



Direttore responsabile
ANSELMO CASTELLI

Vice direttore
Stefano Zanon

Coordinatore scientifico
Paolo Bisi

Coordinatore di redazione
Stefano Zanon

Consiglio di redazione
Giuliana Beschi, Laurenzia Binda,
Paolo Bisi, Elena Fracassi, Alessandro
Pratesi, Carlo Quiri, Luca Reina

Comitato di esperti
G. Alibrandi, G. Allegretti, O. Araldi,
S. Baruzzi, F. Boni, A. Bongi,
A. Bortoletto, E. Bozza, B. Bravi,
M. Brisciani, P. Clementi,
G.M. Colombo, C. Corghi,
L. Dall'Oca, C. De Stefanis,
S. Dimitri, A. Di Vita, B. Garbelli,
A. Guerra, M.R. Gheido, P. Lacchini,
P. Meneghetti, M. Nicola,
M. Nocivelli, A. Pescari, M. Piscetta,
C. Pollet, R.A. Rizzi,
A. Saini, S. Setti, L. Simonelli,
L. Sorgato, M. Taurino,
E. Valcarenghi, L. Vannoni,
F. Vollono, F. Zuech

Hanno collaborato a questo numero
P. Bisi, P. Piazzola (Usarci Mantova),
L. Reina, A. Romano, A. Sica,
P. Tetto, E. Tugnoli

Collaborazioni
Unione Sindacati Agenti e
Rappresentanti Commercio Italiani
(USARCI)

Stampa
Il periodico è disponibile ON LINE
sul sito: WWW.RATIO.IT

Editore
Centro Studi Castelli S.r.l.
Via Bonfiglio, n. 33 - C.P. 25
46042 Castel Goffredo (MN)
Tel. 0376/775130
P. IVA e C.F. 01392340202
lunedì-venerdì
ore 9:00/13:00 - 14:30/18:30
Sito Web: WWW.RATIO.IT
servizioclienti@gruppcastelli.com

Iscrizione al Registro Operatori
della Comunicazione n. 3575
Autorizzazione del Tribunale
di Mantova n. 6/2008
Periodico mensile on line

Chiuso il 12.11.2025

RATIO

Agenti e Intermediari

*Periodico per la gestione fiscale e amministrativa dei rapporti
di intermediazione commerciale*

Sommario 11/2025

Opinione	- Trattare non è combattere: bastano un metodo e un pizzico di ironia	3
-----------------	---	----------


Imposte e tasse

Imposte dirette	- Versamento acconti di novembre	4
	- Contabilità semplificata nella crisi d'impresa	6
Iva	- Detrazione Iva con fatture non registrate nei termini	8
Accertamento	- Notifica della cartella di pagamento	10

Contrattualistica

Elementi contrattuali	- Zona dell'agente o del rappresentante	14
	- Contratto di agenzia in europa	17
Clausole e modelli	- Agente di commercio inquadrato come direttore commerciale	20

Previdenza

Enasarco	 - Pagamento rateale di un debito nei confronti di Enasarco e autodenuncia	22
-----------------	---	-----------

Contabilità

Scritture contabili	- Contabilizzazione acconti di novembre	28
----------------------------	---	-----------

Varie

Società	- Conferimento della ditta d'agenzia in S.r.l.	30
Assicurazioni	- Segnalazioni di vigilanza per gli intermediari del credito	34

Rubriche

Giurisprudenza	- Rassegna giurisprudenziale	38
-----------------------	------------------------------	-----------

ZONA DELL'AGENTE O DEL RAPPRESENTANTE

SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- APPROFONDIMENTI

Art. 1742 c.c. - Art. 1753 c.c. - Art. 3 A.E.C. Commercio 2009 - Art. 2 A.E.C. Industria 2014

La “zona” nel rapporto agenziale rappresenta un elemento fondamentale che delimita l’ambito territoriale o la categoria di clientela in cui l’agente è tenuto a operare, generalmente con carattere di esclusiva. Tale zona può corrispondere a un’area geografica (nazionale, regionale, provinciale), a una specifica categoria di clienti (grossisti, dettaglianti) oppure a una determinata linea di prodotti. La definizione della zona viene stabilita in sede contrattuale, ma può essere modificata unilateralmente dalla casa mandante in conformità con quanto previsto dagli Accordi Economici Collettivi (A.E.C.).

