



*Agenti, Consulenti, Imprese, Enasarco
insieme per un nuovo sentiero*

5

La necessità del cambiamento

23 giugno 2023

*Milano
Sala Morghen
Via Giuseppe Sirtori, 3*

Bibliografia

I dati relativi alla demografia delle imprese sono stati forniti da Camera di Commercio di Firenze

I dati relativi ai conti economici e alla demografia di Enasarco sono stati elaborati e consegnati dagli uffici

Il presente lavoro è stato redatto da Sauro Spignoli – Ufficio Studi FIARC – Confesercenti.

1. *Un sentiero che si fa sempre più grande*

L'incontro di Milano rappresenta il quinto appuntamento del ciclo di eventi che abbiamo chiamato "il nuovo sentiero". Il titolo ha esplicitamente una pregnanza semantica e vuol rappresentare un unico percorso entro cui, in molteplici momenti, vengono analizzati e posti al centro più titoli di un unico profilo: lo sviluppo di Enasarco si identifica/è possibile solo attraverso il suo cambiamento e lo sviluppo delle imprese di riferimento.

Insomma: il "nuovo sentiero" nel disegnare il "nuovo Enasarco" ne struttura/progetta la sua "centralità" nel processo virtuoso Enasarco/imprese.

E, quindi, esprime con forza il ruolo di Enasarco "player" dello sviluppo. Uno sviluppo "multidirezionale": di sé stesso, delle imprese di suo riferimento e, per quanto nelle sue disponibilità, della macroeconomia nazionale.

Le scelte della rappresentanza di settore risultano, quindi, decisive per il ruolo che essa svolge nella Fondazione. A patto che non abbia una visione "strabica" del suo starne fuori e dentro insieme, ma, al contrario, dai due ruoli, tragga valore aggiunto.

Gli incontri di Firenze, Messina, Bari (per le note e drammatiche vicende che hanno riguardato l'Emilia Romagna non è stato possibile svolgere il previsto appuntamento di Ferrara) e Padova sono stati caratterizzati, come da programma, da temi specifici; ma il confronto è andato ben oltre i singoli titoli anche grazie alla significativa partecipazione di altri attori della rappresentanza (in primis Usarci, ma, anche CISL e UGL).

Decisivo è stato il ruolo della struttura stessa della Fondazione attraverso il contributo di grande spessore innovativo e strategico del Direttore Generale Dott. Antonio Buonfiglio.

Insomma, ciò che si è determinato è stato un "effetto moltiplicatore" che ha già aperto, di fatto, alcuni "tavolo di lavoro" per il confronto operativo/attuativo futuro.

Nel dettaglio:

- La riforma del Fondo Assistenza e del Contributo di Solidarietà;
- L'individuazione di risorse sostitutive al contributo di solidarietà e nuove opportunità per gli iscritti (il Fondo di assistenza Integrativa/Enasarco player nell'economia reale);
- La riforma della Legge 204/85;
- Un nuovo "appeal" per Enasarco.

I tavoli di lavoro già aperti dai precedenti incontri rispondono a due obiettivi:

- Strutturare il piano Welfare per le imprese agenti e preponenti (sostegno a progetti di sviluppo e formazione d'ingresso, permanente e alta formazione agli agenti);
- Costruire il processo di interazione virtuosa "sostenibilità della Fondazione/sviluppo delle imprese".

Rimangono altri "tavoli" da aprire:

- Il ruolo degli Accordi Economici nel processo di rinnovamento della Fondazione e viceversa;
- Enasarco luogo del "matching";
- La Federazione delle Associazioni dell'intermediazione.

In tal modo si verrebbe a chiudere il cerchio dando spessore a ciò che potremmo chiamare le "finalità strategiche":

- Un nuovo Enasarco;
- Una nuova rappresentanza di settore.

Nell'occasione offerta dall'incontro di Ferrara avremmo dovuto affrontare il tema degli Accordi Economici e la loro correlazione con il progetto "nuovo Enasarco"¹. In parte il tema è stato ripreso a Padova dove si è, soprattutto, sviluppato il tema delle imprese e di Enasarco quale soggetto redistributore di una parte delle risorse che riceve, obbligatoriamente, dalle imprese stesse.

Il *confronto* di cui alla nota 1) è essenziale per poter contestualizzare lo scenario; tuttavia un sintetico richiamo allo schema di lavoro già svolto è necessario.

I fattori più importanti:

- La definizione e il finanziamento di un nuovo "Piano Welfare per le imprese"
- La programmazione di un "piano strategico di rilevamento delle reali necessità delle imprese";
- La Formazione articolata: in ingresso come certificazione dell'agente "esperto di settore"; permanente come asset al servizio dell'agente "problem solving"; alta formazione come percorso post-universitario;
- La progettazione di azioni formative e progetti di sviluppo del processo produttivo inteso come business plan condiviso tra le parti.

¹ Per quanto riguarda: lo scenario generale e il nuovo Welfare d'impresa Enasarco – progetti e formazione – si rimanda ai fascicoli 1 – Firenze, 2 – Messina, 3 – Bari.

2. *Una nuova prospettiva per gli Accordi Economici*

L'obiettivo principale è recuperare all'interno degli Accordi il ruolo paritetico dell'agente con l'azienda preponente che sta alla base dei progetti di sviluppo sostenuti dal nuovo Piano Welfare Enasarco.

Il principio della "pariteticità" e della "reciprocità" è, dunque, alla base del progetto di sviluppo che dovrà trovare in Enasarco le risorse per la sua realizzazione secondo il principio di "soggetti partner" dello stesso processo produttivo.

