

Studio Fabrizio Mariani
Viale Brigata Bisagno 12/1 16129 Genova
Tel. e. fax. 010.59.58.294
f.mariani@studio-mariani.it

Circolare n. 22/2016
del 16 giugno 2016

CONTRATTO DI AGENZIA: ASPETTI CONTRATTUALI, FISCALI E PREVIDENZIALI

1. **Aspetti contrattuali**
2. **Aspetti fiscali**
3. **Aspetti previdenziali**

Studio Mariani

Con il presente intervento si intende offrire una panoramica generale sugli aspetti contrattuali, fiscali e previdenziali di maggior interesse per i contratti di agenzia. Con riguardo agli aspetti contrattuali viene fornita una disamina delle diverse fonti normative, soffermandosi sulle differenze tra la disciplina del codice civile e quella degli AEC, nonché sugli istituti dell'esclusiva e del patto di non concorrenza. Con riguardo agli aspetti fiscali vengono inquadrati i regimi fiscali attualmente in vigore per poi illustrare alcune peculiarità nella determinazione del reddito degli agenti, quali l'individuazione del principio di competenza per le provvigioni, le modalità di tassazione dell'indennità di fine rapporto e la misura delle ritenute d'acconto sulle provvigioni e sull'indennità di fine rapporto. Da ultimo si fornisce un breve inquadramento dei principali obblighi previdenziali legati all'Inps e all'Enasarco.

1. Aspetti contrattuali

Nozione di contratto di agenzia

Il contratto di agenzia è il contratto con cui una parte, detta «agente», assume stabilmente, dietro corrispettivo, l'incarico di promuovere, per conto dell'altra parte, detta «preponente», la conclusione di contratti.

Elementi fondanti del contratto di agenzia, che contribuiscono a qualificare tale figura distinguendola da altre forme contrattuali, sono, oltre al sopra richiamato oggetto dell'attività, l'**assenza di un vincolo di subordinazione** rispetto al preponente (che distingue il rapporto di agenzia dai rapporti di lavoro subordinato), la **stabilità del rapporto** (che distingue il rapporto di agenzia dal procacciatore di affari, caratterizzato dall'occasionalità e dall'assenza di obblighi) e il mantenimento del **rischio della distribuzione del prodotto in capo al preponente** (che distingue il contratto di agenzia da altre forme di collaborazione commerciale utilizzate tra imprese quali l'affiliazione commerciale o la somministrazione).

Fonti del contratto di agenzia

La disciplina del contratto di agenzia è complessa e variegata e coinvolge:

- norme di carattere generale contenute nel **codice civile**;
- norme più particolareggiate contenute in una varietà di **accordo economici collettivi (A.E.C.)**;
- numerose pronunce della **Corte di Giustizia Europea**.

Quanto al codice civile, il contratto di agenzia è disciplinato dagli artt. **1742-1752 c.c.**, come modificati a seguito del recepimento della **Direttiva Cee n. 653/1986**.

Alle fonti normative si affianca una copiosa regolamentazione di matrice sindacale, costituita dagli **accordi economici collettivi**, che hanno la stessa natura dei contratti collettivi stipulati dai lavoratori dipendenti e che si affiancano ed integrano le disposizioni codicistiche, delineando una sorta di **trattamento minimo** da riservare alla figura dell'agente.

È possibile suddividere gli accordi economici collettivi in due categorie in ragione della loro efficacia:

- accordi economici collettivi **erga omnes**, ossia con efficacia generalizzata a tutti gli agenti operanti sul territorio italiano;
- accordi economici collettivi «**privatistici**», ossia applicabili esclusivamente agli appartenenti alle associazioni di categoria firmatarie degli stessi o che li abbiano richiamati nei propri contratti individuali.

Attualmente viene utilizzata solo la seconda categoria. Data la varietà delle sigle sindacali e i diversi settori interessati si propone nella successiva tabella un riepilogo dei principali AEC succedutisi negli anni.

