



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

Documento 7

**Enasarco cabina di regia dello sviluppo condiviso tra agenti,
consulenti finanziari e imprese**

Per uno nuovo soggetto di intermediazione

Livorno 17 Novembre 2023

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 della Fondazione.

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

L'incontro di Livorno rappresenta il settimo appuntamento del ciclo di eventi che abbiamo chiamato "il nuovo sentiero". Il titolo ha esplicitamente una gravidanza 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, conseguentemente, introduce elementi di riflessione sull'innovazione dell'impresa di settore e sulla necessità del cambiamento dell'insieme delle norme di riferimento.

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, Padova, Milano e Bologna 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, ed 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.

Occorre anche predisporre un sintetico richiamo allo schema di lavoro già discusso.

I fattori più importanti:

- La definizione e il finanziamento di un nuovo “Piano Welfare per le imprese”: sostegno al progetto e alla formazione e, quindi, ritorno a pieno titolo alla mission originaria della Fondazione: l’Assistenza.
- La programmazione di un “piano strategico di rilevamento delle reali necessità delle imprese”;
- La Formazione articolata e la riforma della Legge 204/85: in ingresso come certificazione dell’agente “esperto di settore” ma non vincolata al requisito professionale che sparisce; 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.

All’ultimo incontro di Bologna abbiamo aperto il confronto verso alcune riflessioni che intercettino l’idea spesso banalizzata nella formula: l’intermediazione commerciale 2.0.

1. L'intermediazione "2.0".

Iniziamo da un punto di domanda: è corretto, oggi, parlare di "nuova intermediazione" anche secondo la formula, ormai canonica del "2.0"? la risposta che ci sentiamo di proporre è: **assolutamente no**. Perché se fosse affermativa introdurrebbe un principio di cesura tra un prima e un dopo. E, invece, nell'intermediazione commerciale, vi è, costantemente, un **progressivo mutare di fattori interni**, ma mai nette fratture. Purtroppo, però, tra lo stato di fatto delle imprese, le loro diverse modalità di essere, le peculiarità con cui svolgono il loro ruolo commerciale, la lontanissima parentela di molte di loro con la tradizionale figura dell'"agente produttore di ordini" se non la pura assenza di tale attività e, come abbiamo anche sinteticamente visto ai titoli precedenti, le norme, le regole del settore, esiste, in questo caso sì, una vera frattura.

Il mondo dell'intermediazione commerciale è, per sua natura, "aperto" e in costante cambiamento e, quindi, ideale contenitore delle molteplici forme di attività, comunque, allo stesso riconducibili. Le molteplici forme innovative di attività che si collocano nella filiera produzione - distribuzione (pensiamo ai c.d. "influencer" così come segmenti di lavoro autonomo) risultano perfettamente pertinenti con questo asset commerciale perché coerenti con il suo principio del nuovo e del cambiamento.

Non solo. E' un mondo determinato dalla somma di tanti "mondi", di tanti modi di operare, mix di processi a cavallo tra consulenza, logistica, vendita/post vendita.

L'incontro di oggi ne offre concreta testimonianza, manifesta il sottile confine - se esiste - tra agente di commercio e consulente finanziario, soggetti di impresa ambedue accumulati dalla stessa necessità di conoscenza, aggiornamento, professionalità quale asset essenziale dell'essere protagonisti nel mercato di riferimento.

Si tratta, adesso, di tradurre lo stato di fatto delle cose nella definizione dei nuovi "confini" di ciò che, complessivamente e in tante forme, realizza un risultato intermediando.

Valore assoluto del settore è rappresentato dal **contratto di agenzia** di cui agli articoli 1742 e successivi del Codice Civile. Si tratta di uno strumento straordinario, capace di stabilire certezze e principi chiari. Questo è un altro asset che consente di offrire regole dove regole non ci sono, favorendo, in tal modo, un processo di equilibrata contrattazione tra le parti. **Si tratta, insomma, di fornire un quadro di riferimento ad ampi settori di lavoro autonomo riconducibili all'attività di intermediazione.**

In questo caso si parla di introdurre uno schema di garanzia in un segmento che ne è totalmente privo, ma, come vedremo, il contratto da solo non è sufficiente a stabilire un sistema di regole tra le parti corretto - basta pensare all'anomalia del c.d. "contratto ibrido" - se non inserito in un più ampio "**sistema di rapporti**" mutuato da un condiviso piano d'impresa.

2. *Una nuova prospettiva per gli Accordi Economici*

Altra grande opportunità è fornita dagli Accordi Economici Collettivi.

