



Iginio Sorbino
Dottore Commercialista
Revisore Contabile
iginio@studiosorbino.com
<http://www.studiosorbino.com>

Agenti di commercio e procacciatori di affari la stabilità qualifica il rapporto !

Ai gentili clienti e Loro Sedi

In Italia, le figure professionali dell'agente di commercio e del procacciatore di affari sono spesso utilizzate nel contesto commerciale per favorire gli scambi tra imprese e clienti.

Tuttavia, molto spesso, non è chiara la linea di demarcazione tra il rapporto di agenzia e il rapporto di procacciamento di affari.

In considerazione del fatto che le due figure, pur sembrando simili, comportano sostanziali differenze tra loro in tema di rilevanza dell'azione commerciale e di spettanze economiche è importante comprendere le differenze principali che le caratterizzano, specialmente sotto l'aspetto giuridico, previdenziale e fiscale.

Tali differenze e quindi il diverso inquadramento risulta importante inoltre perché, a seguito dell'abolizione dell'Albo Agenti e Rappresentanti, la Fondazione Enasarco ha proceduto all'effettuazione di numerosi accertamenti rispetto ai rapporti intercorsi tra le parti (preponente e procacciatore), riqualificando spesso il rapporto in questione come agenzia e chiedendo, di conseguenza, il versamento dei contributi omessi.

La diversa qualificazione del rapporto comporta anche degli importanti risvolti civilistici e fiscali.

Il nostro lavoro cerca di dare un contributo al chiarimento di tale differenze al fine di inquadrare correttamente il rapporto di agenzia o di procacciamento

L'attività esercitata dall'agente è volta a promuovere stabilmente la conclusione di contratti per conto del preponente (articolo 1742, comma 1, Codice civile).

Gli elementi peculiari del rapporto di agenzia, secondo i principali orientamenti giurisprudenziali, sono rappresentati:

- a) dall'organizzazione, da parte dell'agente, di una struttura imprenditoriale;
- b) e dall'assunzione da parte dello stesso (e non già del preponente) del rischio per l'attività promozionale svolta.

Questi elementi si manifestano nell'autonomia dell'agente nella scelta dei tempi e dei modi dello svolgimento dell'attività stessa, pur nel rispetto - secondo il disposto dall'[articolo 1746 Codice civile](#) - delle istruzioni ricevute dal preponente, ancorché con la predeterminazione solo indicativa degli itinerari, periodici, da percorrere ovvero del numero di clienti da visitare, ecc.

La prestazione inoltre deve dunque avere due caratteri necessari:

- 1) la continuità, ossia non deve avere carattere occasionale, ma deve perdurare nel tempo;
- 2) la coordinazione, ossia deve essere funzionalmente connessa con le finalità perseguite dalla controparte, con la conseguente ingerenza di quest'ultima nelle attività del prestatore.

Per quanto riguarda il carattere della **continuità**, la stessa non va confusa con il concetto di **stabilità**. La stabilità, difatti, significa che la prestazione si ripete periodicamente nel tempo, non soltanto di fatto, come nella prestazione continua, ma anche in osservanza di un impegno contrattuale ([articolo 1742, comma 1, Codice civile](#)).

Entrambi gli elementi anzi detti, caratterizzano il **contratto di agenzia**, trattandosi di un rapporto stabile e continuativo volto alla conclusione dei contratti.

La prestazione del procacciatore, invece, è occasionale nel senso che non corrisponde ad una necessità giuridica, ma dipende esclusivamente dall'iniziativa del procacciatore.

Il rapporto di agenzia ha dunque per oggetto lo svolgimento a favore del preponente di un'attività economica esercitata con organizzazione di mezzi e assunzione del rischio da parte dell'agente, che è legato da un rapporto di collaborazione con il preponente, al quale deve fornire le informazioni utili al fine di valutare la convenienza degli affari (Tribunale di Roma, sezione lavoro, 1° marzo 2023, n. 2123).

Inoltre, è bene precisare che la mancata espressa e formale designazione della zona nella quale l'incarico deve essere espletato non è ostativa ai

fini della configurabilità del contratto di agenzia qualora tale indicazione sia evincibile dal riferimento all'ambito territoriale nel quale le parti incontestabilmente operano (Corte di Cassazione, civ. sez. lav., 4 settembre 2013, n. 20322). Né tantomeno è ostativa l'assenza di un vincolo di esclusiva ai fini della qualificazione del rapporto in termini di agenzia.

