gestione
6 mesi	per il sesto anno di gestione

Il comma IV dell'art. 13 prevede che l'impresa può sostituire in tutto o in parte il preavviso dovuto con un'indennità sostitutiva determinata come segue:

1) 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;

2) 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;

3) 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.

4) 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.

5) 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.

6) 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.

7) 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 riferito, cioè all'ultimo anno solare concluso al 31 Dicembre, quello dello scioglimento del contratto o, in mancanza, negli ultimi 12 mesi di gestione.

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

Scaglioni		Percentuali
Da € 0	Fino a € 35.100,00	6,30%
Da € 35.101,00	a € 70.200,00	4,80%
Da € 70.201,00	a € 105.200,00	3,38%
Da € 105.201,00	a € 140.300,00	2,63%
Oltre € 140.300,00		1,65%

Per gli agenti che abbiano svolto e compiuto un anno di gestione, l'indennità è dovuta nella misura del 75%.

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

Scaglioni Articolo 26 ANA		Percentuali
Da € 0	a € 87.700,00	1,25%
Da € 87.701,00	a € 251.400,00	0,90%
Oltre € 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:

Come detto in precedenza, gli articoli dal 28 al 33 dell'ANA 2003 si riferiscono e disciplinano le indennità sugli altri rami non previsti dagli articoli precedenti e cioè:

Ramo Vita (art. 28),

Ramo di Capitalizzazione (art. 29),

Ramo Bestiame (art. 30),

Ramo Grandine (art. 31),

Ramo Trasporti (art. 32)

Altri rami non specificati (art. 33).

L'art. 35 regola l'indennità di risoluzione del rapporto di collaborazione nel caso di agenzia assicurativa con mandato rilasciato a più di un'agente nella forma declamata co-agenzia.

L'articolo in questione prevede che, nonostante il carattere congiunto dell'incarico agenziale, lo scioglimento del contratto di agenzia nei confronti di uno o di alcuni dei mandatari, non è di per sé causa di scioglimento del mandato agenziale nei confronti dell'altro o degli altri.

Infatti gli agenti, o agente, superstiti conservano a tutti gli effetti l'anzianità di gestione maturata con assorbimento delle quote dell'agente uscente all'interno della compagine sub-agenziale.

Sulla base di quanto specificato in precedenza, ricostruiamo ora un esempio di caso concreto di calcolo dell'indennità sul portafoglio relativo ad una società di persone nella forma di

Società in accomandita semplice

**CALCOLO DELLE INDENNITÀ DI RISOLUZIONE PER
SCIOGLIMENTO DEL CONTRATTO
(ACCORDO NAZIONALE AGENTI 2003)**

REGIME	***
AGENZIA DI	***
AGENTE	Società di persone
PARTITA IVA/COD. FISCALE	11111111111
FORMA SOCIETARIA	Società in accomandita Semplice
DECORRENZA MANDATO	01/11/1997
CESSAZIONE MANDATO	26/05/2020
ANZIANITÀ PREGR. / CONV.LE	01/06/1990
MOTIVO SCIOGLIMENTO	RISOLUZIONE CONSENSUALE
DURATA GESTIONE ANNI/MESI	29 anni/ 11 mesi

Articoli da applicare e relative montanti

ART. 25 – INDENNITÀ SULL'INCREMENTO DEL MONTE

PREMI DEI RAMI ELENCATI ALL'ART. 24

Montepremi iniziale al	31/12/1989	€	966.616,22
Montepremi da anzianità pregressa in detrazione		€	--
Montepremi trasferito da EX Agenzia		€	--
Montepremi trasferito da EX Agenzia			
Montepremi trasferito da EX Agenzia			
Montepremi finale al	31/12/2019	€	189.535,77
Incremento/decremento lordo		-€	777.080,45
Deduzione 12%		€	<u>-</u>
Incremento/decremento netto		€	<u>zero</u>
<u>Percentuale %</u>	<u>da €</u>	<u>a €</u>	
6,30	0,00	35.100,00	€ -
4,80	35.101,00	70.200,00	€ -
3,38	70.201,00	105.200,00	+€ -
2,63	105.201,00	140.300,00	€ -
1,65		oltre	€ <u>-</u>

Premio totale	€ -
Riduzione del 25%	€ -
Indennità art. 25	€ -

**ART. 26 – INDENNITÀ IN BASE AGLI INCASSI DEI RAMI
ELENCATI ALL'ART. 24**

L'indennità è calcolata in base agli incassi

ammontanti a € 69.439.439,90

Anni interi gestione da/a **Giu-1990 a Mag-2019**

Percentuale %	da €	a €	
1,25	0,00	87.700,00	€ 1.096,25
0,90	87.701,00	251.400,00	€ 1.473,29
0,45	251.400,00	oltre	€ <u>311.346,18</u>
Premio totale			€ <u>313.915,72</u>
Riduzione del 25%			€ -
Indennità art. 26			€ <u>313.915,72</u>

**ART. 27 - INDENNITÀ IN BASE ALLE PROVVIGIONI DEI RAMI
ELENCATI ALL'ART. 24**

Provvigioni liquidate negli ultimi tre anni: gestione >36 mesi

Ultimo esercizio	2019	€	448.245,90
Penultimo esercizio	2018	€	490.094,20
Terzultimo esercizio	2017	€	<u>451.379,50</u>
Totale provvigioni ultimo triennio			€ <u>1.389.719,60</u>