SCHEMA DI SINTESI

ZONA DELL'AGENTE	⇒ Disciplina	⇒ <ul style="list-style-type: none"> • Ai sensi dell’art. 1742, c. 1 c.c., l’attività promozionale dell’agente deve essere svolta entro una “zona determinata”, elemento distintivo essenziale del contratto d’agenzia che implica la definizione convenzionale dell’ambito territoriale entro cui l’agente esercita le proprie funzioni. • La zona può essere determinata con riferimento a: <ul style="list-style-type: none"> .. un’area geografica; .. una particolare categoria di soggetti operanti in uno specifico settore del mercato; .. una determinata linea di prodotti.
	⇒ Estensione	⇒ <p>L’area in cui l’agente deve svolgere la propria attività viene generalmente definita nel contratto; tuttavia, può accadere che il testo contrattuale non specifichi in modo esplicito la zona assegnata, rendendo necessaria un’interpretazione per determinarne l’estensione.</p> <ul style="list-style-type: none"> • A tal proposito, è opportuno distinguere tra il caso di un unico agente operante per il preponente e quello di una pluralità di agenti. • Nel primo caso, in assenza di indicazioni contrattuali specifiche, si presume che l’area di competenza coincida con l’intero territorio nazionale. • Nel secondo caso, invece, come già sopra menzionato, sussiste il rischio che più agenti rivendichino contemporaneamente il diritto di operare nella medesima area territoriale per conto del medesimo preponente. <p>Ad esempio, qualora il produttore Tizio nomini gli agenti Sempronio e Caio senza suddividere chiaramente le rispettive aree territoriali di competenza, potrebbe verificarsi una sovrapposizione d’interessi da parte di entrambi relativamente a una stessa zona.</p> <ul style="list-style-type: none"> • In tali situazioni, è necessario ricostruire la volontà delle parti riguardo alla ripartizione territoriale sulla base della prassi consolidata precedentemente all’instaurazione del rapporto contrattuale o delle modalità operative adottate dagli agenti stessi nell’esecuzione del contratto.
DIRITTO DI ESCLUSIVA	⇒ Disciplina	⇒ <ul style="list-style-type: none"> • Considerata la natura fiduciaria che deve caratterizzare il rapporto tra le parti in un contratto di agenzia, l’art. 1743 c.c. stabilisce un diritto di esclusiva a favore sia del preponente sia dell’agente: “Il preponente non può avvalersi contemporaneamente di più agenti nella medesima zona e per lo stesso ramo di attività, né l’agente può assumere l’incarico di trattare nella medesima zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro”. • Il Codice Civile disciplina quindi il diritto di esclusiva nel contratto d’agenzia, imponendo al preponente il divieto di utilizzare più agenti nella stessa area territoriale e settore operativo, mentre all’agente vieta di rappresentare imprese concorrenti nello stesso ambito geografico e settoriale. Tale disposizione tutela entrambe le parti: il preponente è garantito dall’assenza di agenti concorrenti sul proprio territorio, mentre l’agente è protetto da possibili conflitti derivanti dalla concorrenza interna.
	⇒ Elemento naturale del contratto	⇒ <p>Questo diritto costituisce un elemento naturale del contratto d’agenzia; grazie al divieto di concorrenza e al vincolo di esclusiva, le parti sono messe nelle condizioni ottimali per massimizzare i benefici derivanti dall’esecuzione del rapporto contrattuale.</p>
	⇒ Deroghe	⇒ <p>Sebbene la legge non proibisca espressamente deroghe all’esclusiva, tali pattuizioni modificano significativamente la natura collaborativa del rapporto. La norma prevista dall’art. 1743 c.c. ha generato numerosi problemi interpretativi che hanno alimentato diversi contenziosi. Difatti, la disciplina dell’esclusiva incide direttamente sulle prospettive economiche sia del preponente sia dell’agente, inducendo talvolta comportamenti volti a eludere la normativa vigente.</p>