PRINCIPALI AEC

Settore industria	Settore commercio	Settore Artigianato
AEC 19 dicembre 1979	AEC 24 giugno 1981	AEC 21 marzo 1984
AEC 16 novembre 1988	AEC 9 giugno 1988	AEC 1° dicembre 1989
AEC 30 ottobre 1992	AEC 27 novembre 1992	AEC 10 dicembre 2014
AEC 20 marzo 2002	AEC 26 febbraio 2002	
AEC 30 luglio 2014	AEC 16 febbraio 2009	
	AEC 22 giugno 2013	

Nella gerarchia delle fonti normative un ruolo fondamentale è, infine, ricoperto dalla **Corte di Giustizia Europea**, le cui pronunce hanno un'influenza diretta sull'applicazione del diritto nazionale e hanno spesso risolto questioni di rilevante importanza. A titolo esemplificativo le pronunce della Corte di Giustizia sono risultate determinanti per chiarire questioni quali la validità del contratto in caso di mancata iscrizione al ruolo, la delimitazione della zona affidata all'agente e criteri di appartenenza alla stessa delle persone giuridiche, la compatibilità con la direttiva dei criteri di quantificazione dell'indennità di fine rapporto previsti dagli A.E.C., o ancora il diritto alla provvigione e il ruolo del preponente alla conclusione del contratto.

Comparazione norme codice civile e AEC

Per meglio comprendere la valenza degli AEC e la maggior tutela che gli stessi garantiscono all'agente rispetto al codice civile è utile confrontare le due discipline rispetto ad alcune tematiche fondamentali nel rapporto di agenzia. Nella tabella riportata a pag. succ. sono a tal fine riepilogate in forma schematica alcune differenze fra l'una e l'altra disciplina prendendo ad esempio il recente AEC nei settori Industria e Cooperazione del 30 luglio 2014.

TAVOLA DI RAFFRONTO DISCIPLINA CODICE CIVILE E AEC INDUSTRIA COOPERAZIONE

Argomento	Disciplina codice civile	Disciplina AEC Industria e Cooperazione 2014
Preavviso per risoluzione rapporto	In caso di contratto a tempo indeterminato la durata minima è pari a: 1 mese per il 1° anno 2 mesi per il 2° anno 3 mesi per il 3° anno 4 mesi per il 4° anno 5 mesi per il 5° anno 6 mesi per il 6° anno in poi (rif. 1750, c.c.)	Agente monomandatario: 5 mesi per i primi 5 anni 6 mesi dal 6° all'8° 8 mesi dal 9° in poi Agente plurimandatario: 3 mesi per i primi 3 anni 4 mesi per il 4° anno 5 mesi per il 5° anno 6 mesi dal 6° in poi (art. 9)
Variazioni unilaterali di zona, prodotto, clienti o provvigioni	Non disciplinate	Suddivise in funzione dell'impatto sulle provvigioni dell'anno precedente: <ul style="list-style-type: none"> • lieve entità (non superiore al 5%); • media entità (superiori al 5% ma non al 15%); • sensibile entità (superiori al 20%). Nel primo caso non occorre un preavviso; nel secondo caso

		serve un preavviso di 2 mesi per agenti plurimandatari e di 4 mesi per quelli monomandatari; nel terzo caso il preavviso è quello necessario per la risoluzione del rapporto. (art. 2)
Anticipi provvigionali	Non disciplinati	Sulle provvigioni maturate, l'agente ha diritto ad anticipi, nel corso del trimestre, nella misura del 70% del suo credito per tale titolo (art. 7)
Interessi sul ritardato pagamento delle provvigioni	Non disciplinati	Automatica applicazione della disciplina degli interessi moratori di cui al D.Lgs. 231/2002 (art. 7)
Malattia e infortunio dell'agente	Non disciplinati	Prevista la possibilità di sospendere il rapporto per un massimo di 6 mesi (art. 12)
Indennità per il patto di non concorrenza	Ai fini della sua determinazione viene rinviato direttamente agli AEC (art. 1751-bis)	Determinazione dell'indennità individuata in modo analitico in funzione delle provvigioni maturate.
Indennità di fine rapporto	Non automatica ma dovuta solo al ricorrere di determinate condizioni e sempreché la risoluzione del rapporto non dipenda dall'agente (art. 1751)	Suddivisa in tre emolumenti: a) indennità di risoluzione rapporto (firr): sempre dovuta ad eccezione dei casi di ritenzione indebita di somme, concorrenza sleale o violazione del diritto di esclusiva da parte dell'agente b) indennità suppletiva di clientela: sempre dovuta a meno che il rapporto non si interrompe ad iniziativa della casa mandante per fatto imputabile all'agente; c) indennità meritocratica: dovuta a condizione che l'agente abbia sviluppato il fatturato del preponente Per ciascun emolumento sono individuate le modalità di determinazione