Mesi di gestione negli ultimi 3 esercizi:36

Media annua € 463.239,87

Anzianità anni 29 anni

Percentuale A.N.A. 65% € **301.105,91**

ART. 28 – INDENNITÀ PER IL RAMO VITA

L'indennità è calcolata sulle provvigioni ammontanti a € **444.675,00**

Se gestione => 3 anni:

danni ultimo triennio € 1.400.476,10

vita ultimo triennio € 38.851,40

rapporto 2,49

percentuale 4,50 € **20.010,38**

ART. 29 – INDENNITÀ PER IL RAMO CAPITALIZZAZIONE

Provvigioni ultimi 20 anni	€	7.043,50	0,50	€	35,22
Provvigioni oltre i 20 anni			0,25	€	<u>zero</u>

ART. 30- INDENNITÀ PER IL RAMO BESTIAME

Provvigioni ultimi 20 anni	€	Zero 2%	€ zero	zero
Provvigioni oltre i 20 anni	€	Zero 1%	€ zero	<u>€ zero</u>
Totale indennità art.30				<u>€ zero</u>

ART. 31- INDENNITÀ PER IL RAMO GRANDINE

L'indennità è calcolata sulle provvigioni ammontanti a: ZERO

<u>percentuale</u>		<u>da</u>	<u>a</u>		
3,00%	€	Zero	11.700,00	€ zero	€ zero
1,50%	€	11.700,00	oltre	€ zero	<u>€ zero</u>
Totale indennità art. 31					<u>€ zero</u>

ART. 31- INDENNITÀ PER IL RAMO TRASPORTI

L'indennità è calcolata sulle provvigioni ammontanti a: € 80768,40

<u>percentuale</u>	<u>da €</u>	<u>a €</u>		
1,00%	Zero	oltre	€	807,68
Totale indennità art. 31			€	<u>807,68</u>

ART. 32- INDENNITÀ PER I RAMI NON PREVISTI AI PRECEDENTI ARTICOLI

L'indennità è calcolata sulle provvigioni ammontanti a: 83.117,30

<u>percentuale</u>	<u>da €</u>	<u>a €</u>		
3,00%	Zero	11.700,00	€	351,00
2,00	11.701,00	oltre	€	1.428,35
Totale indennità art. 32			<u>€</u>	<u>1779,35</u>

QUADRO RIEPILOGATIVO TOTALE DELL' INDENNITÀ SPETTANTE

Art. 25 -Montepremi	€	Zero
Art. 26 – Incassi	€	313.915,72
Art. 27 – Provvigioni	€	301.105,91
Art. 28 – Ramo Vita	€	20.010,38
Art. 29 – Ramo capitalizzazione	€	35,22
Art. 30 – Ramo bestiame	€	Zero
Art. 31 – Ramo grandine	€	Zero
Art. 32 – Ramo trasporti	€	807,68
Art. 33 – Rami non previsti	€	1.779,35
Indennità lorde soggette a ritenute	€	637.654,26
Ritenuta d'acconto del 20%	€	127.530,85
Totale spettanze nette	<u>€</u>	<u>510.123,41</u>

2.2 Erogazione da parte del prestatore a persona fisica o giuridica (percentuali e tempistica) e rivalsa

Solitamente i conteggi dell'indennità di fine mandato, vengono messi a disposizione dell'agente o della società agente, dalla compagnia di assicurazione mandante, che per motivi propri contabili e di detrazione propri vengono aggiornati anno dopo anno soprattutto per quanto riguarda gli importi certi, dei quali si accennava nel primo capitolo. La tempistica dell'erogazione è normata dall'art. 34 dell'ANA 2003

Viene previsto un periodo di novanta giorni per l'effettuazione di tali calcoli, l'agente beneficiario dovrebbe controllarli o farli controllare nella loro esattezza e completezza onde verificare l'esatta interpretazione degli articoli previsti nell'ANA 2003

La fase successiva riguarda l'accettazione del conteggio e di contro l'erogazione da parte della mandante. Nei venti giorni dalla loro accettazione la compagnia di assicurazioni deve provvedere alla erogazione del 70% dell'indennità totale all'agente o alla società agente.

Il restante 30% dovrà essere corrisposto non prima di un anno e non oltre quindici mesi dallo scioglimento del contratto di agenzia.

Va detto altresì che l'indennità potrebbe essere erogata anche al 100% laddove la quota 30% venga garantita dal beneficiario a mezzo di fidejussione che copra totalmente tale percentuale di indennità.

Tale metodologia di erogazione relative soprattutto ai tempi ampi tra la prima e la seconda erogazione, viene giustificata nella possibilità di emersione di partite contabili a debito del beneficiario e sconosciute al momento della chiusura dei conteggi e successiva erogazione.

In buona sostanza, tale trattenuta da parte dell'impresa viene vista come una sorta di garanzia per eventuali debiti agenziali insorgenti ex post.

L'articolo 34 dell'ANA 2003 prevede altresì la possibilità da parte dell'impresa di compensare eventuali debiti dell'agente con l'indennità spettante e quindi erogare al netto di tali somme di sua pertinenza.

L'erogazione a persona fisica o giuridica avviene seguendo le stesse modalità operative da parte della mandante.

Il percipiente persona fisica si vedrà accreditata, l'indennità calcolata come sopra specificato, su un conto corrente dallo stesso indicato preliminarmente.

Il percipiente persona giuridica, sia essa società di persone o di capitali, si vedrà accreditate le somme su conto preliminarmente indicato.

Diversa è la quantificazione e la corresponsione delle somme agli aventi diritto (soci o eredi dei soci).

La società di persone, ripartirà le somme spettanti ai soci in virtù delle quote possedute nella società. Ogni socio dovrà successivamente dichiararle all'erario secondo la forma della tassazione separata o con opzione, nella for-

ma ordinaria.

