



**AGENTI CONSULENTI IMPRESE  
ENASARCO  
INSIEME PER UN NUOVO SENTIERO**

*Il nuovo Enasarco: la definizione dello scenario*

**FIRENZE  
VENERDI' 10 MARZO  
ORE 14,30  
SALA Auditorium Italia ComFidi  
*Via Stazione delle Cascine, 5***

*A cura del dott. Sauro Spignoli  
Ufficio Studi della FIARC*

## **Indice**

- 0. Alcune note in premessa**
- 1. Le tappe del percorso**
- 2. Gli attori**
- 3. Fattori ineludibili. Innovazione e reciprocità**
- 4. Nel segno di Enasarco**

## Alcune note in premessa

Agenti, Imprese, Enasarco: insieme per un nuovo sentiero. Non è un titolo scelto casualmente. Nasce da una necessità profonda di solidarietà. Esprime il senso del reciproco sostegno. Per ascendere alla cima da *l'altro sentiero*, quello, più in basso, il più ripido in cui si è scivolati.

Tutto qui. La similitudine raccogliere facilmente in sé le nostre idee: occorre stare insieme perché gli elementi comuni sono assai maggiori di quelli che dividono, perché le difficoltà lo richiedono e perché gli scenari futuri tanto più si presentano incerti tanto più diventa ineludibile disegnare un progetto comune e innovativo.

I capitoli che compongono il presente lavoro sono strutturati tenendo conto degli indicatori esistenti precedentemente gli effetti della pandemia, delle conseguenze economiche venutesi a manifestare successivamente e dei fattori di ripresa che a partire dal 2022 si sono venuti a consolidare.

Occorre anche temer conto che il rimbalzo deve essere valutato e considerato positivo a tutti gli effetti pur tenendo conto del fatto che il confronto tendenziale mette in relazione un insieme di valori, quelli dell'anno 2020, particolarmente di segno negativo.

Di sicuro, dopo la robusta crescita del 2022 determinata dai consumi e dagli investimenti, si assisterà, quest'anno, a un deciso rallentamento di tali indicatori, soprattutto, nel caso dei consumi, a causa dell'elevato tasso d'inflazione.

Comunque, il quadro è ad oggi particolarmente complesso e l'outlook decisamente condizionato da variabili complesse e imprevedibili come i fattori che determinano l'incremento eccessivo del costo delle materie prime.

Lo diremo anche di seguito: la macroeconomia è invasiva nel processo produttivo dei nostri settori. Per questo occorre "agire in squadra e per progetti di impresa".

E Enasarco ne può essere l'ideale "cabina di regia".

## **1. Le tappe del percorso.**

Inizia con l'incontro di Firenze un itinerario di idee e di progetto che mette al centro il ruolo e il futuro di Enasarco, un Ente a cui Fiarco - la Federazione degli Agenti e Rappresentanti di Commercio aderente a Confesercenti - demanda un ruolo strategico per la categoria.

È nostra intenzione pensarlo come un percorso di confronto permanente e, se possibile, di condivisione che porti in primo piano sia le esigenze e le prospettive degli agenti che quelle delle imprese preponenti: come, abbiamo sempre detto, partner e non controparte di un processo produttivo comune.

Un nuovo modo di porsi, insomma. Essere dentro una sorta di "conferenza itinerante" aperta a tutti coloro che condividono la necessità del "fare", partecipata dalla qualifica e attenta struttura di Enasarco nella persona del Direttore Dott. Antonio Buonfiglio e di tutti i dirigenti che hanno fornito il loro contributo e che si coglie l'occasione di ringraziare.

Di seguito l'elenco degli appuntamenti.

1. *Il nuovo Enasarco: oltre la previdenza.*  
10 marzo 2023 ore 14,30  
Firenze – Auditorium Italia ComFidi
2. *Il nuovo Enasarco: la riforma del contributo di solidarietà. Un Piano Welfare per le imprese: il piano dei progetti di sviluppo*  
Lunedì 27 marzo ore 10,30  
Messina – Sala Consulta CCIAA
3. *Il nuovo Enasarco: la riforma del Fondo Assistenza. Un Piano Welfare per le imprese: formazione superiore e formazione permanente*  
Data e ora da definire (Ultima settimana di aprile)  
Bari – luogo da definire
4. *Il nuovo Enasarco: Gli Accordi Economici del Commercio. Il ruolo della Fondazione nel confronto tra le parti.*  
Data e ora da definire (metà maggio)  
Emilia Romagna - luogo da definire
5. *Il nuovo Enasarco: Il fondo di Assistenza Sanitaria Integrativa.*  
Data e ora da definire (prima settimana di giugno)  
Torino – luogo da definire
6. *Il nuovo Enasarco: il ruolo della Fondazione nell'economia reale del Paese*  
Data e ora da definire (prima settimana di giugno)  
Milano- luogo da definire
7. *Il nuovo Enasarco: un percorso ineludibile. Progettare il futuro.*  
Data e ora da definire (ultima settimana di giugno)  
Sarà presente il Presidente della Fondazione e saranno invitati i Ministri competenti  
Roma – luogo da definire

## 8. GLI ATTORI

Enasarco può essere “letto” da tanti punti di vista. Quello che a noi pare, in questo momento, di particolare interesse, è che gli attori del confronto sindacale ne costituiscono, con i loro rappresentanti, l’Assemblea e il Consiglio di Amministrazione. La conseguenza diretta che possiamo trarre da questa riflessione è che i destini della rappresentanza e, quindi, dei rappresentati – agenti, consulenti e imprese preponenti - sono identici, coincidono, stanno nel circolo causa/effetto, di quelli di Enasarco.

### 2.1 La demografia delle imprese di settore

Tra il 2011 e il 2021 lo stock di imprese del settore flette del 7,45%.

Nel 2011 le società di capitale erano 13609 e le ditte individuali 205901 unità; nel 2021 le prime incrementano al valore di 20500 facendo segnare un saldo positivo di 6891 imprese e le seconde flettono al valore di 184320 mostrando, quindi, un significativo decremento di 21581 unità. Continua, invece, la costante erosione dello stock delle società di persone (-3293 imprese nell’arco temporale citato).