APPROFONDIMENTI

INDIVIDUAZIONE
DELLA ZONA

- **Prassi**
 - Generalmente, la zona viene definita nel contratto facendo riferimento a un'area geografica specifica; tuttavia, la giurisprudenza non applica tale requisito con eccessiva rigidità, riconoscendo che l'area può risultare implicitamente individuata qualora emerga chiaramente dal contesto territoriale in cui le parti operano senza contestazioni.
- **Alternativa**
 - In alternativa alla nozione di zona geografica, la giurisprudenza ha esteso il concetto a includere anche gruppi di persone o clienti, richiamando quanto previsto dall'art. 7 della direttiva sopra richiamata e dall'art. 1748, c. 3 c.c. in materia di provvigioni indirette.

Una parte autorevole della dottrina, posizione cui si aderisce, ritiene comunque che il contrasto tra la definizione contenuta nell'art. 1742, c. 1 c.c., e la direttiva potrebbe essere superato mediante un'interpretazione della norma stessa tesa a considerare il riferimento alla zona come elemento descrittivo della situazione ordinaria anziché come requisito essenziale e inderogabile per la validità del contratto di agenzia.
- **Elemento chiave**
 - È stato altresì escluso, sebbene in una pronuncia risalente, che possa configurarsi rapporto di agenzia un contratto che limiti l'attività dell'agente esclusivamente alla promozione delle vendite nei confronti di un singolo cliente.

VARIAZIONE
DELLA ZONA

- **Possibilità**
 - L'area individuata come ambito in cui l'agente è tenuto a stipulare i contratti può essere soggetta a modifiche nel rispetto delle disposizioni normative vigenti.
- **Modalità**
 - Qualsiasi variazione dell'area dovrà essere concordata espressamente per iscritto dalle parti e sottoposta a limiti e criteri prestabiliti, mentre il potere di modifica dovrà essere esercitato nel pieno rispetto dei principi di correttezza e buona fede.
- **Parametri**
 - L'A.E.C. commercio del 2009 ha sostituito le disposizioni relative alle variazioni presenti nel precedente contratto, prevedendo tre parametri specifici per la modifica dell'area:
 - .. variazione di lieve entità (modifica tra lo zero e il 5% delle provvigioni);
 - .. variazione di media entità (modifica tra il 5% e il 20% delle provvigioni);
 - .. variazione di sensibile entità (modifiche superiori al 20% delle provvigioni).
 - Per completezza, si precisa che le provvigioni considerate come parametro sono quelle di competenza dell'agente nell'anno precedente, ovvero relative ai 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero.

EFFICACIA
DELLA VARIAZIONE

- **Condizioni**
 - Riguardo all'efficacia della variazione, l'A.E.C. del 2009 prevede che il preponente possa apportare modifiche di lieve entità alla zona in modo unilaterale e senza necessità di preavviso. Al contrario, variazioni di maggiore rilievo richiedono un congruo preavviso proporzionato alla tipologia dell'agente.

• In particolare:

 - .. le modifiche di lieve entità diventano efficaci al momento della ricezione della comunicazione da parte della casa mandante;
 - .. per variazioni di media entità è opportuno fornire una comunicazione scritta preventiva all'agente o rappresentante, con un preavviso minimo di due mesi per agenti plurimandatari e quattro mesi per agenti o rappresentanti monomandatari;
 - .. per variazioni di rilevante entità è necessaria una comunicazione scritta con un preavviso non inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto contrattuale; tuttavia, tale preavviso può essere sostituito da una corrispondente indennità.