Il **diritto di esclusiva**, invero, sebbene costituisca elemento naturale del contratto di agenzia ai sensi dell'articolo 1743 Codice civile, non ne è tuttavia elemento essenziale e può pertanto essere validamente derogato ad opera della volontà delle parti; deroga che può desumersi anche in via indiretta, purché in modo chiaro ed univoco ([Corte di Cassazione, civ. sez. lav., 9 ottobre 2007, n. 21073](#)).

Un ulteriore profilo da tenere in considerazione è rappresentato dalla indennità di cessazione del rapporto di agenzia (articolo 1751 Codice civile) che compensa l'agente per l'incremento patrimoniale che la sua attività reca al preponente sviluppando l'avviamento dell'impresa. Tale condizione deve ritenersi sussistente, ed è quindi dovuta l'indennità, allorché i contratti conclusi dall'agente siano contratti di durata, in quanto lo sviluppo dell'avviamento e la protrazione dei vantaggi per il preponente, perdurano anche dopo la cessazione del rapporto di agenzia (Tribunale di Cosenza, sez. I, 28 febbraio 2023, n. 360).

Ai fini poi dell'applicabilità dell'[articolo 2119 Codice civile](#) al rapporto di agenzia, per la valutazione della gravità della condotta che può dare luogo a giusta causa di recesso, si deve considerare che nel contratto di agenzia il rapporto di fiducia assume maggiore intensità, addirittura rispetto a quello che si instaura in caso di rapporto di lavoro subordinato, in corrispondenza della maggiore autonomia di gestione dell'attività svolta dall'agente, per luoghi, tempi, modalità e mezzi, in funzione del conseguimento delle finalità aziendali.

Di conseguenza, per la legittimità del recesso nel rapporto di agenzia è sufficiente un fatto di minore consistenza, rispetto al tipo di comportamento normalmente richiesto per il licenziamento per giusta causa del lavoratore subordinato (Tribunale di Napoli, sezione II, 8 marzo 2023, n. 1611).

Il rapporto di lavoro del procacciatore di affari si concretizza nella più limitata attività di chi, senza vincolo di stabilità ed in via del tutto episodica, raccoglie le ordinazioni (proposte di contratto) dei clienti trasmettendole al Preponente da cui ha ricevuto l'incarico senza mai poter disporre del potere di rappresentanza.

*Il Procacciatore di
Affari*

Mentre la prestazione dell'agente è stabile, essendo obbligato a svolgere l'attività di promozione dei contratti, la prestazione del procacciatore è occasionale in quanto dipende esclusivamente dalla sua iniziativa.

Al rapporto di **procacciatore di affari** possono applicarsi in via analogica solo le disposizioni relative al contratto di agenzia che non presuppongono un carattere stabile e predeterminato del rapporto ([Corte di Cassazione, civ., sez. lav., 24 giugno 2005, n. 13629](#)). Non è casuale, né infrequente nella prassi quotidiana, infatti che il rapporto di procacciamento di affari possa sorgere anche senza la forma scritta.

L'attività del procacciatore di affari, a differenza del rapporto di agenzia, non è disciplinata dal Codice civile ma una sua più precisa identificazione è rinvenibile in un documento di prassi dell'Amministrazione finanziaria (il riferimento è fatto alla [circolare ministero delle Finanze 10 giugno 1983, n. 24](#)).

Inquadrabile come rapporto di collaborazione atipico, la sua attività non si estrinseca nel condurre trattative per la definizione di contratti, ma semplicemente nel valutare i vantaggi derivanti dalla conclusione di affari, nell'acquisire eventuali ordini di acquisto da parte di clienti con l'onere di trasferirli alla società da cui ha ricevuto l'incarico (Corte di Cassazione, civ., sez. lav., 8 ottobre 1983, n. 5849).

Il rapporto che lo lega all'impresa (più genericamente, il mandante), come già detto, non è caratterizzato dalla stabilità, ma **dall'occasionalità o episodicità** (Corte di Cassazione, civ., sez. lav., 4 dicembre 1989, n. 5322) e si differenzia da quello dell'agente per la mancanza di individuazione di una specifica zona di pertinenza, per la possibilità di operare anche per più imprese contemporaneamente (non avendo diritto al riconoscimento del diritto di esclusiva) e per il diritto al compenso provvigionale percepibile solo in caso di conclusione dell'affare.