La società di capitali, non eroga ai soci quanto liquidato dalla mandante in quanto tale indennità, nelle società di capitali, sono equiparate alle provvigioni erogate nell'anno di liquidazione facendo cumulo, e tassate dalla società stessa ai fini IRES ed IRAP.

La società liquiderà quindi l'indennità al netto delle imposte gravanti sulle società di capitali, e liquiderà ai soci, secondo le quote possedute, come normali utili di esercizio da distribuire in quanto in esso inglobata.

Accenniamo ora a cosa si intende per “**rivalsa**” che si presenta allorché un'agenzia di assicurazioni viene trasferita ad altro soggetto agente in conseguenza di pagamento da parte della mandante dell'indennità di fine rapporto. Premesso che la rivalsa non può essere equiparata “**all'avviamento commerciale**”, quella cioè che si manifesta nell'ambito di una cessione di azienda ma una sorta di pagamento per lo sfruttamento del pacchetto clienti che comunque rimangono di proprietà della compagnia che ha affidato il portafoglio.

Da un punto di vista civilistico, la rivalsa quindi è una somma “una tantum” corrisposta alla mandante dall'agente subentrante in contropartita, non tanto per l'acquisizione dell'azienda “agenzia”, quanto per l'acquisizione del diritto di utilizzazione economica del portafoglio agenziale che da quel momento gli viene affidato. Detto portafoglio resta di proprietà della mandante che lo concede in gestione all'Agente subentrante il quale, a sua volta, ne trae

vantaggio economico nel corso del mandato.

Se da una parte l'indennità di fine mandato mira a compensare in tutto o in parte l'agente uscente per meriti imprenditoriali e di gestione dell'agenzia, dall'altra parte il soggetto giuridico subentrante, trae vantaggio economico immediato su quanto assegnatogli proprio per la sostanza del portafoglio polizze e clienti.

Invero c'è però da rilevare che a parità di portafoglio assegnato al subentrante, la rivalsa non è mai uguale in quanto la stessa viene influenzata da parametri diversi a seconda, per esempio, dell'anzianità di rapporto del precedente soggetto gestore.

Lo stesso volume di portafoglio proveniente da soggetto con molti anni di anzianità produrrà una rivalsa nettamente superiore allo stesso volume di portafoglio con più bassa anzianità del precedente agente. Possiamo affermare pertanto che l'indennità di rivalsa è direttamente proporzionale all'anzianità del portafoglio stesso. C'è però da sottolineare che l'attuale contesto economico, influenzato da normative che si sono avvicinate nel corso degli ultimi anni, ha di fatto minimizzato alquanto il valore dell'ipotetico "plus" determinato dalla successione in un portafoglio polizze. Il tasso di volatilità dello stesso, soprattutto nel ramo danni, determinato per esempio nel ramo auto dal divieto del tacito rinnovo, ha un impatto economicamente pesante sulla rivalsa e sulla sua capacità di restituzione che l'agente subentrante deve retrocedere alla compagnia mandante. Urgono pertanto aggiustamenti a tale

istituto onde non penalizzare pesantemente la redditività dell'agente subentrato che talvolta si presenta passiva o insostenibile dal punto di vista economico. Non trova giustificazione per esempio che la totalità dell'indennità pagata all'agente cessato sia in toto riversata in rivalsa all'agente subentrante, in quanto come detto in precedenza, a comporre l'indennità di cessazione concorrono diverse somme che nulla hanno a che fare con l'entità del portafoglio ceduto. Si pensi all'indennità sostitutiva del preavviso, alle somme aggiuntive di cui all'art.12 comma II e art. 12A, indennità cioè soggettive che possiamo circoscrivere nella cerchia di penali ristoratrici che seguono le modalità di risoluzione del precedente rapporto; considerare la volatilità del portafoglio danni alla stregua di rischio commerciale quantificandolo in relazione alla composizione del portafoglio polizze ceduto e quindi determinarla a riduzione della rivalsa stessa.

Sotto il profilo fiscale, la rivalsa corrisposta dall'agente che subentra è deducibile ai sensi dell'art 108 comma 1 del TUIR per le quote imputabili ad ogni esercizio.

(NOTA N.1) Sul punto cfr. Cass. Civ. 2006 n. 1286 che ha disposto che, salvo differente accordo tra le parti, “alla cessazione del rapporto di agenzia assicurativa, l'agente uscente non ha diritto di disporre del portafoglio clienti dell'agenzia, di cui è titolare l'impresa preponente, avendo egli solo diritto al trattamento previsto dalla contrattazione collettiva in relazione allo scio-

glimento del contratto, in parte commisurato all'incremento da lui apportato al portafoglio. (Nella specie, la Suprema Corte ha confermato la sentenza di merito, di condanna dell'impresa preponente a corrispondere all'agente la indennità sostitutiva del preavviso e le altre spettanze di fine rapporto, e di rigetto della richiesta dell'agente di acquisizione del portafoglio, ritenendo nel contempo che legittimamente la stessa impresa recedente non aveva corrisposto all'agente la indennità sostitutiva del preavviso, benché dovuta, a fronte dell'inadempimento da parte dell'agente della riconsegna di tutto il materiale inerente al suo incarico, relativo al portafoglio clienti di cui era titolare l'impresa, obbligo poi adempiuto dall'agente a seguito di ricorso ex art. 700 cod. proc. civ. nei suoi confronti).