ACCETTAZIONE
DELLA VARIAZIONE

- **Possibilità** [L'agente o il rappresentante ha la facoltà di rifiutare variazioni che incidano in modo significativo sul contenuto economico del rapporto.
- **Dissenso** [In tal caso, è obbligato a comunicare formalmente il proprio dissenso all'azienda mandante mediante una comunicazione scritta, da inviare entro 30 giorni dalla ricezione della notifica relativa alle suddette variazioni.
- **Risoluzione del rapporto** [Tale comunicazione costituirà un preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, su iniziativa della casa mandante.
Pertanto, in presenza di modifiche sostanziali non accettate dall'agente o dal rappresentante, queste potranno configurarsi come causa di risoluzione del rapporto imputabile al preponente.

DIRITTO
DI ESCLUSIVA

- **Funzione** [L'esclusiva territoriale mira a tutelare l'agente e le sue prospettive di guadagno. Infatti, qualora il preponente potesse impiegare più agenti nella stessa area geografica, ciò comporterebbe una significativa riduzione delle possibilità di profitto per ciascun agente: questi ultimi si troverebbero inevitabilmente in concorrenza tra loro e le provvigioni relative agli affari conclusi da uno non potrebbero essere attribuite agli altri.
- **Diritto italiano** [Nel diritto italiano, l'esclusiva dell'agente nell'ambito della zona assegnata rappresenta un elemento intrinseco del contratto. Difatti, l'art. 1743 c.c. stabilisce che "il preponente non può avvalersi contemporaneamente di più agenti nella medesima zona e per lo stesso ramo di attività". Ciò implica che, salvo diversa pattuizione tra le parti, tale esclusiva si presume sussistere nel rapporto contrattuale.
- **Eestero** [Tuttavia, è opportuno sottolineare che, sebbene la questione dell'"esclusiva" dell'agente rivesta un ruolo fondamentale, il legislatore comunitario ha disciplinato in modo parziale tale istituto attraverso la direttiva 86/653/CEE, limitandosi specificamente alla regolamentazione della provvigione spettante all'agente (cfr. art. 7 direttiva 86/653/CEE).
Di conseguenza, a differenza del diritto italiano, nella maggior parte dei paesi europei vige il principio opposto: in assenza di accordo esplicito tra le parti, l'agente non beneficia dell'esclusiva territoriale, come avviene nel diritto tedesco.

Pertanto, mentre a livello europeo si ritiene generalmente che l'esclusiva debba essere espressamente concordata, in Italia essa è considerata una caratteristica naturale del contratto ed è pertanto presunta in ogni rapporto contrattuale salvo diversa disposizione pattizia.

CONCLUSIONI

- In sintesi, benché il diritto all'esclusiva costituisca un elemento "naturale" del contratto di agenzia e non un requisito "essenziale", le parti contraenti hanno facoltà di derogare o definire contrattualmente i limiti della sua estensione. Sicché, al fine di evitare ambiguità e minimizzare potenziali controversie future, è consigliabile prevedere espressamente nel contratto le modalità e i limiti entro cui il preponente può effettuare vendite dirette sul territorio assegnato nonché stabilire chiaramente le conseguenze derivanti da eventuali violazioni singole o reiterate degli accordi contrattuali.

CONFERIMENTO DELLA DITTA D'AGENZIA IN S.R.L.