L'attività dell'agente è caratterizzata, invece, dal requisito di stabilità e comprende l'obbligo e non la semplice facoltà di promuovere, contro corrispettivo, la conclusione di affari tra preponente e terzi in una determinata zona (Corte di Cassazione, civ., sez. lav., 12 dicembre 1980, n. 5421).

Secondo quanto previsto dalla circolare Inps 23 marzo 1990, n. 74 il procacciatore non dovrebbe essere parte in causa durante la fase in cui i contraenti assumono e/o formalizzano i loro impegni contrattuali. L'attività del procacciatore è ben distinta da quella dell'agente di commercio che, se munito di procura ai sensi dell'articolo 1392 Codice civile, può concludere contratti a nome del preponente.

Il procacciatore d'affari ha, pertanto, diritto a un compenso provvigionale sui contratti da lui promossi, come stabilito dall'articolo 1748 Codice civile, e le relative controversie sono di competenza del

Giudice del Lavoro qualora ricorrano i requisiti di cui all'articolo 409, n. 3, Codice di procedura civile.

La norma da ultimo citata prevede la competenza per materia del Giudice del Lavoro nelle controversie relative a rapporti di agenzia, di rappresentanza commerciale ed altri rapporti di collaborazione che si concretino in una prestazione di opera continuativa e coordinata, prevalentemente personale, anche se non a carattere subordinato.

Aspetti distintivi

Le differenze più evidenti tra le due figure contrattuali, dunque, sono rappresentate:

- dalla stabilità insita nel rapporto di agenzia, ed estranea, invece, al procacciamento,
- e dall'obbligo, nel contratto di agenzia, della promozione dell'affare prevista dall'articolo 1742 Codice civile ed esclusa, invece, nel rapporto di procacciamento d'affari (Cass. 9 ottobre 2019, n. 25356).

Emergono, tuttavia, ulteriori **differenze tra i due contratti**:

- la Corte di Cassazione ha indicato quali caratteri distintivi del contratto di agenzia non solo la continuità e la stabilità dell'attività promozionale dell'agente ma ha altresì evidenziato che per mezzo di tale contratto si realizza una «*non episodica collaborazione professionale autonoma e con risultato a proprio rischio, con l'obbligo naturale di osservare, oltre alle norme di correttezza e fedeltà, le istruzioni ricevute dal preponente*» (Corte di Cassazione, 31 luglio 2020, n. 16565).
- L'agente è inoltre sottoposto al divieto di assumere l'incarico per preponenti concorrenti operanti nella stessa area territoriale.

Il contratto di procacciatore d'affari, se l'attività è ripetuta nel tempo, è a rischio di riqualificazione, in quanto secondo l'Enasarco – supportata dalla giurisprudenza – l'attività di procacciatore deve avere natura sporadica e occasionale per non inquadrarsi in contratto di agenzia.

Tenuto conto della similarità delle due figure contrattuali, nel tempo la giurisprudenza ha individuato una serie di indicatori che contribuiscono a distinguere gli agenti dai procacciatori di affari (Corte di Cassazione sentenze 23 aprile 2009, n. 9686 e 14 aprile 2023, n. 10046).

Caratteri distintivi delle due figure di intermediari

Agenti di commercio	Procacciatori di affari
il rapporto che si instaura con l'imprenditore-preponente è caratterizzato dalla continuità e dalla stabilità. Infatti, l'agente assume stabilmente, ai sensi dell'articolo 1742 Codice civile, l'impegno di promuovere la conclusione di contratti con terzi, per conto del preponente, nell'ambito di una determinata zona territoriale, con l'obbligo di osservare, oltre alle norme di correttezza e di lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente.	il rapporto si sostanzia nell'attività di chi, senza vincolo di stabilità e sporadicamente, raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni. Tale collaborazione professionale autonoma «episodica» ha, secondo la giurisprudenza un oggetto più circoscritto, essendo «[...] il rapporto di procacciamento di affari episodico (cioè limitato a singoli affari determinati), occasionale (ossia di durata limitata nel tempo) e ha ad oggetto la mera segnalazione di clienti o la sporadica raccolta di ordini, e non l'attività promozionale di conclusione di contratti» (2 febbraio 2016, n. 1974).