Risulta evidente come l'AEC Industria e Cooperazione 2014 garantisca, sotto più punti di vista, una maggior tutela in favore dell'agente in argomenti di primaria importanza quali l'indennità di fine rapporto, il calcolo del preavviso o la malattia e l'infortunio dell'agente.

Diritto di esclusiva

Pur non essendo un elemento essenziale del contratto di agenzia, il diritto di esclusiva riveste un'importanza centrale e risulta determinante nel definire il perimetro e l'autonomia d'azione dell'agente rispetto alla casa mandante.

Nella definizione codicistica di cui all'art. 1743, c.c. l'esclusiva è proposta in forma «bilaterale» e comporta:

- per il **preponente**, il **divieto** di **nominare contemporaneamente altri agenti** nella **stessa zona** e per il **medesimo ramo di attività**;
- per l'**agente**, il **divieto** di **assumere l'incarico** per la **stessa zona** e per lo **stesso ramo** da **aziende in concorrenza tra loro**.

Proprio in quanto elemento non essenziale, il diritto di esclusiva può essere derogato da una o da entrambe le parti. Si possono quindi verificare le seguenti tre ipotesi:

- **deroga a favore del preponente:** il preponente è libero di nominare altri agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività e di effettuare continuativamente vendite dirette nella zona. Tipico esempio di deroga a favore del preponente è quello dei «**clienti direzionali**», ossia dei clienti con cui il preponente si riserva di trattare direttamente, a condizione che siano ben individuati e che l'inserimento di nuovi nominativi avvenga con il consenso dell'agente;
- **deroga a favore dell'agente:** l'agente è libero di promuovere affari per conto di altri preponenti nella stessa zona e nello stesso ramo di attività;
- **deroga a favore di entrambe le parti:** si verificano entrambe le ipotesi di cui ai precedenti due punti.

In relazione al vincolo di esclusiva occorre, inoltre, fare attenzione a non confondere il concetto di esclusiva con la figura dell'**agente monomandatario**, introdotta dalla contrattazione collettiva e alla quale sono riservate specifiche norme sia in ambito previdenziale (ad esempio sono previsti maggiori massimali contributivi) che negli accordi economici collettivi (ad esempio è previsto un maggior termine di preavviso per le variazioni unilaterali di zona e/o di prodotti, una maggiore indennità per il patto di non concorrenza o ancora differenti modalità di calcolo dell'indennità di fine rapporto). Mentre l'**agente in esclusiva** può promuovere affari di più preponenti purché non in concorrenza tra loro, l'**agente monomandatario** è colui che, per espressa clausola contrattuale, si assume l'obbligo di non promuovere affari per altri preponenti, anche se non in concorrenza tra loro.

Patto di non concorrenza

Un ulteriore istituto tipico dei rapporti di agenzia è il patto di non concorrenza di cui all'art. 1751-bis c.c., ai sensi del quale l'attività dell'agente al termine del rapporto può essere limitata per un periodo che non può comunque superiore i 2 anni. Oggetto di limitazione è lo svolgimento di un'attività analoga a quella cessata con riferimento alla zona, ai prodotti ed alla clientela. È richiesta la forma scritta a pena di nullità.

A fronte del patto è dovuta in favore dell'agente una specifica indennità da determinare, per espresso rinvio del codice civile, secondo le previsioni degli accordi economici collettivi.

Nella prassi il patto di non concorrenza è solitamente in forma di opzione in favore del preponente, che può quindi decidere, alla cessazione del rapporto, se avvalersene pagando l'indennità oppure rinunciarvi.