CAPITOLO 3

I RIFLESSI CONTABILI E DI BILANCIO DELL'INDENNITÀ SUL PORTAFOGLIO

1.3 Rilevazioni contabili e di bilancio

Sotto l'aspetto contabile e relativa incidenza sul bilancio di agenzia, dobbiamo fare delle puntualizzazioni considerando il regime contabile del percettore nonché la natura giuridica dello stesso.

I regimi contabili attuali sono: regime dei minimi, forfettari, semplificati e ordinari.

Le nature giuridiche: ditta individuale, società di persone (società in nome collettivo, società in accomandita semplice, società semplici) e società di capitali (società a responsabilità limitata ordinarie o semplificate, società per azioni, società cooperative).

I regimi contabili dei minimi e/o forfettari hanno come destinazione solo le agenzie con mandato a persona fisica, che possono comunque adoperare i regimi semplificato e ordinario.

Le società di persone, adoperano il regime semplificato o quello ordinario.

Le società di capitali adoperano il regime ordinario.

Di seguito facciamo alcuni esempi onde poter stabilirne le rilevazioni di carattere contabile.

Un'agenzia con mandato ad unica persona fisica, con regime contabile di appartenenza semplificato, al momento della erogazione dell'indennità di cessazione del rapporto, rileva la stessa, ai sensi dell'art. 17 comma 1 lett. d) del Tuir quale reddito soggetto a tassazione separata essendo la stessa per espressa previsione dell'art. 53, comma 2, lett. e) Tuir, considerata a tutti gli effetti reddito di lavoro autonomo.

È fatta salva però l'opzione di aderire alla tassazione ordinaria ed in questo caso tale ricavo concorre pienamente alla costituzione del reddito ordinario del contribuente. La differenza è sostanziale e rileva contabilmente nella sua destinazione di ricavo ordinario e quindi a partita contabile in aumento degli introiti nella determinazione del reddito.

Chiaramente spetta al dichiarante usare tale opzione anche in relazione a simulazioni di convenienza.

2) Il medesimo trattamento è previsto nel caso di attività di agenzia svolta da una società di persone che sarà la percipiente della stessa.

L'indennità percepita dalla società non costituisce reddito di impresa ai sensi dell'art. 56, comma 3, lett. a) Tuir), ma reddito da assoggettare a tassazione separata **in capo ai soci singolarmente presi**, nell'anno di percezione della società, fatta salva la possibilità per ogni socio individualmente preso,

di optare per la tassazione ordinaria;

A livello contabile la società che opera in regime ordinario, registrerà l'indennità percepita su conto **altri ricavi** ed al momento della elargizione delle quote ai singoli soci, in uscita da detto conto.

Ciò si giustifica in quanto tale indennità pur essendo reddito da lavoro autonomo, per la società è solo un conto transitorio che si esaurisce quando tutto l'importo dell'indennità sarà distribuita ai soci che provvederanno a dichiararla in dichiarazione dei redditi personale modello UNICO PF.

La società che opera in regime semplificato opererà con partita di giro verso i singoli soci.

3) Per le società di capitali invece le rilevanze contabili sono diverse in quanto le indennità di cessazione mandato, sono a tutti gli effetti ricavo di natura ordinaria e cumulata alle entrate provvigionali dell'anno di riferimento.

Pertanto, al momento dell'erogazione dalla compagnia mandanti, tali introiti saranno contabilizzati come altri ricavi ma a differenza delle persone fisiche e delle società di persone, vengono considerate un ricavo che movimenterà il conto economico in aumento agli introiti di natura provvigionale correnti in tale anno.

In definitiva la compagnia mandante liquiderà alla società di capitali l'indennità spettante, la società di capitali movimenterà il conto banca su cui arriva l'accredito (possibilmente diverso dal conto separato ex art. 117 del

Codice delle assicurazioni) con contropartita altri ricavi di funzionamento che andrà come detto a determinare un aumento dei ricavi generali dell'anno di elargizione.

2.3 Esempi contabili e di classificazioni nel bilancio agenziale - conti di destinazione e rilevanza sia sul conto economico che sullo stato patrimoniale

Esempio n. 1: Agenzia di società di persone:

Una Sas (con due soci al 50% uno accomandatario che chiameremo Rossi e l'altro accomandante che chiameremo Bianchi) che opera come agente di una compagnia di assicurazione maturando una indennità totale (la trivalente di cui al primo capitolo e le altre indennità accessorie) pari ad € 100.000 lorde.

Le scritture iniziali saranno di natura patrimoniale ed economica. Lo stato patrimoniale sarà movimentato nel conto Crediti diversi (Credito indennità di fine rapporto) parimenti il Conto economico avrà il conto Ricavi diversi incrementato dello stesso importo:

Credito indennità di fine rapporto totale:	€ 100.000,00 in Avere Stato Patrimoniale
--	---

Indennità di fine rapporto totale:	€ 100.000,00 in Dare conto economico
------------------------------------	--------------------------------------

Nel 2020 la mandante liquida alla società su c/c Bancario della società, l'acconto pari al 70% dell'indennità di liquidazione con l'applicazione della

ritenuta di acconto del 20%

Le scritture di carattere contabile saranno le seguenti:

Banca c/c società Agente	€ 56.000,00 in Dare conto Banca
Ritenuta di acconto 20%	€ 14.000,00 in Dare c/ritenute
indennità di fine rapporto (Acconto 70%)	€ 70.000,00 in Avere
	Ind. fine rapporto

Il restante 30% viene liquidato successivamente e segue esattamente le registrazioni contabili dell'acconto e cioè:

Banca c/c società Agente	€ 24.000,00 in Dare conto Banca
Ritenuta di acconto 20%	€ 6.000,00 in Dare c/ritenute
Indennità di fine rapporto Saldo 30%	€ 30.000,00 in Avere
	Ind. fine rapporto

Trattandosi quindi di una società di persone, per gli adempimenti successivi, la società elargisce ai soci il 50% pro capite dell'indennità incassata, con opportuna dichiarazione, comunicando i dati al lordo, al netto e la relativa ritenuta subito sul capitale, i quali a loro volta provvederanno a dichiararli all'Erario.

