

## Agenti di commercio, ricambio generazionale fermo, sale l'età media



*Le reti commerciali, specialmente legate alle pmi grazie ai plurimandatari, sono a rischio. E FNAARC propone una stretta collaborazione con le aziende*



Agenti e rappresentanti di commercio Enasarco: cala il loro numero e cresce l'età (52

anni in media). Un problema anche per le imprese che si avvalgono del loro operato. L'alert è lanciato da **Agenti FNAARC**, la Federazione degli agenti e rappresentanti di commercio aderente a Confcommercio. "Noi agenti siamo il motore delle pmi e facciamo la differenza nelle reti commerciali delle grandi aziende, intermediando il 70% del Pil del nostro Paese - spiega il presidente di Agenti FNAARC **Alberto Petranzan** - Molte piccole e medie imprese, che

rappresentano la spina dorsale della nostra economia, si sono sviluppate e continuano a vendere i propri prodotti e servizi grazie alla figura professionale dell'agente di commercio che, gestendo in prevalenza più mandati contemporaneamente, riesce a sostenere i costi della propria attività garantendo una presenza commerciale sul mercato anche a chi non potrebbe permettersela". La retribuzione provvigionale, inoltre, motiva costantemente gli agenti spingendoli a superare sempre nuovi obiettivi di vendita. Oltre a ciò, gli agenti rappresentano, nell'era delle vendite online, un presidio importante del mercato anche come preziosa barriera alla concorrenza delle aziende estere.

Negli ultimi anni, però, il numero di agenti e rappresentanti di commercio è diminuito di 4.000 unità all'anno: ora sono 209.000 - 18.000 prossimi alla pensione - a fronte di 57.000 aziende preponenti che si avvalgono degli agenti. Per il 74% gli agenti sono plurimandatari, per il 26% monomandatari. Le donne agenti di commercio sono il 15%. Il ricambio generazionale, se non aiutato dalle aziende, è complesso: fisco troppo oneroso che non invoglia ad intraprendere l'attività di agente; costi di gestione dell'attività gravosi e condizioni contrattuali spesso non conformi agli Accordi Economici Collettivi (AEC) stipulati a garanzia di entrambe le parti. Molte case mandanti trascurano i reali costi dell'attività dell'agente non comprendendo che un agente correttamente inquadrato può concentrarsi serenamente sul business: "Gli affari si fanno in due, ma anche i contratti. Gli Accordi economici collettivi fortemente voluti da Fnaarc - sottolinea **Fabio Fracassi**, presidente Fnaarc Bergamo (*nella foto, ndr*)- sono il presupposto e la base di partenza per costruire, a partire dalle fondamenta, rapporti di lavoro solidi e duraturi, in grado di soddisfare reciprocamente le parti e mettere al riparo da contenziosi. Definire le clausole e gli aspetti economici spesso oggetto di tensioni e disaccordo -esclusiva di zona, provvigioni, preavviso, variazioni contrattuali- tutelano maggiormente gli agenti e il loro lavoro". Ad ostacolare l'attività anche un regime fiscale e tetti di deducibilità inadeguati: "La nostra attività, legata a provvigioni e mandati in esclusiva o meno, è a tutti gli effetti un'attività imprenditoriale, anche se le spese detraibili e deducibili sono limitate rispetto ad altre categorie- continua Fracassi-. Basti pensare ai parametri obsoleti per l'acquisto di auto, bene strumentale primario per noi agenti, con tetti di deducibilità anacronistici, fermi al 1986. Fnaarc continua a battersi per incrementare le spese detraibili e per un fisco più equo. rappresentano uno strumento indispensabile per sancire un contratto di agenzia equo e congruo". Le criticità "del mestiere" vengono confermate da **Randstad**, talent company leader mondiale, con la quale Agenti FNAARC ha realizzato il portale "La Piazza degli Agenti" che offre mandati qualificati facilitando l'incontro tra agenti e case mandanti. Reperire profili adeguati è diventato particolarmente difficile a causa della 'talent scarcity' e del ricambio generazionale. Le aziende dovrebbero investire in strategie di recruitment e formazione mirate per attrarre e sviluppare nuovi professionisti capaci di affrontare le sfide del mercato moderno. Attraverso le attività che stiamo svolgendo a fianco di Agenti FNAARC, lavoriamo per fornire i migliori professionisti presenti sul mercato, valutando attentamente competenze, conoscenze e personalità dei candidati. Il calo costante degli agenti e rappresentanti di commercio ha portato inoltre tante aziende a non presidiare in modo efficace i territori di interesse e, in molti casi, a perdere un portafoglio clienti fidelizzato all'agente che è andato in pensione, senza il trasferimento ad un agente giovane delle competenze e dell'esperienza acquisite sul campo. Passaggio di competenze ancora più difficile per un agente plurimandatario. Per questo FNAARC, ha avanzato con il presidente Petranzan la proposta di una collaborazione e di un tavolo di confronto con le aziende mandatarie per affrontare insieme il delicato tema del ricambio generazionale che sta interessando la categoria. "Dobbiamo essere alleati con le aziende - conclude il **presidente di Agenti FNAARC Petranzan** - perseguendo l'obiettivo comune dello sviluppo delle vendite. Per farlo, serviamo entrambi: agente di commercio e casa mandante. Senza una delle due parti le reti commerciali sono a rischio. Ecco perché chiediamo alle case mandanti un confronto per comprendere insieme come favorire questo ricambio generazionale e garantire condizioni eque ad entrambe le parti affinché continuo, insieme, ad ottenere risultati e condividere successi".

## Una consulenza su misura

Nella sede dell' associazione in Confcommercio Bergamo (Via Borgo Palazzo,137) gli agenti possono contare su una consulenza su misura sul migliore regime fiscale e su incentivi, oltre che nella gestione contabile e previdenziale. Per informazioni e

richiedere un appuntamento: 035.4120175. [carlo.garzetta@confcommerciobergamo.it](mailto:carlo.garzetta@confcommerciobergamo.it)