Suddividendo per struttura d’impresa abbiamo questi saldi:

Tipologia	Società Capitali	Società persone	Ditta individuale
Anno 2011	13609	21594	205901
Anno 2021	20500	18301	184320
Differenza	+ 6891	- 3293	- 21581

Ne derivano alcuni fattori – chiave:

- la flessione del settore è imputabile alle ditte individuali per difficoltà di start up e, se a regime, di insostenibilità economica causata dall’incidenza dei costi ineludibili;
- le nuove start up evidenziano un tasso di sopravvivenza di ormai limitata entità (18/24 mesi);
- l’incremento delle società di capitali è spinto dalla complessiva strutturazione d’impresa a cui le agenzie sono coinvolte anche al fine di una gestione più incisiva dell’intero processo produttivo.

**Ne risulta un contesto demografico/economico di settore profondamente diverso da quello di 5-10 anni fa. Uno scenario che potrebbe trovare ulteriore conferma anche nel futuro di medio periodo.**

## 2.2 La performance

L'agente di commercio è un imprenditore commerciale e, conseguentemente, adempie a tutti gli obblighi fiscali e previdenziali secondo tale definizione.

Eppure, ben sappiamo come la natura di questo segmento di imprese sia, da sempre, stata strutturata sulla figura del singolo imprenditore e di quanto tale figura risulti insostituibile nel processo produttivo.

**Insomma, una sorta di mix tra l'impresa e il lavoro autonomo.**

Gli Accordi Economici Collettivi sono nati entro tale scenario; hanno assunto, in forza del principio della "contrattazione collettiva", il ruolo di strumento di parificazione del confronto tra soggetti di diverso "peso" e diversa incidenza nel processo decisionale. Come nel caso del lavoro dipendente e dei Contratti Collettivi Nazionali di Lavoro.

Gli AEC hanno, quindi, agito nel tempo entro un contesto contrattuale in cui l'impresa agente è, sostanzialmente, una persona fisica - una microimpresa destrutturata - che opera in forza di un solo mandato - o pochissimi altri e magari marginali rispetto al principale - di durata significativa - alcune volte: l'intera vita lavorativa.

Come vedremo questa visione uniforme del settore è, oggi, decisamente, mutata. Si è passati, nel corso degli anni, dall'agente monomandatario - vero braccio commerciale di piccole imprese produttive - e sostanzialmente "parasubordinato", all'agente che ha avviato un processo di consolidamento d'impresa.

**Nel frattempo, è profondamente mutata, come abbiamo visto, la dinamica economica.**

Nel primo caso fortemente espansiva - i venti anni di sviluppo costante - nel secondo decisamente top down tra fasi di modesta crescita o stagnazione e altre decisamente recessive. Se la prima fase è stata propedeutica ad un confronto su metodi di lavoro condivisi, la seconda è stata segnata dal cosiddetto "mismatch" permanente tra le parti.

È necessario adesso, in questa fase economica, costruire una rinnovata condivisione entro uno scenario strettamente economico e di piano di impresa condiviso.

Come abbiamo più volte detto il "contesto economico incide profondamente nel rapporto agente/mandante e ne connota le caratteristiche".

L'obiettivo economico di un'impresa è sempre quello di "crescere", ma mai come adesso tale regola è stata valida e ineludibile progettare un piano economico in grado di realizzarla.

**È in tale contesto di "nuova aspettativa d'impresa - nuova idea di fare impresa nel settore" che si deve collocare un rinnovato confronto di natura solo strategica e/o non tattica e operativa.**

In una precedente analisi abbiamo già scritto e documentato il fatto che l'attività di risparmio sui costi che una azienda attua si scarica tutta sulla filiera – tra cui chi intermedia – ma non modifica la struttura del prezzo finale del prodotto.

**Ciò configura l'assurdo di una mandante "concorrente" all'agente.**

L'impresa agente è profondamente mutata nel corso del tempo.

Nel 2009<sup>1</sup> abbiamo detto che: "una impresa può essere marginale e godere di ottima salute economica; semplicemente essa avrà meno capacità di gestione autonoma del mercato e, quindi, di costruzione del proprio business e saprà leggere i fattori di criticità se non attraverso l'ottica della flessibilità data dalla sua natura di microimpresa".

Per giungere ai tre fattori – chiave posti, sempre nel citato report, a definizione del concetto di marginalità:

- azienda unipersonale che costruisce il processo produttivo interamente sulla persona fisica del titolare
- scarsa o inesistente dotazione strumentale
- fatturato complessivo di ridotto volume

Per dire, infine, che l'unico vero asset d'impresa è l'agente stesso, la sua capacità consolidata di muoversi sul mercato, la sua esperienza, la sua naturale capacità commerciale. Un lavoratore autonomo, insomma.

**Eppure, questo modello di struttura unipersonale è da tempo che sta subendo evoluzioni. Pensiamo ad esempio all'impresa familiare.**

Con la riforma del diritto di Famiglia, infatti, l'istituto dell'impresa familiare riceve la sua piena sostanza. Siamo nel 1975.

Possiamo considerarlo il primo nucleo della futura agenzia.

Il primo passaggio dal "lavoro autonomo" all'agenzia/impresa sta, dunque, nell'istituto della impresa familiare applicata all'intermediazione commerciale per il ruolo organizzativo del lavoro svolto, quasi sempre, dalla moglie dell'agente.

Questo richiamo alla genesi dell'impresa di intermediazione commerciale, ma anche al ruolo della donna nella professione, serve a far capire quanto i processi evolutivi vengano da lontano e quanto poco però hanno realizzato nei termini del consolidamento di impresa.

Ma serve soprattutto a mettere in evidenza che il processo, per quanto lento ma continuo degli anni passati, si sia fermato e che a tale blocco sia coincisa una difficoltà economica. Perché è la difficoltà economica che ha bloccato il processo.