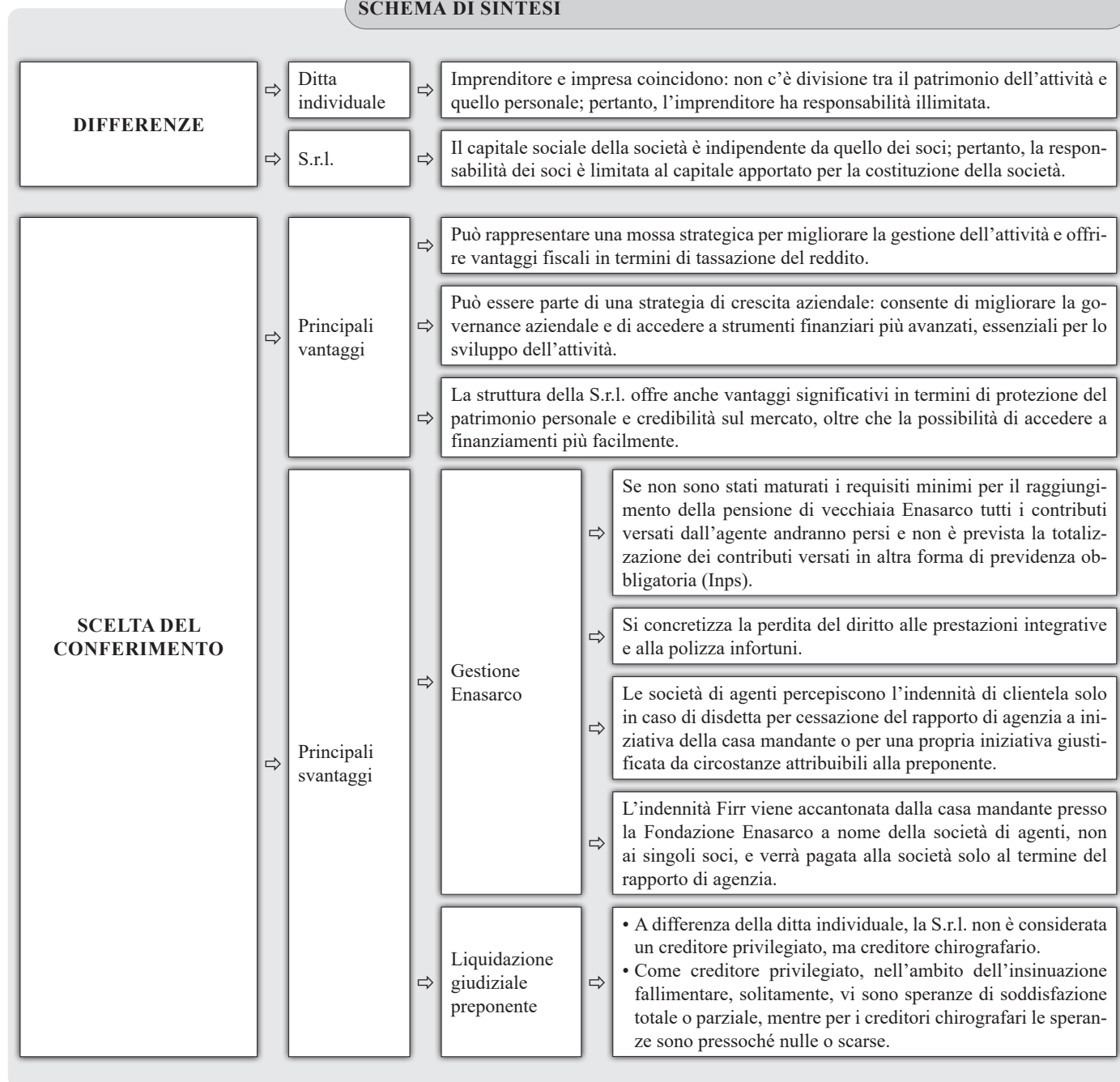
SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- CONFERIMENTO DI UNA DITTA INDIVIDUALE IN S.R.L.
- PROCEDURA DI CONFERIMENTO DI UNA DITTA INDIVIDUALE IN S.R.L.
- VALUTAZIONI DI CONVENIENZA

Artt. 1406, 2342, 2462, 2464 e 2476 c.c. - Art. 413 c.p.c.