Qui occorrerà percorrere un doppio sentiero: da un lato agire sul contingente e, quindi, approvare, entro un arco di tempo plausibile, il testo definitivo del settore Commercio e, contestualmente, aprire il confronto su quello del settore Industria; dall'altro iniziare un complesso lavoro di confronto e di analisi con i nuovi settori a cui *aprire* l'opportunità degli AEC.

In questo momento l'obiettivo principale è quello di 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. Non deve apparire estranea a questi processi anche la figura del consulente finanziario; indipendentemente dalla controparte, essa svolge un ruolo "centrale" nei processi più qualificanti del settore.

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 per agenti e consulenti finanziari con i reciproci soggetti preponenti.

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. La certificazione di ammissibilità sarà, in concreto, un'attestazione della validità del progetto sottoscritta dalle Associazione firmatarie della convenzione FIRR (per intenderci: come nel caso delle associazioni firmatarie degli Accordi territoriali per i contratti di locazione a canone concordato).

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) e più in generale l'introduzione di una definizione "ampia" del concetto di intermediazione commerciale;
- 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, ma più in generale sul concetto di “derogabilità/inderogabilità” in alcuni casi esplicitato, in altri sottinteso;
- 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 parsa 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 inclusa 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 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. E' il caso della regolamentazione proposta dello stato mono/plurimandato. Un tema forte che pone al centro del rapporto l'agente/consulente finanziario e che determina anche, conseguentemente, una significativa maggior entrata per la Fondazione.

Ad oggi, tra i monomandatari 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 plurimandatari 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 massimali contributivi?** 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 conseguirne 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.

3. *Una nuova Legge Professionale*

Un sistema di imprese in costante cambiamento entro uno scenario in cui nuovi fenomeni concorrono a modificarne la natura stante la permeabilità delle nostre imprese ai fattori macro soprattutto di natura economica, ma non solo, dispone di una **Legge professionale di quaranta anni fa**.

E' una legge che andrà riscritta anche tenendo conto dell'esistenza di categorie di impresa allora inesistenti, ma, da subito, su due titoli dovrà essere riformata: i requisiti professionali di accesso e l'annoso tema dei "procacciatori".

Ai capitoli precedenti abbiamo già affrontato il tema della formazione per gli agenti chiaramente sposando il concetto sulla necessità di una valida, attinente ai reali bisogni, formazione permanente. E abbiamo anche posto in evidenza la rigidità e il formalismo con cui si acquisiscono i requisiti di accesso alla professione.

Il tema su cui pare necessario aprire un serio confronto da subito è, in sostanza, l'abolizione dei requisiti di accesso e la progettazione dei crediti formativi annuali. Il confronto dovrebbe dare seguito alla prima modifica della Legge 204: quella dei requisiti professionali.

Per quanto riguarda l'annosa questione dei procacciatori e il distinguo dagli agenti in base all'interpretazione dell'art.1742 del Cod. Civ. con tutte le conflittualità che ne derivano, la querelle può essere risolta attraverso la regolarizzazione del principio di occasionalità. Si andrà, quindi, a prevedere una figura di agente professionale e non professionale che, a parità di requisiti, potrà svolgere la propria attività occasionalmente.

4. L'intermediazione "2.0" in sintesi

Uno scenario plausibile:

- Eliminazione dei requisiti professionali d'ingresso;
- Formazione annuale permanente;
- Definizione di intermediario commerciale a chi nella filiera svolge a qualsiasi titolo e in qualsiasi forma una attività che, direttamente o indirettamente, produce un effetto commerciale;
- Ruolo del contratto di agenzia all'interno di un più ampio "patto d'impresa";
- Ruolo di Enasarco, cabina di regia e protagonista dello sviluppo del settore.

Certamente, in questo scenario, si colloca anche il nuovo ruolo della rappresentanza. Oggi da questo punto di vista si manifesta un momento importante perché due "anime eguali ma diverse" come gli agenti di commercio e i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, siedono accanto e insieme si confrontano sull'idea della "nuova intermediazione" non più categoria astratta, ma struttura intermedia resa forte dalla somma delle diversità e dal tratto comune che ne alimenta la forza e da cui viene, a sua volta, alimentata: La Fondazione Enasarco. Perché l'ambizione è quella che Enasarco sviluppi nuovi ruoli e nuove funzioni che, da un lato, recuperino appieno il passato - la *mission* assistenza e formazione - e, dall'altro, producano nuovi asset e nuove finalità entro un sistema, sinteticamente definibile, di Enasarco/holding.