In sostanza, il procacciatore di affari è un collaboratore occasionale che agisce normalmente nell'esclusivo interesse del preponente senza vincolo di stabilità, al quale segnala potenziali clienti, o proposte di contratto, senza intervenire nella conclusione dell'affare; oggetto della sua prestazione è l'attività di intermediazione finalizzata a favorire fra terzi la conclusione di affari e non, come nel contratto di agenzia, la conclusione di contratti (si vedano Corte di Cassazione n. 4327/2000 e Corte di Cassazione, sezioni unite, n. 19161/2017).

Secondo quanto precisato dalla Fondazione Enasarco con il Vademecum 2016, la figura del procacciatore d'affari presuppone l'assoluta occasionalità della prestazione finalizzata alla promozione di affari; pertanto, anche un ridotto volume di affari, ma ripetuto nel tempo, potrebbe essere valutato in sede di accertamento come la prova dell'esistenza di fatto di un mandato di agenzia.

Risvolti Tributari e Contributivi

Generali e specifici

La qualificazione di agente o procacciatore d'affari non è meramente nominale, ma rileva:

- **in corso del rapporto**, in quanto sulle provvigioni dovute all'agente sono dovuti i contributi Enasarco, tutela previdenziale non spettante ai procacciatori di affari;
- **alla fine del rapporto**. Infatti, l'indennità di cessazione del rapporto spetta a certe condizioni, esclusivamente all'agente e non al procacciatore d'affari.
- La frequente prassi commerciale di incaricare un intermediario che per un periodo di tempo prolungato opera di fatto stabilmente come agente, stipulando con lui un contratto di procacciatore può esporre al rischio di controversie:
- sulla debenza dei contributi Enasarco;

- sul pagamento dell'indennità di cessazione del rapporto.

Nonostante le affinità tra le due fattispecie esaminate, la scelta di applicare un contratto o l'altro non è irrilevante, e può comportare onerose conseguenze per il preponente, qualora il contratto di procacciamento venisse riqualificato come contratto di agenzia.

In vigenza del contratto di agenzia, infatti, è dovuta la contribuzione Enasarco (oltre a quella dovuta all'Inps a titolo di Ivs), in parte a carico dell'agente e in parte a carico della casa mandante.

Quando scatta l'obbligo di iscrizione all'Enasarco

Sono obbligati a iscriversi alla Fondazione Enasarco gli agenti persone fisiche e quelli operanti in forma societaria o comunque associata, in qualunque forma giuridica esercitino **l'attività di intermediazione nel commercio**, ed al ricorrere di determinati presupposti (articolo 2 del Regolamento Enasarco e Interpello Ministro del Lavoro 19 novembre 2013, n. 32).

Non rileva il settore di attività nel quale opera l'intermediario: se l'attività svolta è caratterizzata dagli elementi costitutivi del **contratto di agenzia** - stabilità della prestazione riconducibile ad un unico originario impegno contrattuale e previsione dell'ambito nel quale l'agente può svolgere la propria attività con riferimento ad una zona circoscritta o ad un portafoglio di clienti - ricorre l'obbligo di contribuzione Enasarco (Interpello Ministero del Lavoro 25 marzo 2014, n. 11).

Così, ad esempio, ricorre l'obbligo di iscrizione all'Enasarco anche per i collaboratori delle società di mediazione creditizia e promotori finanziari (Nota Ministero del Lavoro 24 ottobre 2005, n. 2524).

Diversamente, l'iscrizione a tale Ente previdenziale non è richiesta per «coloro che svolgono un'attività di intermediazione che non abbia per oggetto la promozione della conclusione di contratti o che sia priva di stabilità e continuità propri del contratto di agenzia» (Corte di Cassazione 2 febbraio 2016, n. 1974 e Vademecum Fondazione Enasarco 2016): è il caso di **mediatori, procacciatori d'affari, propagandisti scientifici e informatori farmaceutici** (se l'attività è limitata alla mera propaganda), propagandisti editoriali (se l'attività è limitata alla mera propaganda), depositari e consegnatari di prodotti (salvo il caso in cui l'attività di deposito o consegna dei beni non sia accessoria rispetto all'attività promozionale), agenti assicurativi (Corte di Cassazione 6 maggio 2016, n. 9221; cfr. articolo 343, comma 6, Dlgs 7 settembre 2005, n. 206, Codice delle Assicurazioni, secondo cui «Le persone fisiche di cui al presente articolo e quelle iscritte nel registro degli intermediari di assicurazione e di riassicurazione non sono soggette agli obblighi previsti a carico degli agenti di commercio in materia di previdenza integrativa»), soci accomandanti delle società di persone. Per questi ultimi, l'obbligo di iscrizione ricade con riguardo al socio accomandante al ricorrere dei casi previsti dagli articoli 2314, comma 2 e 2320, Codice civile.