Il conferimento di una ditta individuale in S.r.l. è un'operazione mediante la quale l'imprenditore individuale apporta la propria azienda in un'altra entità giuridica, che può essere una già esistente o newco. Questo processo permette di beneficiare della separazione patrimoniale, riducendo il rischio personale, e di sfruttare strumenti di pianificazione fiscale per ridurre il peso delle tasse. L'intervento esamina in termini di gestione vantaggi e svantaggi dell'eventuale scelta dell'agente di conferire la propria ditta in una S.r.l. ove assumere la totalità (o la maggioranza) delle quote con particolare riguardo ai principali aspetti di natura contrattuale fiscale e previdenziale.

SCHEMA DI SINTESI



CONFERIMENTO DI UNA DITTA INDIVIDUALE IN S.R.L.

NOZIONE

Art. 2342 c.c.

- Rappresenta un'operazione giuridica attraverso la quale un imprenditore individuale decide di trasferire la propria attività, con tutti i suoi elementi costitutivi (beni, crediti, debiti, avviamento), in una società, ricevendo in cambio quote di partecipazione nella società.

SOGGETTI
COINVOLTI

- L'operazione di conferimento viene fatta alla presenza di 2 soggetti:

- .. **conferente;**
 - È il soggetto che conferisce l'azienda e può essere, in generale:
 - .. persona fisica, erede che riceve in eredità un'azienda;
 - .. imprenditore individuale, persona fisica che esercita un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi (art. 2082 c.c.);
 - .. società, società di persone e le società di capitali (sia di tipo agricolo che commerciale);
 - .. ente commerciale o non commerciale, che può conferire l'azienda o il ramo d'azienda.
- .. **conferitario.**
 - Assume sempre la figura di società che riceve l'azienda o il ramo d'azienda, aumentando il proprio capitale. Nel caso di specie può essere una S.r.l. esistente o di nuova costituzione.

AMMINISTRAZIONE
NELLA S.R.L. D'AGENZIA

- La carica deve essere assunta da una persona che possiede i requisiti professionali che permettono l'esercizio dell'attività di agente/rappresentante.
- Se la società d'agenzia è composta da più legali rappresentanti tutti devono possedere i requisiti per l'esercizio dell'attività di agente/rappresentante.

PROCEDURA DI CONFERIMENTO DI UNA DITTA INDIVIDUALE IN S.R.L.

ASPETTI
OPERATIVI

- La procedura di conferimento ditta individuale in S.r.l. inizia con la verifica iniziale del valore della ditta, per poi proseguire con la stipula del notaio.
- Il valore viene stabilito tramite una perizia di stima effettuata da un revisore contabile. Sulla base della perizia, l'imprenditore titolare della ditta individuale riceve una quota della società in cambio del conferimento.

PERIZIA
DI STIMA

- **Contenuto**
 - Deve indicare:
 - .. la descrizione degli elementi conferiti;
 - .. i criteri di valutazione utilizzati per il calcolo del capitale sociale, ivi compreso l'avviamento.
- **Finalità**
 - L'obiettivo è quello di stabilire il patrimonio iniziale e la ripartizione delle quote da assegnare ai soci.
- **Notaio**
 - Redatta la perizia, si passa alla stipula da parte del notaio cui va consegnata la perizia di stima da allegare ai vari documenti necessari per la costituzione della società.

CONFERIMENTO
IN S.R.L. ESISTENTE

- **Doppia valutazione**
 - La procedura viene predisposta attraverso una perizia di stima, per stabilire il valore della ditta individuale, e l'atto del notaio.
 - In questo caso la perizia dovrà considerare il valore della ditta individuale tenendo presente anche i valori (eventualmente) della società alla quale verranno conferiti i beni dell'impresa individuale.
 - La doppia valutazione si rende necessaria per calcolare bene le quote e non alterare eventuali equilibri societari.
- **Conseguenze**
 - Con il conferimento in S.r.l. cessa (solitamente) la ditta individuale, con conseguente chiusura della Partita Iva, posizione Inps e Camera di Commercio.