Le partite contabili saranno:

Liquidazione quota ind. a socio Rossi al netto ritenuta	€ 40.000,00 Avere C/Banca
Liquidazione quota ind. a socio Bianchi al netto ritenuta	€ 40.000,00 Avere C/Banca

Quota ritenuta di acconto 50%	
socio Rossi	€ 10.000,00 Avere C/Ritenute
Quota ritenuta di acconto 50%	
socio Bianchi	€ 10.000,00 Avere C/Ritenute
Credito indennità di fine rapporto totale	€ 100.000,00 in Dare Stato Patr.

La società agente ha in definitiva assolto ai propri compiti di natura contabile.

Alla chiusura dell'anno fiscale di percepimento dell'indennità di cessazione, la società di persone comunicherà al socio, con apposita modulistica, la propria quota di indennità di cessazione spettante oltre che la quota di ritenute subite, calcolate sulla base delle percentuali di partecipazione alla società stessa.

In definitiva, la società assolve le funzioni che possiamo definire “da tramite” tra la compagnia erogante l'indennità e sostituta di imposta per la parte erariale trattenuta in acconto, ed i soci che poi saranno liberi di trattare fiscalmente tale parte di indennità personale.

Esempio n. 2 Agenzia agente individuale

L'indennità di cessazione elargita ad agenzia con unico agente, segue le stesse regole dell'esempio soprariportato; ovviamente si completa prima dell'ultimo passaggio in quanto il beneficiario è una persona fisica, che sarà

la stessa poi a dichiarare l'indennità all'Erario.

Per quanto riguarda la parte concernente le rilevazioni contabili da registrare, le stesse sono simili o uguali a quelle previste per le società di persone. All'atto di erogazione da parte della compagnia, le stesse transiteranno direttamente sul conto corrente bancario dell'agente. Sarà la compagnia stessa con apposita dichiarazione a comunicare i vari importi, lordo, netto e ritenuta versata all'erario per dar modo all'agente di poter successivamente adempiere ai propri doveri di natura erariale.

Esempio n. 3: Agenzia società di capitali

Per quanto concerne l'elargizione dell'indennità ad una agenzia costituita in forma di Società di Capitali, le partite contabili sono praticamente le stesse, con la differenza che la società non distribuisce ai soci l'indennità percepita, ma la stessa confluisce ad incrementare i ricavi di esercizio in corso trattandosi di componenti positive del reddito d'impresa da rilevare secondo il principio di competenza economica, e soprattutto non viene sottoposta a prelievo di ritenuta di acconto in quanto la società provvederà a tassare la stessa conglobata ai ricavi di esercizio in corso.

In pratica l'indennità è equiparata sic et simpliciter a provvigioni ricorrenti.

Pertanto, all'atto della definizione dell'importo totale dell'indennità,

supponiamo pari ad € 100.000,00 avremo le seguenti rilevazioni contabili:

Credito indennità di fine rapporto	€ 100.000,00 in Avere Stato Patrimoniale
------------------------------------	---

Indennità di fine rapporto	€ 100.000,00 in Dare conto economico (altri ricavi)
----------------------------	--

Le scritture iniziali pertanto saranno di natura patrimoniale ed economica. Lo stato patrimoniale sarà incrementato nel conto Crediti diversi (Credito indennità di fine rapporto) ed il conto economico sarà movimentato alla voce Ricavi diversi incrementato dello stesso importo.

L'acconto pari al 70% dell'indennità, rileverà solo nello Stato Patrimoniale in quanto non sarà devoluto ai soci per la loro dichiarazione all'erario e non sarà, come detto soggetto a ritenuta.

In definitiva le rilevazioni contabili saranno:

Banca c/c di agenzia	€ 70.000,00 in Dare Stato Patrimoniale
Credito indennità di fine rapporto	€ 70.000,00 in Avere Stato Patrimoniale

Il saldo pari al 30% rileverà analogamente

Banca c/c di agenzia	€ 30.000,00 in Dare Stato Patrimoniale
Credito indennità di fine rapporto	€ 30.000,00 in Avere Stato Patrimoniale

3.3 Tassazione dell'indennità – differenza tra tassazione percettore persona fisica e società di persone e società di capitali ecc.

Prima di passare all'esame della tassazione dell'indennità, è bene precisare che le indennità tutte, sia erogate ad agente singolo che società sono esenti da IVA ai sensi della L. 633/72

Il trattamento fiscale dell'indennità di cessazione del contratto di agenzia cambia se percepito da persona fisica, società di persone, o da società di capitali.

Sulla base della normativa civilista, si può sostenere che: l'indennità di risoluzione del rapporto è, di fatto, una componente di ricavo "certa" di cui viene differito il momento dell'incasso; l'indennità suppletiva di clientela e quella meritocratica invece, sono possibili ricavi futuri ma di cui non esiste certezza; le stesse potrebbero risultare non dovute se il rapporto si dovesse estinguere per scelta dell'agente. Conseguentemente, tutti i soggetti che tengono **la contabilità in forma ordinaria** dovrebbero annualmente rilevare la quota di indennità sotto il profilo fiscale il Tuir detta normative diverse a seconda la tipologia del percettore.