---

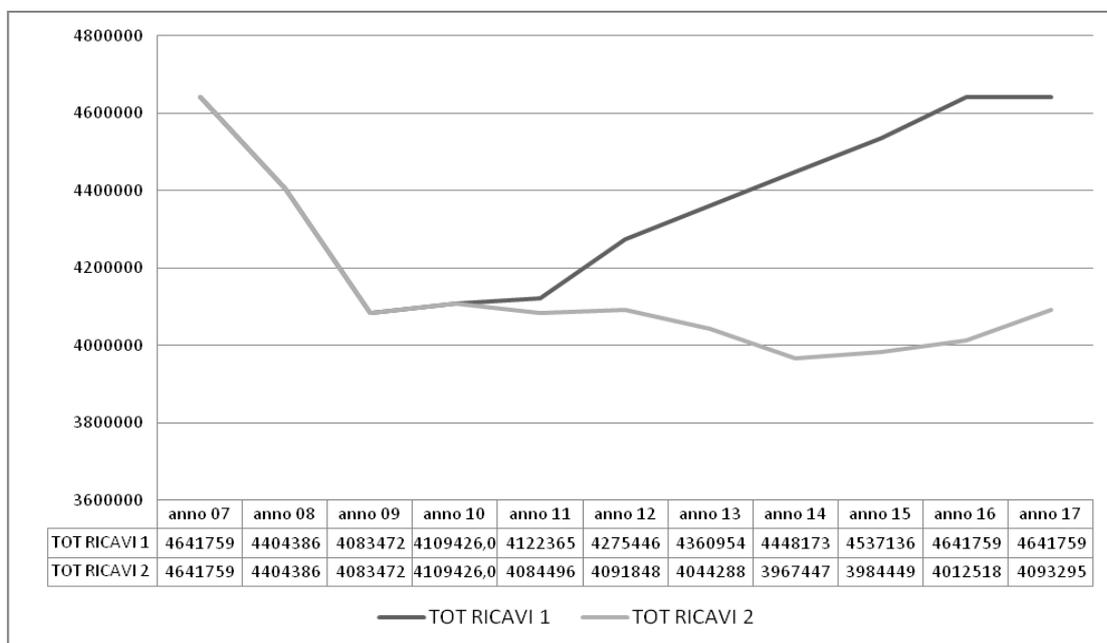
<sup>1</sup> Cfr Report Convention Tabiano 2009

Dunque: come dicevamo la macroeconomia ha invaso il sistema dei rapporti tra agente e preponente.

Se è aumentata la soglia della marginalità individuale e se, pertanto, sempre più imprese vi rientrano, questo vuol dire che un numero in incremento rispetto al totale si pone fuori dai processi di sviluppo.

Ma siccome, ad oggi, una impresa marginale trae difficoltà dalla sua natura perché non può se non parzialmente gestire i costi, ponendosi fuori da ogni strategia di sviluppo rinuncia a agire per superare lo stato di crisi rimettendosi unicamente alle dinamiche macroeconomiche generali.

Nel 2011, durante la II Convention di Tabiano, è stato ipotizzato, stante un contesto economico, se pur decisamente negativo, ma in cui era ipotizzabile un modesto contro rimbalzo, un recupero di performance fino a raggiungere il livello benchmark - anno 2007, soltanto nel, allora futuro, 2017.



Riprendendo oggi quella slides e attualizzandola inserendo i valori a consuntivo possiamo dire che il contesto economico è stato assolutamente sfavorevole e che la performance reale ha segnato decisamente il passo rispetto alla nostra previsione disegnando una sorta di "altro sentiero", posto più in basso, del percorso ascendente.

**In termini percentuali tra il 2007 e il 2014 - l'anno "peggiore" della curva" - e lo stesso anno con il recente 2017 si ha, rispettivamente: una perdita del 14,53% a valori correnti e un incremento del 3,17% sempre a valori correnti.**

Sempre a Tabiano abbiamo detto che le persone fisiche/ditte individuali sarebbe costantemente diminuite ma che, al contrario, avremmo assistito ad un costante incremento delle società di capitali. Anche per fattori puramente contingenti: pensiamo alle srls a socio uni-

co. Ma non solo. E abbiamo detto che queste ultime avrebbero meglio gestito l'equilibrio economico dell'impresa potendo meglio gestire l'incidenza sul processo produttivo dei costi ineludibili.

Queste riflessioni sulla tendenza della demografia e della performance delle imprese ci hanno, già allora, reso chiaro che questo scenario avrebbe determinato forti ricadute sull'equilibrio economico della Fondazione. Perché erano proprio le imprese/contribuenti quelle segnate da ciò che abbiamo chiamato il "fattore della marginalità" e della progressiva espulsione dal processo produttivo e, quindi, dallo stock del settore.

La deriva negativa vissuta dal settore a partire dall'anno benchmark 2007 non mostra, come abbiamo già visto, plausibili segnali di inversione di tendenza.

La performance negativa delle imprese ha voluto dire non soltanto la diminuzione dello stock, ma anche la perdita di appeal del settore e l'accentuarsi delle trasformazioni interne.

Questi aspetti se presi singolarmente e per autonomi intervalli temporali possono apparire anche conseguenze di particolari dinamiche di contesto, ma se tra loro uniti come fattori di criticità e sommati come arco temporale determinano un livello di guardia sullo stato del settore assolutamente pericoloso e a cui occorre necessariamente porre rimedio.

Indipendentemente dall'evoluzione positiva o meno del quadro macroeconomico l'intermediazione commerciale deve trovare al proprio interno le leve della ripresa. Il cambiamento che le nostre imprese stanno vivendo ha mutato l'ordine dei fattori; per questo motivo il traino rappresentato dalla sperata crescita generale non basta a ricomporre su nuovi equilibri il nostro sistema di imprese.

L'intermediazione commerciale, a partire dai primi anni duemila, sta mostrando profonde trasformazioni interne che, in quel contesto, abbiamo considerato propedeutiche alla costruzione di un modello di sviluppo di impresa.

Soprattutto sono stati messi in evidenza due fattori: una maggior propensione al cambiamento di una quota parte del settore e l'intensificarsi del grado di complessità del rapporto agente/preponente.

A queste due variabili è stato dato un significato positivo. Nel primo caso per l'ovvio motivo che se una parte di imprese si consolida, sviluppa e si struttura tutto questo non può che offrirsi a una lettura positiva; nel secondo perché la complessità del rapporto agente/preponente e, quindi, l'analisi del fattore di "scontro" insito nel processo produttivo che si determina, rappresenta comunque un elemento *dinamico*.