VALUTAZIONI DI CONVENIENZA

PRINCIPALI VANTAGGI
DEL CONFERIMENTO

- **Limitazione responsabilità personale socio**
 - Con il passaggio da una ditta individuale a una S.r.l., la responsabilità dell'imprenditore, che assume la qualifica di socio è limitata al capitale sociale conferito.
 - Ciò significa che il patrimonio personale dell'imprenditore-socio è protetto dai debiti aziendali, riducendo i rischi finanziari. Infatti, secondo l'art. 2462 c.c., *"per le obbligazioni sociali risponde soltanto la società con il suo patrimonio"*.

Tuttavia, la limitazione della responsabilità da parte del socio va temperata con la significativa responsabilità in qualità di amministratore, che deve agire con estrema diligenza: difatti "gli amministratori sono solidalmente responsabili verso la società dei danni derivanti dall'inosservanza dei doveri a essi imposti dalla legge e dall'atto costitutivo per l'amministrazione della società".
- **Gestione fiscale pianificata**
 - La S.r.l.:
 - .. sono soggette a Ires (imposta sul reddito delle società), con un'aliquota del 24%, mentre le ditte individuali scontano l'imposta personale (Irppef) con aliquote progressive sino al 43%;
 - .. a differenza della ditta individuale, permette di pianificare la fiscalità, per abbattere la tassazione, attraverso l'utilizzo di strumenti previsti dal D.P.R. 22.12.1986, n. 917.
- **Maggiore accesso ai finanziamenti**
 - La S.r.l. ha generalmente maggiore credibilità presso le banche e gli istituti finanziari, facilitando l'accesso a prestiti e linee di credito.
 - Ciò può essere fondamentale per l'espansione e lo sviluppo dell'attività.

IMPLICAZIONI
CONTRATTUALI

- **Modifica ragione sociale**
 - Deve, obbligatoriamente, ottenere il consenso della Preponente; il modo corretto con cui ottenere tale consenso è attraverso la cessione del contratto attraverso cui l'agente conserva tutte le anzianità maturate ai fini delle indennità di fine rapporto.
- **Firma nuovo contratto**
 - Non è necessaria.
 - Il rapporto può proseguire con lo stesso contratto.
 - Il passaggio da agente individuale a società deve, comunque, essere effettuato con il preventivo consenso della casa mandante, la quale deve essere d'accordo sia sul subentro nel contratto del nuovo soggetto giuridico sia sul riconoscimento della continuità del rapporto in relazione alle indennità.
 - In tale documento è possibile aggiungere anche clausole ad hoc, secondo le intenzioni delle parti.
- **Attribuzione subagenzia ad agente**
 - Nell'ambito dell'attività di agenzia, spesso, gli agenti si avvalgono di subagenti, circostanza quest'ultima che, ove il contratto lo consenta, potrà realizzarsi anche operando sotto forma di società a responsabilità limitata con particolari attenzioni.
 - Ci si è chiesti se in qualità di amministratore unico del nuovo ente giuridico l'agente possa attribuire a sé stesso, come persona fisica, un contratto di subagenzia.
 - La prassi operativa non concorda con questa soluzione in quanto si realizzerebbe l'immedesimazione organica con possibilità per la Camera di commercio di inibire lo svolgimento dell'attività agenziale.
- **Foro competente**
 - Per le persone giuridiche non è il domicilio dell'agente bensì quello indicato nel contratto ovvero quello previsto dalle disposizioni generali sui contratti.
 - Non è consentito, peraltro, in caso di contenzioso processuale, fruire del cd. "rito lavoro", riservato alle persone fisiche; al contrario, per le società è previsto il rito ordinario che prevede tempi e costi maggiori.
- **Circostanze riferibili alla persona fisica**
 - In qualità di socio di S.r.l., il recesso dal contratto d'agenzia stipulato dalla società non determina la possibilità di richiedere le indennità di fine rapporto alla ditta preponente:
 - a) anche se viene raggiunta l'età pensionabile;
 - b) in ipotesi di invalidità totale o permanente.
 - La S.r.l. subentra nella posizione giuridica complessiva precedente ossia in tutti i rapporti attivi e passivi derivanti dal contratto ceduto, tra i quali è certamente compreso anche il diritto all'indennità di fine rapporto.