Tali progetti, che avranno a beneficiario il sistema "impresa/rete commerciale", saranno ammissibili se correlati e sostenuti da un "Business plan" di medio periodo, da un sistema di accordi commerciali e da un articolato di regole che elimini qualsiasi iniziativa unilaterale.

Ciò che, quindi, diventa oggetto di una "certificazione di ammissibilità al sostegno" è il progetto non il contratto che comunque dovrà essere plausibile al progetto o, allo scopo, modificato.

Al tavolo di discussione degli Accordi del settore commercio avviato dalla rappresentanza degli agenti, già sono emerse alcune ipotesi sostanzialmente riconducibili a tali principi:

- L'inclusione di nuovi soggetti aderenti agli AEC (consulenti finanziari);
- La necessità di riformare l'art.3 – variazioni unilaterali;
- L'opzione monomandato/plurimandato soprattutto in relazione al superamento del c.d. "monomandato di fatto";
- La riflessione sulle deroghe all'art.1743, di fatto, di valenza unilaterale;
- La reiterazione dei contratti a tempo determinato.

In merito alle c.d. "variazioni unilaterali", il cui scopo è stato quello, a suo tempo, di introdurre "elementi di flessibilità" nel contratto tra le parti, è parso a tutti evidente la necessità di avviare un percorso di progressiva riduzione degli effetti fortemente strumentali che, nel corso del tempo, si sono venuti a manifestare.

Per quanto riguarda l'opzione mono/plurimandato l'ipotesi è quella di applicare lo stato in funzione della condizione di fatto dell'agente: mono se la preponente è una; pluri se sono due o più di due.

Anche la deroga all'art.1743 – esclusiva – deve trovare una diversa applicazione non tanto verso la sua eliminazione, quanto verso la duplice possibilità intervenendo, una volta per tutte, sul vetusto principio del "patto di non concorrenza" a volte ignorato, altre volte usato in maniera platealmente strumentale.

In merito alla ripetizione senza soluzione di continuità di contratti a tempo determinato, anche al fine di evitare inutili contenziosi finalizzati alla dimostrazione dell'unicità del rapporto, occorre metterne un freno se le parti intendono sviluppare un progetto commerciale nel tempo.

La discussione che il tavolo della rappresentanza degli agenti ha svolto ha toccato altri temi, ma, per adesso, limitiamoci a questi.

Nello scenario che stiamo disegnando vengono alla luce due protagonisti: il contratto e il progetto.

Possiamo definire contratto l'insieme delle norme che regolano il rapporto incluso la parte economica ordinaria. Possiamo definire, invece, progetto quella specifica azione/iniziativa commerciale strutturata su un mix di azioni, funzioni e costi/investimenti.

In questo caso chi comanda è il “progetto” di cui il “contratto” rappresenta una delle componenti.

Ed è evidente che qualsiasi norma che alteri la pariteticità tra le parti non può farne parte. Quindi dal “progetto” devono essere escluse qualsiasi variazione unilaterale di natura economica, deroghe di parte agli articoli del Codice civile, durata del contratto incoerente con il progetto stesso.

Ciò che, insomma, viene a determinarsi è “un patto” tra le parti la cui “bilateralità” è garantita dal risultato economico, dal “plus” che riguarda l'impresa e che poi redistribuisce, in quota parte alla rete commerciale.

In tal modo l'impresa preponente, per la prima volta, diventa protagonista e beneficiaria in Enasarco. Questo, ci pare, un aspetto decisamente positivo per le imprese e che determina, per la rappresentanza di settore, una nuova stagione “da protagonista”.

Un ultimo inciso. Ai capi precedenti abbiamo parlato delle maggiori entrate prevedibili per Enasarco. È il caso della regolamentazione proposta dello stato mono/plurimandato. Un tema forte che pone al centro del rapporto l'agente e che determina, anche, conseguentemente, una significativa maggior entrata per la Fondazione.

Ad oggi, tra il monomandari e i c.d. monomandatari di fatto (plurimandatari con una sola mandante) circa il settanta per cento degli agenti e dei consulenti finanziari è iscritto in Enasarco con una sola azienda preponente. L'automatica trasformazione dei plurimandari con una sola mandante in monomandatari consentirebbe una maggior entrata sul Fondo Previdenza di circa 100 milioni/anno (oltre l'incremento dell'accantonamento sul Fondo FIRR).

Vi è, infine, un'ultima considerazione da fare più volte emersa nel corso dei precedenti incontri, rimasta, come dire, “sospesa” e posta come domanda: hanno ancora un senso i mas-

simali contribuiti? Terreno complesso anche tenuto conto dei diversi sistemi di calcolo pensionistico che ancora coesistono, ad esempio. Ma, comunque, ulteriore tema da affrontare, da annoverare tra quelli, già molti, che abbiamo definito “ineludibili”.

Il “fil rouge” del nostro ragionamento è sempre stato rappresentato “dalla centralità di Enasarco”. Dando conseguenza operativa a tale profilo non può che conseguire che è nella Fondazione, al suo centro, che si costruisce, si organizza “**la cabina di regia**” del processo di reciproco cambiamento/interazione/sviluppo tra Imprese/Agenti/Fondazione. E se “la cabina di regia” è posta in Enasarco essa sarà, conseguentemente, composta dalla rappresentanza di settore che sta nella Fondazione.

Vi è un ultimo ragionamento su cui porre attenzione: la forza prorompente del contratto di agenzia quale strumento di garanzia tra le parti soprattutto se inserito nell’ambito di un, come abbiamo visto, progetto d’impresa. Questo è un aspetto che non può limitarsi alle forme tradizionali di intermediazione ma deve allargarsi ad ampio spettro alle molteplici forme di rapporto, spesso, ad oggi, non contrattualizzate e che includono al proprio interno, anche in forma del tutto innovativa, comunque una natura commerciale.