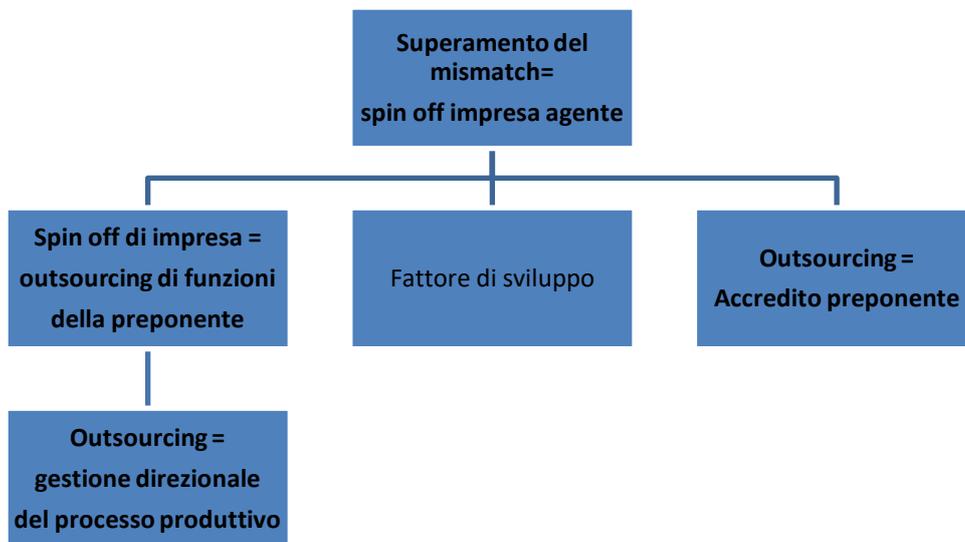
Sempre all'interno di una visione sostanzialmente positiva sono stati analizzati, negli anni precedenti, due aspetti esemplari: la minor durata dei contratti e la loro variabilità anche alla luce della maggior capacità di *governo* mostrata dall'agente.

Quest'insieme di elementi ci fornisce, invece, oggi, una lettura di segno negativo.

L'analisi demografica e economica del settore ha dimostrato certamente lo stato di crisi generale, ma, anche, una sempre più netta diversificazione tra la grande parte di imprese ricomprese in quella che definiamo la *soglia della marginalità* al cospetto di un numero limitato che invece ha guadagnato in performance e in struttura di impresa. Due mondi che si stanno allontanando sempre di più.

Come abbiamo già detto: la macroeconomia si presenta invasiva nel processo produttivo impresa agente/preponente, ne segna i connotati e ne impedisce ogni sviluppo concreto in senso dinamico e innovativo. Perché aumenta il fattore di scontro e incrementa la soglia della marginalità delle imprese, variabili che determinano le condizioni di freno a ogni processo generalizzato di sviluppo così come lo abbiamo disegnato nel 2009.

Che in sintesi partiva da una condizione ex ante: quale preponente/quale agente secondo il criterio di impresa strutturata/destrutturata. Per arrivare a una ex post: superare il concetto di *scontro* trasformando le attività complementari in area di business innovativo. Per rendere l'impresa agente *reale partner* della politica commerciale della preponente.



Oggi vedremo, invece, che la contrazione del fatturato, l'incremento dei costi e la ridotta capacità di sviluppo di una parte non marginale di imprese rende non attualizzabile il modello. Anche perché in tale processo, necessariamente condiviso, la preponente mostra di fare (se mai ha fatto un passo avanti) oggi un passo indietro.

Le difficoltà del mercato, l'incapacità a progettare un vero piano di impresa da parte della preponente, ma, anche, le sempre più frequenti insolvenze del cliente rendono, spesso, il

rapporto tra le parti inquinato da questi fattori e, soprattutto, vissuto entro uno scenario provvisorio e di incerto futuro.

Tutto questo in molti casi produce l'arretramento delle strategie aziendali a pure variabili conservative che determinano azioni di breve termine delle preponenti tra cui iniziative depressive nei confronti della loro rete commerciale con interventi sulla filiera che non realizzano altro se non un sostanzialmente inutile contenimento dei costi nel breve.

il mancato superamento del mismatch può determinare squilibrio nel rapporto e far regredire l'impresa agente al fattore marginalità.

Possiamo dimostrare che il risultato teorico di tale passaggio si trasforma in un *minus* economico complessivo perché ascrivibile all'intero processo produttivo.

La condizione costitutiva del fattore di sviluppo non garantisce la virtuosità del processo produttivo resa possibile, invece, dalla condivisione di obiettivi e strategie comuni e dalla loro simultanea operatività.

La condizione costitutiva garantisce anche il superamento di qualsiasi preclusione *a essere impresa* per quanto riguarda la parte agente e, pertanto, a assumere *uguale peso* sia nel processo di definizione del masterplan comune, ma, soprattutto, nella progettazione del proprio piano di impresa.

Il risultato di tale reciprocità non può che essere lo stesso *plus economico*.

In tale modo abbiamo chiarito le due condizioni essenziali per mettere in atto una vera trattativa di natura economica: la definizione di singoli piani industriali condivisi e la loro reciproca percezione paritetica.

Si tratta di uno scenario virtuoso che necessita di azioni condivise e di tempo. L'assenza dell'uno e dell'altro non può che determinare un costante, apparentemente nel breve indolore, declino e, quindi, la progressiva riduzione dello stock di imprese.

Causa ed effetto, insieme di fattori: criticità della performance, flessione dello stock, mancato superamento del mismatch, diversità di lettura del mercato tra imprese destrutturate e strutturate.

Questo è lo scenario di settore entro cui occorre incardinare l'analisi sulla Fondazione. Compiendo una prima, nuovissima, azione: trovare la coerenza tra Enasarco e le tendenze del suo mercato di riferimento per rendere la Fondazione luogo del cambiamento del rapporto tra impresa agente e impresa preponente.