2. Aspetti fiscali

Regimi fiscali applicabili

I regimi fiscali attualmente in vigore e quindi applicabili anche ai soggetti che svolgono l'attività di agente sono i seguenti:

- **Regime forfetario** introdotto dalla Legge di Stabilità 2015 (art. 1, co. 54-89, L. 190/2014) e sensibilmente modificato dalla più recente Legge di Stabilità 2016 (art. 1, co. 111-113, L. 208/2015);
- **Regime semplificato** di cui all'art. 18, D.P.R. 600/1973;
- **Regime ordinario** di cui all'art. 13 e ss. D.P.R. 600/1973.

Restano transitoriamente applicabili anche i regimi semplificati abrogati dalla Legge di Stabilità 2016 da chi li avesse in precedenza adottati e che possono essere applicati fino a naturale scadenza. Sul punto si rinvia alla circolare dell'agenzia delle entrate n. 10/E del 2016 per un'esauriente disamina dei molteplici regimi semplificati succedutisi negli ultimi anni.

Il nuovo regime forfetario è in particolare adottabile dagli agenti operanti in forma individuale in possesso dei seguenti requisiti riferiti all'anno precedente:

1. **Ricavi inferiori** alle **soglie** di cui all'**Allegato 4 della Legge di Stabilità 2015**, come incrementate dalla legge di Stabilità 2016, differenziate per tipologia di attività e che per quanto concerne i settori in cui possono operare gli agenti assumono i seguenti valori:

SOGLIE DI REDDITO REGIME FORFETARIO

Gruppo di settore	Codice Gruppo	Esempio di Codice Ateco 2007	Vecchia soglia Legge di Stabilità 2015	Nuova soglia Legge di Stabilità 2016
Intermediari del commercio	46.1	46.13.02 - Agenti e rappresentanti di materiale da costruzione	15.000	25.000
Attività professionali, scientifiche, tecniche, sanitarie, di istruzione, di servizi finanziari ed assicurativi	(64-65-66) - (69-70-71-72-73-74-75) - (85) - (86-87-88)	66.22.02 - Attività degli agenti d'assicurazione indipendenti 66.19.22 - Agenti, mediatori e procacciatori in prodotti finanziari 74.90.94 - Agenzie ed agenti o procuratori per lo spettacolo e lo sport	15.000	30.000

- Spese non superiori a euro 5.000 per lavoro accessorio**, lavoro dipendente e per compensi erogati a collaboratori
- Costo complessivo dei beni strumentali** non superiore al limite di **euro 20.000**, da conteggiarsi senza considerare i beni immobili, facendo riferimento alla sola base imponibile al netto dell'iva (indipendentemente dalla sua detrazione) e computando i beni ad uso promiscuo nella misura del 50% (prescindendo quindi dalle percentuali tipiche di cui all'art. 164, Tuir).

In caso di possesso dei predetti requisiti il regime forfetario rappresenta il regime naturale e non necessita di opzioni.

Diversamente, in caso di mancato rispetto dei requisiti, l'agente potrà accedere al regime semplificato o ordinario in funzione della sua forma giuridica.

In particolare gli agenti operanti come ditte individuali o società di persone con ricavi non superiori a euro 400.000 accederanno automaticamente al regime semplificato, salva l'opzione per il regime ordinario.

Per ditte individuali o società di persone con ricavi superiori al predetto limite ovvero per agenti operanti in forma di società di capitali il regime ordinario sarà invece l'unica scelta.

FORMA GIURIDICA DELL'AGENTE E REGIME ADOTTATO

Forma giuridica dell'Agente	Regime naturale	Regime adottabile per opzione
Ditta individuale in possesso dei requisiti di cui all'art. 1, co. 54-89 della L. 190/2014	Regime forfetario	Regime semplificato o ordinario
Ditta individuale, Snc o Sas con ricavi non superiori a euro 400.000	Regime semplificato	Regime ordinario
Ditta individuale, Snc o Sas con ricavi superiori a euro 400.000 S.r.l. o S.p.a.	Regime ordinario	---

Particolarità nella determinazione del reddito dell'agente

Sul piano fiscale il reddito percepito dall'agente è qualificato come **reddito d'impresa** ed è determinato secondo le regole ordinarie previste dal Tuir rispettivamente per i soggetti Irpef (artt. 55 e ss.) e per i soggetti Ires (artt. 72 e ss.).