Al termine del contratto di agenzia, inoltre, il preponente deve corrispondere all'agente un'indennità di fine rapporto (secondo le previsioni di cui all'articolo 1751 Codice civile) «calcolata sulla base delle provvigioni maturate e liquidate fino al momento della cessazione del rapporto». Gli Accordi Economici Collettivi (AEC), inoltre, prevedono ulteriori indennità calcolate sulla base dei risultati conseguiti dall'agente, come l'indennità di clientela e l'indennità meritocratica.

Il procacciatore d'affari, invece, non ha diritto a nessun tipo di indennità, se non alle mere provvigioni maturate in vigore del contratto di procacciamento (Corte di Cassazione 29 gennaio 2015, n. 1669).

Effetti della riqualificazione del contratto

Contratto	In vigore del contratto	Alla cessazione del contratto
Agenzia	Sono normalmente dovuti i contributi Enasarco	Al ricorrere delle condizioni di Legge, sono dovute le indennità di fine rapporto
Procacciatore d'affari	In caso di riqualificazione vengono richiesti i contributi Enasarco (*)	In caso di riqualificazione sono dovute, al ricorrere delle condizioni di Legge, le indennità di fine rapporto

(*) Va rilevato che il versamento della contribuzione Enasarco va effettuata dalla casa mandante anche con riguardo alla quota a carico dell'agente (articolo 4 del Regolamento Enasarco).
 In pratica, la parte dei contributi a carico dell'agente è trattenuta all'atto del pagamento delle somme a cui si riferiscono i contributi stessi. Il che significa che, ad esempio, se la casa mandante è tenuta a corrispondere la contribuzione a seguito di accertamento della natura del rapporto (è il caso della riqualificazione del mandato di procacciamento continuativo con quella di agenzia) non potrà rivalersi successivamente sul prestatore, in quanto l'articolo 7, comma 1, secondo periodo, Legge 2 febbraio 1973, n. 12 prevede che «Il diritto a trattenere la parte dei contributi a carico dell'agente e del rappresentante di commercio deve essere esercitato all'atto del pagamento delle somme a cui si riferiscono i contributi». Ciò è stato confermato dalla Corte di Cassazione, sezione lavoro, sentenza 13 febbraio 2019, n. 4226 che ha dato ragione ad un agente, in quanto «all'accoglimento della richiesta della società mandante osta il disposto dell'art. 7 della Legge n. 12 del 1973, essendo il preponente responsabile del pagamento dei contributi anche per la parte a carico dell'agente. Pertanto nessuna forma di indebito è configurabile nel caso di specie».
 In definitiva, a norma di Legge – come confermato dalla giurisprudenza di legittimità - la mandante perde il diritto di recuperare i contributi previdenziali a carico dell'agente se non effettua la relativa trattenuta contestualmente al pagamento delle somme a cui si riferiscono i contributi. Con l'effetto che la quota contributiva a carico dell'agente di commercio deve necessariamente essere trattenuta dalla mandante al momento del pagamento delle somme cui i contributi si riferiscono, non potendo la preponente effettuare tale trattenuta in un momento successivo.

Alla luce di quanto sopra è necessario evidenziare l'irrilevanza del nomen iuris che le parti attribuiscono al rapporto se le condotte poste in essere dalle parti non sono coerenti con quanto stabilito dalla relativa normativa.

Infatti, qualora, anche in caso di esistenza di un contratto scritto di procacciamento e a prescindere dalla qualificazione formale del rapporto operata dalle parti, i rapporti tra le parti assumessero i caratteri propri dell'agenzia, il Giudice potrebbe condannare la

preponente alla corresponsione di tutte le somme dovute per Legge all'agente (ad esempio la contribuzione e le indennità di fine mandato).