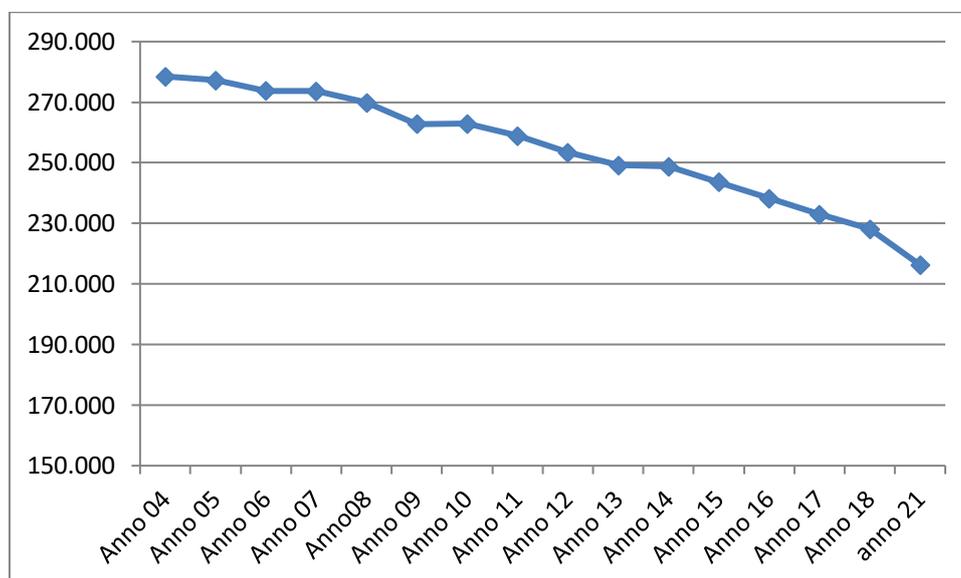
### 2.3 Il Fondo Previdenza e Assistenza della Fondazione Enasarco

Tra gli anni 2010 e 2021 il numero dei contribuenti iscritti al Fondo Previdenza della Fondazione flette di 46598 unità passando da un gran totale di 262844 a 216246 iscritti (-17,73% in termini percentuali).

Il fenomeno della riduzione annuale si mostra con le caratteristiche di una tendenza costante e, come vedremo, ipotizzabile anche per il prossimo anni.

In realtà il processo di costante flessione annuale giunge ormai da lontano.

Nel 2004 i contribuenti Enasarco erano 278506 con una diminuzione dello stock, pertanto, al 2021 di ben 62260 unità (-22,36%). Praticamente in nemmeno venti anni è stato perso quasi un quarto della popolazione dei contribuenti aprendo le porte a uno scenario completamente nuovo.



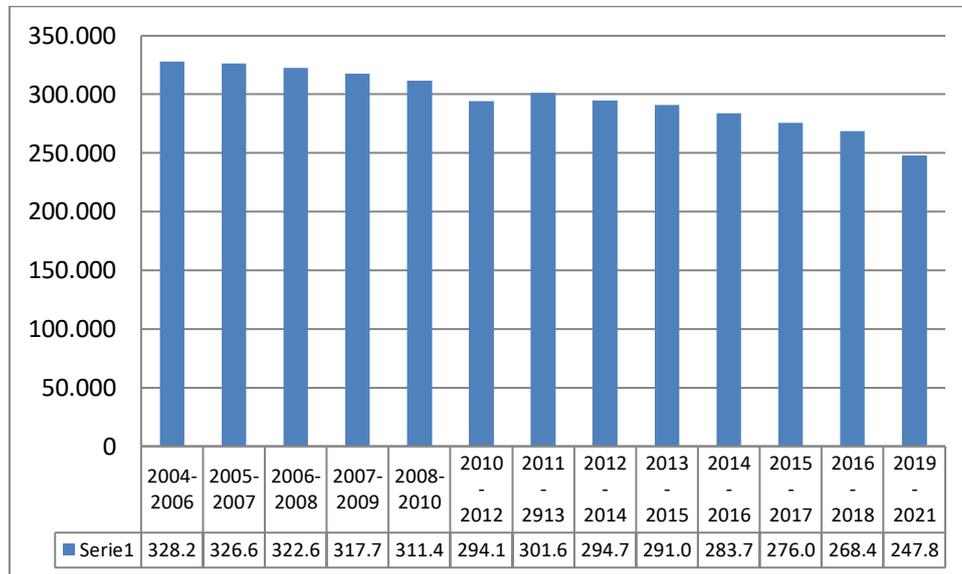
Ci pare interessante citare un testo da un precedente report redatto nel 2019

*La media ponderata tra la serie storica e le variazioni recenti fa prevedere una flessione media annua per il prossimo periodo di 4000/4500 contribuenti per anno. Tale previsione è determinata da due fattori interagenti. Il primo è di "scenario": l'outlook macroeconomico incerto con il suo immediato riflesso sul settore. Il secondo è di "performance": il consolidamento d'impresa si produce alla luce di una riduzione demografica del gran totale soprattutto per la perdita di redditività delle imprese attive meno strutturate e per le difficoltà di start up dei nuovi ingressi.*

Il settore, insomma, ha perso il suo ruolo di ammortizzatore di forme di disoccupazione o sotto occupazione soprattutto giovanile e, aumentando la soglia della marginalità, diventa più difficile fare impresa.

La riduzione dello stock è imputabile al minor numero di iscrizioni che ormai strutturalmente caratterizza Enasarco.

Conseguenza dei fattori già evidenziati è la costante riduzione del numero degli attivi nel triennio.



Erano 328279 attivi nel triennio 2004/2006; diventano 247851 nel triennio 2019/2021.

La distribuzione percentuale degli attivi per età mostra un costante incremento della fascia di età compresa tra 45 e 54 anni e comunque di tutti i segmenti, anche se meno frequentati, di età più alta con, specularmente, una costante flessione del numero degli attivi nel triennio più giovani.

In sostanza: aumentano gli attivi del triennio - triennio dopo triennio - prossimi alla pensione e diminuiscono coloro che dovranno onorare l'obbligo della solidarietà tra generazioni.

Alla flessione del numero dei contribuenti corrisponde anche quello delle imprese preponenti che versano i contributi.

Erano 67832 nel 2014; flettono a 56983 unità nel 2021 con una riduzione di 7125 unità pari alla percentuale del 15,99%.

Ne dovremmo dedurre che la riduzione del numero dei contribuenti è anche legata alla scelta da parte di un certo numero di preponenti di non avere agenti e/o alla loro cessazione di ogni attività. E', infatti, irrilevante l'incremento medio del numero di agenti per preponente e, soprattutto quale risultato di una media tra valori straordinariamente polverizzati.