Infatti la forma giuridica del percettore influenza l'erogazione dell'indennità di cessazione del rapporto di agenzia: se percepita da ditta o agente in forma individuale, di società di persone o infine di società di capitali.

Se il percettore è agente individuale oppure società di persone, la normativa di riferimento è contenuta nell'art.56 co.3 del Tuir che in tema di reddito d'impresa prevede che: omissis... non concorrono alla formazione del reddito del dichiarante: *“le indennità per la cessazione di rapporti di agenzia delle persone fisiche e delle società di persone ...”*. Tale norma si ricollega a quanto previsto all'art.17, comma 1, lettera d) del Testo Unico delle imposte sui redditi, secondo il quale in questi casi si applica la tassazione separata ai redditi derivanti da indennità per la cessazione di rapporti di agenzia delle persone fisiche e delle società di persone. Si precisa però che in caso di persona fisica, il percettore applica la tassazione separata dichiarando l'importo nel quadro RM del modello Unico PF, ma in opzione può tassarla in modalità ordinaria nell'anno di percezione.

Invece, l'indennità per la cessazione di rapporti di agenzia percepita da una società di persone non verrà tassata in capo alla società ma direttamente in capo ai soci mediante tassazione separata, con possibilità per gli stessi di optare nella loro dichiarazione per la tassazione ordinaria.

Si deve aggiungere che la società, nella sua dichiarazione dei redditi, non dovrà nemmeno compilare il quadro RM (relativo ai redditi soggetti a tassazione separata) bensì dovrà limitarsi, nell'anno di percezione, a comunicare nell'apposito prospetto da rilasciare annualmente ai soci, oltre alla quota di reddito d'impresa e di ritenute loro spettanti, anche la quota di reddito e di ritenuta relativa alle indennità percepite per la cessazione di rapporti di agenzia

da assoggettarsi a tassazione separata.

Le indennità di cessazione dei rapporti di agenzia percepite da ditta individuale o da società di persone sono assoggettate a ritenuta a titolo d'acconto nella misura del 20%. Tale ritenuta è effettuata direttamente dalla Compagnia di assicurazione mandataria per quanto riguarda le indennità nella loro completezza.

Si ricorda, anche, che ai fini Iva, l'indennità di cessazione dei rapporti di agenzia sono da considerarsi esclusi da Iva ai sensi dell'art.2, co.3, lett. a) del DPR n.633/72.

Esaminiamo le differenze di tassazione che devono essere operate da percettori diversi.

Agenzia società di persone:

Gli importi da indicare in Unico SP - L'art.56 c.3 lett. a) del TUIR espressamente stabilisce che non concorrono alla formazione del reddito d'impresa le indennità per cessazione di rapporti di agenzia delle persone fisiche e delle società di persone. Pertanto, l'importo percepito da una società di persone, una s.a.s. o una s.n.c., non dovrà essere indicato nel quadro relativo al reddito d'impresa della società, modello Unico Società di persone, nel quadro F o G.

Inoltre, il reddito non dovrà nemmeno essere indicato nel quadro RM del modello Unico SP (destinato ad accogliere i redditi soggetti a tassazione

separata, a imposizione sostitutiva e proventi di fonte estera).

Infatti, l'indennità di agenzia spettante alle società per effetto dell'art. 17, comma 1, lett. d) del TUIR è assoggettata a tassazione separata in capo ai soci.

Pertanto, le società interessate non devono compilare il quadro RM, bensì comunicare ai soci, nell'apposito prospetto previsto, le quote di spettanza, affinché ognuno segua la strada della tassazione gradita o conveniente.

La tassazione ai fini Irap società di persone – L'indennità maturata costituisce un componente positivo del reddito civilistico della società agente, da classificare in voce A5 del conto economico nel rispetto del principio di CASSA.

Per tale motivo rappresenta una componente positiva di reddito rilevante ai fini Irap.

Agenzia unico agente

Il reddito che deriva dall'attività svolta dall'agente persona fisica costituisce reddito di impresa, in quanto si tratta di attività oggettivamente contemplata fra quelle di impresa commerciale di cui all'art. 2195 Codice Civile le indennità per la cessazione dei rapporti di agenzia delle persone fisiche, compresi gli acconti e le anticipazioni, ai sensi dell'art. 56 co. 3 lett. a) del Tuir non concorrono alla formazione del reddito d'impresa, mentre per espressa previsione dell'art. 53, comma 2, lett. e) Tuir, sono considerate a tutti gli ef-

fetti redditi di lavoro autonomo.

Inoltre ai sensi dell'art. 17 comma 1 lett. d) del 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; su tale indennità deve essere applicata poi, ai sensi dell'art. 25, comma 1, D.P.R. 600/1973, una ritenuta del 20%.

La tassazione ai fini IRAP: analogamente a quanto previsto per le società di persone, l'indennità maturata ed erogata all'agente nella sua forma di ditta individuale, costituisce un componente positivo civilistico, da classificare in voce A5 e da sottoporre ad IRAP.

Per quanto riguarda i casi in cui il percettore sia un agente in **regime fiscale forfettario** a livello di tassazione dell'indennità, cambia poco; l'unica incertezza riguarda l'eventuale concorrenza delle indennità di cessazione alla composizione del plafond di ricavi di € 65.000. La normativa di cui al regime forfettario (Legge n.190/2014), prevede un unico requisito d'accesso legato al monte ricavi/compensi che non deve essere superiore ad € 65.000 sia in riferimento all'anno precedente all'accesso al regime in caso di attività già in essere, sia negli anni di accesso e permanenza in tale regime agevolato.