È frequente, nella pratica, che l'Enasarco proceda al recupero di contributi che non sono stati versati in relazione a rapporti di procacciatore d'affari, riqualificandoli in sede ispettiva come contratti di agenzia (Tribunale di Roma n. 7295/2017).

Si rende quindi sempre necessario un preliminare ed approfondito esame sia in merito ai contenuti del contratto sia, ma soprattutto, in merito alle modalità esecutive dello stesso, al fine di evitare il rischio di una riqualificazione giuridica rispetto a quella indicata e voluta dalle parti, con le conseguenze – anche economiche – sopra evidenziate.

Quadro in sintesi

	Rapporto di agenzia	Procacciatori di affari
Aspetti previdenziali	L'agente deve versare: - il contributo minimo annuo obbligatorio che, per l'anno d'imposta 2023, è pari a 4.292,42 euro, di cui 4.284,98 euro lvs e 7,44 euro maternità); - per la quota eccedente il minimale di 17.504,00 euro annui, e fino all'importo di 52.190,00 euro, sono dovuti contributi pari al 24,48%; - successivamente, oltre la soglia di 52.190,00 euro, sono dovuti contributi pari al 25,48% (2)	se titolare di una partita Iva: - contributo minimo annuo obbligatorio che, per l'anno d'imposta 2023, è pari a 4.292,42 euro, di cui 4.284,98 euro lvs e 7,44 euro maternità); - per la quota eccedente il minimale di 17.504,00 euro annui, e fino all'importo di 52.190,00 euro, sono dovuti contributi pari al 24,48%; - successivamente, oltre la soglia di 52.190,00 euro, sono dovuti contributi pari al 25,48%; se collaborazione occasionale (da soggetto non tenuto all'apertura di una partita Iva): nessun contributo previdenziale fino a 5.000,00 euro (articolo 44, comma 2, Dl 269/2003); se viene superato l'importo di 5.000,00 euro il compenso è assoggettato alla contribuzione dovuta per la gestione separata di cui alla Legge 335/1995
Enasarco (1)	È dovuto il contributo all'Enasarco pari, per il 2023, al 17%, di cui la metà a carico della casa mandante. Per l'agente: - monomandatario il minimale contributivo annuo è pari a 950,00 euro, mentre il contributo massimo è pari a 7.213,95 euro, dato da 42.435,00 euro per il 17%; - plurimandatario il minimale contributivo annuo è pari a 476,00 euro, mentre il contributo massimo è pari a 4.809,30 euro, dato da 28.290,00 euro per il 17,00% (3)	I procacciatori di affari non devono essere iscritti alla Fondazione Enasarco, purché effettivamente prestino un'attività non connotata da stabilità e continuità del rapporto con il preponente. Nel caso in cui sia accertata la stabilità dell'incarico, anche un soggetto che opera sulla base di un incarico di procacciamento di affari può essere qualificato come agente, con conseguente obbligo di contribuzione Enasarco. La figura del procacciatore presuppone l'assoluta occasionalità della prestazione finalizzata alla promozione di affari

Aspetti fiscali (imposizione diretta e indiretta)

L'agente, con esclusione delle ipotesi di adesione al regime forfetario, subisce una ritenuta, a titolo d'acconto (in caso di intermediario residente in Italia), nella misura del 23% sulle provvigioni che gli vengono pagate, laddove il soggetto erogatore rivesta la qualifica di sostituto d'imposta. Tale ritenuta si applica, ai sensi dell'articolo 25-bis, Dpr 29 settembre 1973, n. 600, in via ordinaria sul 50% delle provvigioni corrisposte, ovvero - se i percipienti dichiarano ai loro committenti, preponenti o mandanti che nell'esercizio della loro attività si avvalgono in via continuativa dell'opera di dipendenti o di terzi (5) - la ritenuta è commisurata al 20% dell'ammontare delle stesse provvigioni. La ritenuta operata deve essere versata all'Erario direttamente dalla casa mandante