Il rapporto tra le imprese e gli agenti è caratterizzato da alcuni fattori base di valenza nazionale:

- vi è un numero limitato di imprese che hanno contrattualizzato oltre 100 agenti (solo 237);
- oltre il 75% delle imprese contrattualizza da 1 a 5 agenti;
- la stragrande maggioranza degli agenti, a far data dal 31 Dicembre 2021, ha sottoscritto non più di due nuovi contratti negli ultimi dieci anni;
- circa il 70% degli agenti e dei consulenti ha un solo preponente sia che si tratti di contratto in regime di monomandato o di plurimandato (i plurimandatari di fatto):

In sostanza abbiamo delineato uno scenario in cui un sistema di microimprese siano esse preponenti o agenti/consulenti, si confronta entro un rapporto quasi *one to one* e durevole nel tempo.

È necessario rendere virtuoso tale scenario, allontanarlo dalla pericolosa *sommatoria di debolezze* per trasformarlo in un originale percorso di crescita reciproca in cui il processo produttivo diventa momento di interazione dei rispettivi piani di impresa.

**Enasarco può essere il motore e la cabina di regia di tale processo acquisendo, come vedremo, nuovo “appeal” e nuove funzioni.**

## 9. Fattori ineludibili. Innovazione e reciprocità

Nel merito del confronto non possiamo entrare se prima non viene tracciato “l’orizzonte della criticità” rappresentato da due temi che, appunto, possiamo definire “fattori ineludibili”: il contributo di solidarietà e il saldo del Fondo Assistenza. Si tratta di due componenti positive del conto economico di Enasarco di cui occorre capirne la funzione in riferimento alla loro mission originaria e alla loro incidenza rispetto all’equilibrio finanziario della Fondazione. La riflessione su tali asset consente, anche, appieno il coinvolgimento delle imprese. Preponenti e il riconoscimento del ruolo e della loro importanza nella formazione dei ricavi della Fondazione.

### 3.1 Il contributo di solidarietà

Il Regolamento delle Attività Istituzionali entrato in vigore il 1° gennaio del 2004 recita al comma 3 dell’articolo 4: “A partire dal primo Gennaio 2004 i contributi relativi all’aliquota del 1% sono permanentemente destinati al fondo di Previdenza a titolo di solidarietà”.

Come sappiamo il “contributo di solidarietà” serve a finanziare gli enti previdenziali con sistemi di gestione a ripartizione (i contributi versati annualmente servono a pagare le pensioni di quel dato anno) andando a incrementare il patrimonio netto senza, per questo, costruire un fondo a garanzia delle prestazioni future. La natura del contributo e il suo obiettivo hanno generato, nel tempo, non poche discussioni. Sono ancora ben presenti i conflitti e i contenziosi nati sul “contributo” a seguito dell’entrata in vigore della riforma Fornero. Nel caso nostro ciò che emerge primariamente è la sua entità e continuità nel tempo.

Attualmente la percentuale del 17% è scomponibile in: 14% a titolo di aliquota previdenziale e 3% a titolo di solidarietà. Pertanto, soltanto una percentuale poco superiore all'ottanta per cento del contributo versato concorre al calcolo della prestazione.

Il contributo di solidarietà, in valore assoluto, nel consuntivo 2021 assomma a 195 milioni di euro a fronte di una contribuzione complessiva di 1,1 miliardi.

### ***3.2 Il Fondo Assistenza***

Fino dagli '50 del secolo scorso Enasarco ha progettato una politica di assistenza alla categoria. Lo sviluppo del secondo dopoguerra cambia rapidamente il nostro sistema economico trasformando l'economia da agricola a industriale attraverso una gigantesca migrazione tra i due settore dei prestatori d'opera. Il costo unitario dei lavoratori, inizialmente identico, cresce alimentando l'incremento del reddito pro-capite delle famiglie che, anche perché implementato dai primi interventi di welfare, determina un'accelerazione dei consumi e della domanda interna. Gli agenti di commercio - i commessi viaggiatori del tempo - sono tra i protagonisti di queste grandi trasformazioni economiche e sociali diventando gli artefici della diffusione e della crescita di un sistema di microimprese che tanto hanno interagito con i crescenti bisogni della domanda interna.

Enasarco, in questi anni cruciali e, soprattutto, in questo scenario irripetibile, progetta un proprio ruolo di attore della trasformazione e della crescita professionale degli agenti di commercio. Ne è conferma la strutturazione del Fondo Assistenza in gestione separata entro cui la Fondazione progetta un Piano Welfare che sarà, da quel momento in poi, annualmente approvato dal Consiglio di Amministrazione.

Il Fondo Assistenza, come sappiamo, è alimentato dai contributi versati dalle imprese prepotenti che sottoscrivono contratti con agenzie strutturate in forma di società di capitale e, in minor percentuale, dalle agenzie stesse. È un versamento, dunque, a fronte del quale Enasarco non fornisce alcun servizio diretto ai versatori.

IL Fondo Assistenza espone nel conto economico della Fondazione dell'anno 2021 un totale di ricavi pari a 145.906.772 a fronte di costi per prestazioni di 12.744.786 euro per un saldo di 133161986 euro destinato, ai sensi dell'art.32 comma 2 del Regolamento, al ramo previdenza a titolo di solidarietà.

### ***3.3 le palesi incongruenze***

Come abbiamo visto circa 320 milioni, nel 2021, sono state prelevate dalla contribuzione e dall'attività di assistenza per essere finalizzate a solidarietà facendo venire meno il principio dell'eccezionalità (intervento temporaneo di riequilibrio finanziario) e della progettualità (la modestia del Piano Welfare).

Queste apparenti incongruenze trovano, in realtà, spiegazione nella natura che tali risorse hanno assunto: quella di rappresentare flussi in entrata indispensabili all'equilibrio della Fondazione.

Lo stato attuale non consente, quindi, un diverso utilizzo del contributo di solidarietà e del saldo del Fondo Assistenza perché questo inciderebbe su l'incremento degli anni di:

- saldo previdenziale negativo;
- saldo corrente negativo;
- mancata copertura della riserva legale;
- anni di patrimonio negativo.

Vi sarebbe, infine, un patrimonio netto a fine periodo (2070) a saldo negativo.