In questa sede, per esigenze di brevità, pare utile soffermarsi, più che sulle norme di carattere generale legate alla determinazione del reddito d'impresa, su alcune particolarità o criticità che interessano il contratto di agenzia.

Ci si riferisce in particolare alle modalità di applicazione del principio di competenza sulle provvigioni, alle regole per la deduzione dei veicoli, alla deduzione forfetaria delle spese non documentate e alla tassazione dell'indennità di fine rapporto.

Quanto al primo aspetto, la regola generale del **principio di competenza** per le prestazioni di servizi, categoria a cui appartengono le provvigioni maturate dagli agenti, consiste **nell'ultimazione del servizio**: i corrispettivi delle prestazioni di servizi e le relative spese si considerano rispettivamente conseguiti e sostenuti quando le prestazioni sono ultimate.

Tale regola, apparentemente semplice, ha tuttavia incontrato una difficile applicazione pratica nei rapporti di agenzia, generando contenzioso e inducendo l'Agenzia delle Entrate a pronunciarsi con precise risoluzioni. Le criticità sono principalmente derivate dalla prassi adottata di inserire nei mandati apposite clausole che posticipassero il più possibile il momento di maturazione della provvigioni. Tipico esempio è la cd. **clausola della «provvigione all'incasso»**, in base alla quale l'agente matura la provvigione non alla conclusione dell'affare ma al momento dell'incasso del credito da parte del preponente. Su tale aspetto sono sorti dubbi interpretativi in merito alla rilevanza fiscale di tale spostamento in avanti del diritto alla provvigione, finché non è intervenuta l'Agenzia delle Entrate con la R.M. 115/E/2005, stabilendo che la provvigione dell'agente matura **in ogni caso alla conclusione dell'affare** e che è eventualmente solo l'esigibilità del credito maturato dall'agente che può essere differita sino alla data in cui il cliente ha provveduto al pagamento.

Corollario fondamentale del principio di competenza è il **principio di correlazione costi-ricavi**, in base al quale il **costo può e deve essere dedotto nello stesso anno in cui viene imputato il ricavo corrispondente**. In base a tale principio la casa mandante potrà dedurre la provvigione maturata dall'agente nello stesso esercizio in cui viene tassato il ricavo della fornitura a cui tale provvigione afferisce.

Con riguardo alla seconda questione, per gli agenti è prevista, come noto, una specifica norma sulla deduzione delle **spese** per gli **autoveicoli** fissata nella misura dell'80%, con un tetto sul costo di acquisto di euro 25.823 (art. 164, co. 1, lett. b) del D.P.R. 917/1986). Sul punto si tenga conto della recente introduzione del «super ammortamento» di cui alla Legge di Stabilità 2016 (art. 1, co. 91-94 e 97, L. 208/2015), come interpretata nella recente C.M. 23/E/2016, che incrementa il limite deducibile da euro 25.823 a euro 36.152.

Un'ulteriore particolarità, che interessa, non solo gli agenti ma gli intermediari di commercio in generale, è quella di cui all'articolo 66, co. 4, Tuir, in base alla quale il reddito degli agenti operanti in regime di contabilità semplificata è ridotto per effetto di una **deduzione forfetaria**, ossia che non necessita di documenti giustificativi, calcolata in percentuale sull'ammontare dei ricavi secondo le seguenti fasce:

- 3% per i ricavi fino a euro 6.197,48;
- 1% per i ricavi oltre a euro 6.197,48 e fino a euro 77.468,53;
- 0,50% per i ricavi oltre a euro 77.468,53 e fino a euro 92.962,24.

Esemplificando, un agente con ricavi annui pari a euro 80.000 beneficia di una deduzione pari a euro 911, come indicato nella precedente tabella.

SCAGLIONI DI REDDITO – DEDUZIONE FORFETARIA

Reddito da	A ...	Scaglione	Aliquota	Deduzione
-	6.197,48	6.197,48	3%	185,92
6.197,48	77.468,53	71.271,05	1%	712,71
77.468,53	80.000,00	2.531,47	0,50%	12,66
				911,29

L'ultimo argomento su cui ci si sofferma è la **tassazione dell'indennità di fine rapporto**, diversamente regolata a seconda della natura giuridica del soggetto percettore.