Se: - titolare di Partita Iva, si applica il regime ordinario di tassazione (con applicazione della ritenuta secondo quanto detto nella colonna a fianco per gli agenti) (4) ovvero quello forfetario; Inoltre, le provvigioni periodiche rientrano nel campo di applicazione dell'Iva; - non titolare di partita Iva, in quanto la collaborazione prestata è meramente occasionale, il compenso è assoggettato alla ritenuta di cui all'articolo 25-bis, Dpr 600/1973 (si veda quanto detto nella colonna a fianco in relazione ai compensi spettanti agli agenti). Inoltre, il procuratore d'affari occasionale non ha obblighi dal punto di vista Iva, per cui non dovrà emettere fatture, ma potrà rilasciare delle quietanze ai sensi dell'articolo 1199 Codice civile

(1) Il trattamento è integrativo (articolo 18, comma 13, Dl 98/2011) poiché l'agente - nei casi previsti - sarà iscritto anche alla gestione Ivs dei commercianti gestita dall'Inps, in considerazione del fatto che gli agenti si qualificano come intermediari del commercio (Legge 22 luglio 1966, n. 613). I contributi versati alle due gestioni non sono tra loro cumulabili (Corte di Cassazione 27 settembre 2018, n. 23349).

(2) La misura della contribuzione 2023 è fissata dalla circolare Inps 10 febbraio 2023, n. 19, mentre al momento della stesura del presente elaborato non è conosciuta la misura fissata per il 2024.

(3) Dal 1° gennaio 2021 è prevista una contribuzione agevolata per i giovani agenti operanti in forma individuale.

(4) La provvigione da assoggettare a ritenuta è costituita dai compensi comunque denominati spettanti al procuratore, inerenti all'attività prestata (Rm 209/E/2003).

(5) Secondo la definizione fornita dal Dm 16 aprile 1983. Per gli aspetti di natura operativa si veda la Cm 30 dicembre 2014, n. 31/E, paragrafo 18.

La legge di Bilancio 2024

Quanto alla ritenuta su provvigioni segnaliamo una novità contenuta nella legge di Bilancio 2024. L'articolo 1, commi 89-90, legge 213/2023 prevede che, dal 1° aprile 2024, i sostituti d'imposta operino la ritenuta di cui all'articolo 25-bis, Dpr 600/1972 anche sulle provvigioni percepite dagli agenti e dai mediatori di assicurazione, soggetti che - al ricorrere di determinate condizioni - erano esclusi dal prelievo. In particolare, il comma 5 della norma da ultimo citata prevedeva le seguenti ipotesi in cui la ritenuta non andava applicata: provvigioni percepite dagli agenti di assicurazione per le prestazioni rese direttamente alle imprese di assicurazione e provvigioni percepite dai mediatori di assicurazione per i rapporti con le imprese di assicurazione e con gli agenti generali delle imprese di assicurazioni pubbliche o loro controllate che rendono prestazioni

direttamente alle imprese di assicurazione in regime di reciproca esclusiva.

Esempio

La Banca X, tramite i propri sportelli aperti nel territorio nazionale, colloca i prodotti assicurativi della Compagnia Assurance Y (si tratta della cd. «bancassicurazione» con cui vengono vendute le polizze assicurative mediante il canale distributivo degli sportelli bancari, alternativo rispetto a quello tradizionale degli agenti).

Fino al 31 marzo 2024 le provvigioni non subiscono il prelievo alla fonte, in quanto come chiarito dalla Rm 7 febbraio 2013, n. 7/E, nel registro degli intermediari assicurativi di cui all'articolo 109, Dlgs 209/2005 (Codice delle assicurazioni private) sono indicate anche le banche autorizzate, gli intermediari finanziari iscritti nell'elenco speciale del Dlgs 385/1993 (TUB), le SIM autorizzate e la società Poste Italiane. Inoltre, anche la Direttiva 2002/95/Ce prevede la parità di trattamento tra gli operatori, il che consente di annoverare tra gli agenti (rapporto stabile e continuativo) gli operatori di «bancassicurazione».

La prestazione è resa direttamente all'impresa di assicurazione anche nell'ipotesi in cui, nell'ambito dei rapporti di coassicurazione, un agente si rivolga per la copertura di una quota di rischio direttamente alla direzione ovvero ad una gestione in economia di altra impresa di assicurazione. L'esenzione non è invece operante nei casi in cui l'agente renda la propria prestazione ad altro agente (circolare ministero delle Finanze 10 giugno 1983, n. 24, capitolo II).

*Lo Studio rimane a disposizione per ogni ulteriore chiarimento e approfondimento di Vostro interesse.
Cordiali saluti*