Questo vuol dire che già la valutazione base, quella che non prevede interventi su tali risorse, presenta criticità, un equilibrio precario che verrebbe immediatamente messo in crisi a seguito di tali interventi.

In particolare, modo sia il saldo previdenziale che quello corrente andrebbe già dal 2023 (dal 2024 se venisse meno una delle due entrate). Lo stesso per quanto riguarda il numero degli anni di copertura finanziaria: 16 a valutazione base a partire dal 2034; 40 in casi di modifica dei flussi in entrata a partire dal 2024.

Sembrerebbe che nulla possa essere fatto, nessun intervento sia plausibile, valutazione assolutamente errata in quanto, come abbiamo già visto, i fattori di criticità si presenteranno, anche nel caso della valutazione base dello scenario attuariale: solo più tardi. Insomma, il problema della necessità di un intervento strutturale – di un “nuovo Enasarco” – sarebbe solo rimandato.

#### **4. Nel segno di Enasarco**

Il nostro progetto prende sostanza con l'iniziativa di Firenze. In tale occasione, come abbiamo già visto ai capitoli precedenti, viene disegnato lo scenario e alcuni temi di fondo, per noi ineludibili, per il futuro e il ruolo di Enasarco.

Centrale, nel ridisegno dell'Ente, risulta la sua funzione di Assistenza. Per questo è necessario progettare un vero e importante "PIANO WELFARE" dotato dell'intera dotazione del Fondo e a cui parteciperà anche parzialmente la contribuzione versata a titolo di solidarietà.

Nei prossimi incontri di Messina e Bari analizzeremo in specifico come pensiamo sia possibile progettare il nuovo Welfare di Enasarco mentre in occasione dell'evento di Bologna, parlando del rinnovo degli Accordi Economici del Commercio, entreremo nello specifico anche della ridefinizione della figura dell'agente monomandatario e plurimandatario. Nei successivi interventi di Torino e di Milano analizzeremo le condizioni per la costituzione di un Fondo di Assistenza sanitaria Integrativa e il ruolo di Enasarco su tale innovativa progettualità, ma, più in generale, sull'economia reale del Paese.

Tutto questo serve a individuare risorse che, nel breve e nel medio periodo, creino nuove entrate e che, in tal modo, sostengano l'equilibrio della Fondazione nel momento in cui dovrà impegnare gli asset per gli scopi a cui sono destinati: in primis l'assistenza.

##### ***4.1 L'attuale Piano Welfare.***

Partiamo dai dati di fatto. L'attuale Piano Welfare è di modesta qualità, parcellizzato in moltissimi interventi di ridotta entità che non generano nessun effetto volano, ma rimangono modeste sussistenze fine a sé stesse. Ci sono, però, interventi di valore oltre che economico anche di spessore umano irrinunciabile e su questi nulla dovrà cambiare. Già ad oggi la dotazione del Piano dovrebbe essere di entità ben maggiore anche perché trainata dalla costante crescita del contributo. Si ricorda che il citato articolo 32.2 del Regolamento specifica che la dotazione deve essere rivista, con cadenza triennale, sulla base della sostenibilità di lungo periodo. Quindi tenuto conto delle risorse aggiuntive da ipotizzare nel medio lungo periodo ma, anche, che nel periodo pre-covid le risorse allocate sono state mediamente di 20 milioni a fronte di entrate inferiori alle attuali, già adesso è plausibile ipotizzare una cifra, in uno scenario, quindi, privo di interventi correttivi, di almeno 30 milioni. È ovvio, tuttavia, che risulterebbe esercizio improduttivo alzare la dotazione e mantenere lo stesso schema di allocamento delle risorse.

##### ***4.2 Il primo intervento di medio periodo – Il monomandatario di fatto.***

Tra gli argomenti trattati al "tavolo" del confronto costituito dalla rappresentanza degli Agenti di commercio e dei Consulenti finanziari in merito ai nuovi *Accordi* del settore Commercio vi è stato quello del c.d. "Monomandato di fatto". In sostanza: agenti e consu-

lenti finanziari iscritti in Enasarco come plurimandatari ma con una contribuzione prodotta da un solo rapporto di agenzia.

Al fine di una corretta inquadratura del problema si è reso necessario rappresentare lo scenario di riferimento acquisendo dati statistici sulla demografia e sulla scansione temporale del versamento del contributo.

Per avere dati tra loro coerenti l'anno di riferimento è costituito dal 2020.

Nell'anno 2020 risultano iscritte in Enasarco 215245 posizioni attive (pensionati e non pensionati) di cui 159389 classificati come plurimandatari e 55857 come monomandatari. Delle posizioni plurimandatarie 94449 hanno una unica contribuzione dando evidenza a uno scenario costruito su tali fattori:

- Le aziende con un solo mandato ma inquadrate come plurimandatarie rappresentano il 59,26% del settore;
- Sommando i monomandatari con i c.d. monomandatari di fatto ( $55857 + 94449 = 150306$ ) si ottiene che tale somma rappresenta il 69,83% dell'intera popolazione.

Delle 94449 raggiungono il massimale annuale 48343 posizioni attive. Le restanti 46106 che non raggiungono il massimale annuo di euro 25682 è evidente che rappresentano la soglia della marginalità del settore.

Se analizziamo il combinato massimale/trimestri si vede:

Trimestre	1°	2°	3°	4°
Posizioni	10411	13794	13354	10784

Alcuni elementi di analisi:

- Le 48343 posizioni (che rappresentano la soglia della marginalità di impresa) versano un contributo in Enasarco che è identico indipendentemente dalla natura mono o plurimandataria non raggiungendo il massimale del pluri;
- Il maggior incremento del contributo per le posizioni che raggiungono il massimale in corso di anno è direttamente proporzionale all'incremento delle provvigioni diventando pertanto comunque ininfluenza sull'equilibrio economico dell'impresa (per l'alto volume di provvigioni o, nel caso di ridotte provvigioni, per la residualità del maggior contributo).

Nell'ipotesi che tutte le 48343 posizioni che hanno raggiunto il massimale plurimandatarie conseguano anche quello monomandatario - ipotesi statisticamente plausibile in quanto l'altra metà del settore non raggiunge il massimale - calcolato il valore della dif-

ferenza per la percentuale del contributo delle posizioni ne emerge un totale di circa 100 milioni di incremento annuo del fondo previdenza.