Se corrisposta a soggetti Irpef (persone fisiche e società di persone) è assoggettata a **tassazione separata**, salva l'opzione per la tassazione ordinaria prevista per le sole persone fisiche non imprenditori, con opzione da esercitare in sede di dichiarazione nel quadro RM del modello Unico. Sulle somme corrisposte all'agente o al socio della società di persone viene applicata una **ritenuta d'acconto del 20%** in quanto, a differenza delle provvigioni, tale forma di reddito è esclusa dal reddito d'impresa e attratta nella categoria del **reddito di lavoro autonomo** (cfr. art. 53, co. 2, lett. e), Tuir).

Se corrisposta invece a soggetti Ires costituisce un normale componente reddituale, tassato secondo le ordinarie regole del reddito d'impresa.

Sul fronte della **deduzione in capo al soggetto**, dopo alterne pronunce della Corte di Cassazione, anche l'Agenzia delle Entrate (cfr. C.M. 33/E/2013) ha finalmente preso atto che l'indennità di fine rapporto deve intendersi in senso unitario, ossia indipendentemente dalla sua articolazione in tre emolumenti ai sensi degli AEC (vale a dire Firr, indennità suppletiva e indennità meritocratica, vedasi tab. riportata a pag. 5), e che la deducibilità degli accantonamenti annualmente operati dai preponenti non può essere negata per il solo fatto che in corso di rapporto manchi la certezza dell'effettivo esborso finale (il rapporto di agenzia potrebbe infatti interrompersi per fatti imputabili all'agente che facciano venir meno sia il diritto al firr che all'indennità suppletiva di clientela).

Ritenute fiscali sulle provvigioni

La casa mandante, in qualità di sostituto d'imposta, è tenuta ad effettuare una ritenuta d'acconto sulle somme corrisposte all'agente a titolo di provvigioni.

La base imponibile è costituita da tutte le somme comunque denominate percepite dall'agente a titolo di provvigioni, rimborsi spese, premi o ogni altra forma di compenso. Sono escluse dalla base imponibile solo le somme anticipate in nome e per conto della casa mandante.

L'**aliquota della ritenuta d'acconto** è pari al **23%** e va operata:

- sul 20% delle provvigioni qualora l'agente dichiari di avvalersi in via continuativa di dipendenti o di terzi (e quindi complessivamente pari a 4,60%);
- sul 50% delle provvigioni negli altri casi (e quindi pari all'11,50%).

Si riporta una tabella che evidenzia l'impatto delle due diverse misure (si tralascia, per semplificare i calcoli, l'impatto delle ritenute Enasarco).

RITENUTE FISCALI SULLE PROVVISIIONI

	ordinaria	ridotta
provvigioni	1.000,00	1.000,00
base imponibile	50% = 500,00	20% = 200,00
ritenuta d'acconto (23%)	115,00	46,00
netto	885,00	954,00

Irap

Il presupposto impositivo dell'Irap è costituito, come noto, dall'effettuazione di un'attività autonomamente organizzata.

Tale requisito si intende sempre sussistente per gli agenti operanti in forma societaria, mentre per gli agenti individuali richiede un accertamento nel fatto.

Secondo la definizione di derivazione giurisprudenziale tal requisito ricorre quando l'agente:

- sia, sotto qualsiasi forma, il responsabile dell'organizzazione e non sia inserito in strutture organizzative riferibili ad altrui responsabilità ed interesse;
- impieghi beni strumentali eccedenti il minimo indispensabile per l'esercizio dell'attività, in assenza dell'organizzazione, oppure si avvalga in modo non occasionale di lavoro altrui.

3. Aspetti previdenziali

Gli obblighi previdenziali degli agenti sono costituiti dall'obbligo di provvedere ai versamenti contributivi presso l'**Inps** per la pensione base e l'**Enasarco** per la pensione integrativa.