L'eventuale superamento della soglia appena individuata ha effetti in riferimento all'anno successivo di applicazione del regime a forfait; il regime di favore, dunque, cessa di avere efficacia a partire dall'anno successivo a

quello in cui viene meno il suddetto requisito di accesso ovvero si verifica una delle cause di esclusione.

Detto ciò, in linea generale i redditi conseguiti dall'agente di assicurazioni in regime forfettario, nello svolgimento della propria attività, rappresentano redditi d'impresa.

Discorso a parte però deve essere fatto per le indennità di cessazione del rapporto di agenzia la cui previsione è legata all'art. 1751 c.c. coordinato con le disposizioni contenute nell'A.E.C. di riferimento ANA 2003.

L'art. 56 comma 3 lett. a) del TUIR, dispone che non concorrono al reddito d'impresa le indennità per la cessazione del rapporto di agenzia; in particolare per gli agenti operanti in forma individuale o tramite società di persone, le suddette indennità si configurano quale **reddito da lavoro autonomo**, sono art.53 comma secondo lettera E) del Testo Unico Imposte sui redditi in breve TUIR.

In merito alla tassazione specifica delle indennità in parola, le stesse sono considerate quali redditi tassabili in via separata, fermo restando la possibilità di optare per la tassazione ordinaria;

(si veda a tal proposito la lett. d) dell'art.17 del TUIR).

In base a quanto detto finora, è possibile affermare che le indennità da cessazione dei rapporti di agenzia, per le persone fisiche in regime fiscale forfettario:

- rappresentano redditi da lavoro autonomo;
- tassate in via separata con indicazione nel quadro RM del modello Redditi, fermo restando la possibilità di tassazione in via ordinaria;
- sono soggette a ritenuta d'acconto del 20% applicata dalla mandante e versata in F24.

Per questi motivi, le indennità per la cessazione del rapporto di agenzia, non concorrono e non si cumulano al plafond di € 65.000,00 permettendo la permanenza nel regime fiscale forfettario.

Agenzia società di capitali

Al contrario invece le indennità percepite da un soggetto costituito come **società di capitali**

sono componenti positive di reddito d'impresa da rilevare secondo il principio di CASSA e pertanto sono assoggettate dalla società alla tassazione ai fini **IRES**;

Si differenzia nella sua tassazione da quella delle società di persone e agente singolo.

Infatti: al momento dell'erogazione la mandante non applica la ritenuta d'acconto del 20%;

Non sono assoggettate a tassazione separata ma provvederà la società a tassarle ordinariamente e sottoporle ad IRES

Ricapitolando:

Il trattamento fiscale in capo all'agente individuale o società di persone, non società di capitali, delle indennità percepite per la cessazione dei rapporti di agenzia sono:

Ai fini dell'imposta sul valore aggiunto, è esclusa dal campo di applicazione dell'Iva ai

sensi dell'art. 2 comma 3 lett. a) del D.P.R. 633/1972;

- non concorre alla formazione del reddito d'impresa e va assoggettata a tassazione separata ai sensi dell'art. 17 co. 1 lett. d);

-al momento della liquidazione dell'indennità viene operata una ritenuta a titolo di acconto nella misura del 20%; ma l'agente o il socio della società agente di persone, di sua sponte, può optare in dichiarazione per la tassazione ordinaria;

-deve essere compilato il quadro RM del modello Unico PF.

Il contribuente che percepisce l'indennità non dovrà quindi dichiararla nel quadro RG del modello Unico ma dovrà essere indicata nella sezione I del quadro RM.

In particolare andrà indicato:

nella colonna 1 la lettera "A" corrispondente alla tipologia di reddito percepito

(ovvero le indennità, compresi gli acconti e le anticipazioni, percepite per la cessazione

di rapporti di agenzia delle persone fisiche);

nella colonna 2 l'anno di insorgenza del diritto a percepire tale reddito;

nella colonna 3 l'ammontare dell'indennità incassata;

nella colonna 4 la somma degli importi percepiti relativamente allo stesso rapporto ovvero, in mancanza di precedenti erogazioni, andrà indicato l'importo di colonna 3;

nella colonna 5 l'ammontare delle ritenute d'acconto subite al momento dell'erogazione (comprese quelle eventualmente sospese);

nella colonna 6 la somma delle ritenute di colonna 5 e quelle eventualmente subite in

anni precedenti (comprese quelle eventualmente sospese).

Nel caso in cui il contribuente intenda optare per la tassazione ordinaria si dovrà barrare la

casella di colonna 7, e andrà poi compilato il rigo RM15, mentre nel caso di tassazione separata non andrà compilato il rigo RM14 in quanto, come si evince dalle istruzioni alla compilazione, in tale rigo vanno riportati i redditi soggetti a tassazione separata “per i quali non sono state applicate ritenute alla fonte”: dato che la ritenuta a titolo di acconto è già stata operata dal

soggetto che ha liquidato l'indennità, non è dovuto il versamento del relativo acconto del 20%.

- **La certificazione Unica (CU)** riporta al punto 1 la causale H.

Per le società di capitali:

-Ai fini dell'imposta sul valore aggiunto, è esclusa dal campo di applicazione dell'Iva ai

sensi dell'art. 2 comma 3 lett. a) del D.P.R. 633/1972;

-Concorre alla formazione del reddito e quindi tassato ai fini IRES;

-L'indennità non va assoggettata ad alcuna ritenuta di acconto;

CONCLUSIONI:

L'evoluzione della professione di agente di Assicurazioni, come si diceva in precedenza, per sua natura è soggetta a continue evoluzioni, vuoi per caratteristiche intrinseche alla stessa, vuoi per interventi normative di varia natura e provenienti da diversi soggetti regolatori sia nazionali che comunitari.