Possiamo, anche, elaborare un'ipotesi più prudentiale sottraendo al totale delle posizioni che superano il massimale plurimandatario quelle che lo raggiungono soltanto nel IV trimestre (10784) determinando, in tal modo, una differenza di 37559 posizioni che produrrebbe una maggior entrata di circa 80 milioni.

È evidente che questa ipotesi va certificata dalla volontà delle parti sociali e, se acquisita, va splittata nel tempo seguendo la tempistica di approvazione dei nuovi AEC dei vari settori. Per velocizzarne il percorso, se appunto condiviso, potrebbe anche essere sottoscritto un accordo tra le parti a modifica parziale degli attuali AEC.

#### ***4.3 Il secondo intervento di medio periodo - l'incremento della base contributiva.***

Più di una volta abbiamo fatto riferimento a questa necessità individuando in quella parte del lavoro autonomo priva di certezze, nel rapporto tra consulente e committente, il tessuto ideale per introdurre le garanzie del contratto di agenzia.

Il lavoro autonomo è disciplinato nel titolo III, capo I del libro V del codice civile. In tale sede, tuttavia, non ne viene fornita una definizione specifica, ragione per cui ancora oggi si prende a riferimento la nozione del contratto d'opera (che viene considerato il principale contratto di lavoro autonomo), contenuta nell'articolo 2222, ai sensi del quale il contratto è stipulato "Quando una persona si obbliga a compiere verso un corrispettivo un'opera o un servizio, con lavoro prevalentemente proprio e senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente". In questo caso, il legislatore ha stabilito che si applicano le norme contenute nel Capo I (artt. 2222 e ss), salvo che il rapporto abbia una disciplina particolare nel Libro IV. È opportuno precisare, infatti, che le disposizioni contenute all'articolo 2222 e seguenti del codice civile intervengono a disciplinare le multiformi tipologie di lavori riconducibili all'area dell'autonomia solo nelle ipotesi in cui non sia prevista una disciplina specifica. Originariamente non era stata prevista alcuna particolare tutela in favore dei lavoratori autonomi, diversamente da quanto previsto per i lavoratori subordinati. L'evolversi del mercato del lavoro, anche in seguito alla crisi economica degli ultimi anni, ha fatto sì però che l'assenza di garanzie sia sul piano del rapporto di lavoro che sul piano previdenziale pregiudicasse in modo non tollerabile la posizione di questa categoria di lavoratori.

Per ovviare a questo problema, il legislatore è intervenuto con la legge 22 maggio 2017, n. 81, definita il "Jobs Act del lavoro autonomo"; tale provvedimento riconosce un ventaglio di diritti -in realtà piuttosto limitato- riguardanti il rapporto contrattuale, la tutela della paternità e della maternità, nonché le prestazioni previdenziali e sociali.

È evidente che si tratta, appunto, di garanzie minime che escludono la più ampia regolamentazione del rapporto e della sua conclusione. Ben diverso apparirebbe lo scenario

se i contraenti potessero utilizzare lo strumento del contratto di agenzia a garanzia reciproca. Questo vuol dire trasformare queste figure da consulenti a agenti di commercio. Da lavoratori autonomi a imprese commerciali. E le imprese da committenti a preponenti. Nella bilancia opportunità/minacce il saldo è positivo. Occorre un lavoro di approfondimento che a breve dovrà essere prodotto, ma, dal punto di vista previdenziale e fiscale, pesano sicuramente più i fattori positivi che quelli negativi.

Una nota, infine, sul principio di intermediazione commerciale per ricordare come, ormai, esso abbia una definizione ampia che include tutte le attività – anche di consulenza – finalizzate alla vendita.

È innegabile la complessità del tema, ma, stante il valore dei presupposti, la certezza degli accordi garantita dal contratto di agenzia, non può che trattarsi di un argomento che non può rimanere allo stato di pura ipotesi di studio o, peggio, lasciato cadere; deve rappresentare un percorso di approfondimenti che dovrà portare a risultati plausibilmente possibili.

Nelle diverse variabili che compongono questo scenario vi è anche la previdenza Enasarco se risulta fattibile (per chi risulta fattibile) il transito dall'ambito del lavoro autonomo a quello dell'impresa commerciale/agente di commercio. Ma anche per questo si apre lo spaccato del nuovo Enasarco, di essere una "macchina diversa". Qui si chiude il cerchio: la macchina sarà diversa se introdurrà nuove funzioni? Certamente. Ma si tratterà, anche, di ritornare idealmente all'Enasarco delle origini mutuando quei concetti, di assistenza, formazione e promozione al nostro tempo. Ricompresi all'interno di un grande progetto integrato tra agenti e imprese. Il nuovo Piano Welfare.

Dovrà essere questo il motore del nuovo Enasarco.

#### *4.4 Nel segno di Enasarco*

Ai capitoli e paragrafi precedenti è stata realizzata una fotografia delle imprese e degli agenti iscritti in Enasarco. Sono stati trattati i cosiddetti "temi ineludibili": il contributo di solidarietà e il Fondo Assistenza. È stato posto il problema dell'equilibrio finanziario della Fondazione in relazione al diverso utilizzo di tali risorse. Questo aspetto ha, poi, interagito con alcuni titoli della discussione dei nuovi Accordi di settore (monomandato/plurimandato) nonché con la necessità di intervenire nella grande discussione relativa ai criteri di garanzia all'interno del variegato mondo del lavoro autonomo.

Occorre affrontare un ultimo aspetto, a correlazione di un progetto di riforma che intercetta vari aspetti e, ovviamente, pone anche un insieme di questioni da risolvere: quello della riforma della Legge Professionale (Legge 204/85). In specifico, anche in relazione al progetto di ampliamento del concetto di intermediazione, occorre ridefinire i criteri formativi di accesso che, in sintesi, dovranno essere più orientati alla formazione permanente più che all'acquisizione di nozioni teoriche in ingresso.

Questo scenario è, dunque, disegnato “nel segno di Enasarco”, di un Ente non più “piegato” sulla sola previdenza ma che riacquista il suo ruolo di assistenza e di formazione alle imprese

È evidente che tutto questo offre alla rappresentanza di settore opportunità uniche. Probabilmente irripetibili.