CONSEGUENZE
PREVIDENZIALI• **Contributi
Enasarco**

- Il conferimento da ditta individuale a S.r.l. ha un impatto diretto sulla posizione previdenziale Enasarco, dal momento che i versamenti contributivi personali vengono a cessare.
- Per gli agenti operanti in forma di società di capitali (S.p.a. e S.r.l.) il preponente e l'agente devono versare un contributo assistenziale, rispettivamente del 3% e dell'1% su tutte le somme dovute in dipendenza del rapporto di agenzia; attraverso il contributo assistenziale la Fondazione eroga annualmente prestazioni integrative e assistenziali, ma non quelle previdenziali a favore della S.r.l.
- Se non sono stati maturati i requisiti minimi per il raggiungimento della pensione di vecchiaia Enasarco, tutti i contributi versati andranno persi e non è prevista la totalizzazione dei contributi versati all'Enasarco in altra forma di previdenza obbligatoria (Inps).
- Operando come S.r.l. si concretizza la perdita del diritto alle prestazioni integrative e alla polizza infortuni Enasarco. Per ottenere tali prestazioni è necessario che il richiedente sia un agente in attività al momento dell'evento, e che, alla data della domanda, abbia almeno 8 trimestri coperti esclusivamente da contributi obbligatori negli ultimi 3 anni.

**Prosecuzione
volontaria**

- I soci non si vedranno riconosciuta alcuna pensione Enasarco nonostante le parti (agente e mandante) versino un contributo in percentuale sulle provvigioni. Questo contributo non ha carattere previdenziale, si tratta di un contributo assistenziale, destinato a un fondo per le prestazioni integrative e assistenziali in favore di tutti gli agenti iscritti alla Fondazione. Quindi, il socio della S.r.l. si ritroverebbe a pagare un contributo, ma non riceverà una controprestazione pensionistica.
- In questi casi, è stato suggerito, dopo aver analizzato la situazione previdenziale Enasarco dell'agente, di procedere, se necessario, a una domanda di autorizzazione ai versamenti volontari al fine di poter perfezionare il requisito contributivo necessario per acquisire il diritto alla pensione di vecchiaia e, soprattutto, per non correre il rischio di perdere tutti i contributi già accantonati. È quindi possibile avanzare la richiesta di ammissione alla prosecuzione volontaria Enasarco che deve essere presentata, a pena di decadenza, entro il termine di 2 anni decorrenti dal 1.01 successivo alla cessazione dell'attività come ditta individuale.

• **Indennità
suppletiva
di clientela**

- A differenza degli agenti di commercio costituiti in forma di ditta individuale o impresa familiare, le società di agenti percepiscono l'indennità di clientela solo in caso di disdetta per cessazione del rapporto di agenzia a iniziativa della casa mandante o per una propria iniziativa giustificata da circostanze attribuibili alla preponente.

Il motivo di queste differenze risiede nel fatto che, nel caso delle società, il rapporto di agenzia viene costituito fra la casa mandante e la società di agenti (non il singolo agente), ed è inoltre possibile che le società possano variare la composizione (vale a dire le persone che le compongono) senza che da questo derivi una alterazione del rapporto di agenzia fra casa mandante e società di agenti.

• **Indennità
Firr**

- Viene accantonata dalla casa mandante presso la Fondazione Enasarco a nome della società di agenti, non ai singoli soci, e verrà pagata alla società solo al termine del rapporto di agenzia.

• **Liquidazione
giudiziale della
preponente**

- La S.r.l., a differenza dell'agente ditta individuale, non è considerata un creditore privilegiato, ma creditore chirografario.
- Come creditore privilegiato, nell'ambito dell'insinuazione fallimentare, solitamente, vi sono speranze di soddisfazione totale o parziale, mentre per i creditori chirografari le speranze sono pressoché nulle o scarse.