Focalizzando il nostro breve studio sull'indennità di portafoglio, la prima cosa che “salta all'occhio” è la vetustà in materia dell'accordo economico denominato ANA 2003.

Sono passati diciotto anni dalla stipula di tale accordo collettivo, ancora oggi applicato, e tanta acqua è passata sotto i ponti.

Attualizzare le norme su tale istituto e renderle più confacenti ai tempi evoluti, sarebbe cosa buona e giusta visto che, mentre per alcuni contenuti conserva la sua attualità, per altri versi non sono più al passo con i tempi.

Anche perché le varie pronunce giurisprudenziali, molto spesso sono andate in maniera opposte, soprattutto per quanto riguarda la definizione di tale indennità, inquadrata come “risarcimento” (cfr. Cass. n. 18203 del 20.12.2002) o “corrispettivo compensativo su avviamento” (cfr. Cass. n. 16193/2007 del 23.07.2007). Si capisce che interpretazioni diverse influiscono sulla destinazione soprattutto fiscale dell'indennità in quanto l'eventuale mancanza di una precisa direzione giurisprudenziale crea confusione e uso

distorto della normativa.

Chiarito che il contratto di agenzia è della forma bilaterale per cui un soggetto, mandatario ed un altro soggetto, mandante, con consenso di ambo le parti, sottoscrivono consapevolmente tale atto, si presume in buona fede, al momento dell'interruzione del rapporto possono sorgere delle "incomprensioni" tra le parti in ragione della motivazione che ha determinato lo scioglimento del rapporto. Se la risoluzione è consensuale, cioè con tacito accordo tra le due parti, allora problemi di natura interpretativa dell'AEC difficilmente si presentano. Quando la rescissione avviene unilateralmente, sicuramente nascono problematiche che molto spesso si trascinano nelle aule dei Tribunali per tanti anni.

E molto spesso le diverse vedute sull'applicazione degli articoli dal 24 al 33 dell'ANA 2003, sulla giusta definizione economica di tale indennità causano il rallentamento nell'erogazione dell'indennità.

Come più volte precisato, l'indennità sul portafoglio, è un diritto inalienabile dell'agente uscente, paragonabile al T.F.R. per le maestranze dei lavoratori dipendenti.

La specificità di tale istituto è rappresentato dal fatto che tale erogazione viene traslata sic et simpliciter in rivalsa verso l'agente subentrante che si accolla tale fardello iniziale che, ed è il motivo principe di urgente aggiornamento dell'accordo, grava in misura smisuratamente diversa sulle sue finanze se tale portafoglio è di provenienza datata piuttosto che di più breve costitu-

zione.

Per terminare mi corre l'obbligo di precisare quali sono i termini per richiedere il pagamento dell'indennità

L'agente di assicurazioni per richiedere le indennità di fine rapporto deve rispettare 2 termini essenziali.

Entro il termine breve di 1 anno, che decorre da quando cessa il rapporto di agenzia (non da quando parte il preavviso) l'agente deve, a pena di decadenza, fare richiesta scritta di pagamento delle indennità.

Si tratta di una richiesta che non esige una particolare forma o contenuto, basta fare la semplice domanda di pagamento delle indennità, senza alcun'altra precisazione.

Sarebbe comunque opportuno che la comunicazione sia inviata alla compagnia assicurativa a mezzo

PEC oppure tramite raccomandata a. r., e ciò al fine di fornire all'agente la prova dell'invio e del ricevimento da parte della compagnia della richiesta di pagamento.

Il secondo termine è quello "ordinario" di 10 anni che incomincia a decorrere dalla cessazione del rapporto.

Concludendo, una volta che l'agente ha interrotto il primo termine con l'invio di una comunicazione scritta (di regola, come detto, raccomandata o PEC al fine di avere la prova dell'avvenuta consegna alla compagnia) ha poi

10 anni di tempo per agire nelle forme che riterrà opportune.

Ovviamente, se l'agente non ha interrotto il "primo termine" di decadenza, non potrà invocare il secondo termine di 10 anni.

Deve inoltre precisarsi che, diversamente dalla comunicazione diretta ad interrompere il termine di decadenza, quella idonea ad interrompere il termine di prescrizione, oltre a contenere la richiesta dell'agente del pagamento delle indennità di fine rapporto, deve anche contenere "l'informazione" che in mancanza provvederà a tutelare i propri diritti innanzi alle sedi competenti.

Nel caso in cui l'agente avesse diritto all'**indennità sostitutiva di preavviso**, anche in questa ipotesi l'agente ha 10 anni di tempo per richiederla.

BIBLIOGRAFIA

G. Malandrino: L'AGENTE DI ASSICURAZIONI - Una figura professionale in evoluzione

L. Casali – S. Savigni: L'AGENTE DI ASSICURAZIONE

L. Casali: L'AGENTE E IL BROKER DI ASSICURAZIONE

E. Saracini – F. Toffoletto: IL CONTRATTO DI AGENZIA

L. Gioberti: MANUALE DELL'AGENTE DI ASSICURAZIONE

SITOLOGIA

www.ecnews.it

www.finanzefisco.it

<https://www.rassegnadirittolavoro.it/produttori-liberi-di-impresa-di-assicurazioni>

www.snaservice.it

<https://www.diritto.it>

<https://www.studiorussogiuseppe.it>

<https://www.tuttointermediari.it>