Quanto all'**Inps** gli agenti sono inquadrati nell'ambito della **Gestione Commercianti** e versano autonomamente i contributi secondo le ordinarie modalità previste da tale gestione. In estrema sintesi è previsto un reddito minimo, sulla base del quale sono calcolati versamenti fissi con cadenza trimestrale.

Se il reddito d'impresa supera il reddito minimale devono inoltre essere versati i contributi eccedenti il minimale nei limiti di un reddito massimo imponibile.

Per l'anno 2016 le aliquote contributive e i limiti minimi e massimali sono i seguenti:

INPS GESTIONE COMMERCANTI – ALIQUOTE CONTRIBUTIVE E LIMITI 2016

Reddito minimale		
Limite minimale	Aliquota	Contributo minimale
euro 15.548	23,19%	3.613,02
Reddito eccedente		
Scaglioni	Aliquota	
Da euro 15.548 a euro 46.123	23,19%	
Da euro 46.123 al massimale	24,19%	
Massimale		
Lavoratori privi di anzianità contributiva al 31.12.1995	euro 100.324	
Altri soggetti	euro 76.872	

L'**ammontare** del **contributo Enasarco**, e la sua ripartizione tra preponente e agente, varia invece in **funzione** della **forma giuridica** dell'**agente**.

In caso di **agente operante** in «**forma individuale**» la **misura** del **contributo**, in ragione del progressivo aumento disposto dal Regolamento Enasarco 2013, è la seguente:

ENASARCO – ALIQUOTE CONTRIBUTIVE PER AGENTE IN «FORMA INDIVIDUALE»

Importi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Aliquota contributiva	16,65%	15,10%	15,55%	16,00%	16,50%	17,00

Il contributo è ripartito al 50% tra agente e preponente e nel computo si tiene conto di apposti minimali e massimali annui, attualmente così determinati.

Si veda tabella a pag. seg.

ENASARCO – MINIMALI E MASSIMALI 2016

	Minimale	Massimale
Monomandatario	euro 836	euro 37.500
Plurimandatario	euro 418	euro 25.000
Note	Minimale frazionabile in quote trimestrali e dovuto per tutti i trimestri di effettiva durata del rapporto	Massimale non frazionabile

Nel caso di agente operante in forma di **società di persone** le regole (aliquote, minimali, massimali e ripartizione tra preponente e agente) sono analoghe al caso precedente. Unica differenza è che la quota di contributo a carico dell'agente è ripartita tra i soci illimitatamente responsabili in ragione della quota di partecipazione agli utili di ciascuno.

Infine, nel caso di agente operante in forma di **società di capitali** la misura del contributo e la sua ripartizione tra preponente e agente è la seguente. Si veda la tabella sopra riportata.

ENASARCO – ALIQUOTE CONTRIBUTIVE PER AGENTI IN FORMA DI SOCIETÀ DI CAPITALI

Scaglioni	Aliquota 2016	A carico della casa mandante	A carico dell'agente
Fino a 13.000.000 euro	4%	3%	1%
Oltre 13.000.000 e fino a 20.000.000 euro	2%	1,5%	0,5%
Oltre 20.000.000 e fino a 26.000.000 euro	1%	0,75%	0,25%
Oltre 26.000.000 euro	0,5%	0,3%	0,2%

In tutti i casi i contributi Enasarco sono versati non dall'agente ma dal preponente, anche per la parte a carico dell'agente, con cadenza trimestrale alle seguenti scadenze:

- I trimestre: entro il 20 maggio
- II trimestre: entro il 20 agosto
- III trimestre: entro il 20 novembre
- IV trimestre: entro il 20 febbraio.

Le provvigioni del singolo trimestre sono calcolate secondo il **principio** della **competenza** e devono essere comunicate in via telematica all'Enasarco sempre a cura del preponente.

All'Enasarco è infine corrisposta anche l'indennità di risoluzione rapporto annualmente maturata dall'Agente, da versare entro il 31 marzo dell'anno successivo a quello di riferimento.

Alla cessazione del rapporto provvederà direttamente l'Enasarco a liquidarla in favore dell'agente, dovendo il preponente provvedere al versamento della sola indennità riferita all'ultima frazione d'anno.