

## **Esempi e tabelle di calcolo per la determinazione dell'indennità di fine rapporto nell'agenzia**

**Esempio n. 1: calcolo dell'indennità di fine rapporto secondo la relazione della Commissione Ce del 23.7.1996**

**Esempio n. 2: calcolo dell'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR) secondo l'AEC commercio del 2009**

**Esempio n. 3: calcolo dell'indennità suppletiva di clientela secondo l'AEC commercio del 2009**

**Tabella 1: aliquote FIRR stabilite dall'AEC commercio 2009**

**Tabella 1 bis: aliquote FIRR stabilite dall'AEC industria 2014**

**Tabella 2: individuazione del valore reale di incremento del fatturato ai fini della determinazione dell'indennità meritocratica in base all'AEC commercio 2009**

**Tabella 2 bis: periodo di prognosi ed il tasso di migrazione in base all'AEC industria 2014**

**Tabella 3: importi percentuali sull'indennità massima stabilita dall'art.1751 c.c. ai fini della determinazione dell'indennità meritocratica in base all'AEC commercio 2009**

**Esempio n. 1 – Calcolo dell'indennità di fine rapporto secondo la relazione della Commissione Ce del 23.7.1996**

Ipotizziamo che l'agente Tizio, operante in Italia per conto del preponente impresa Alpha:

- a) percepisca provvigioni medie annue pari a € 80.000,00;
- b) abbia percepito negli ultimi 12 mesi su clientela nuova e/o intensificata provvigioni pari a € 70.000,00.

Considerando:

- a) la probabile durata futura dei vantaggi che deriveranno ad Alpha dagli affari con i nuovi clienti e con la clientela intensificata per un periodo di 3 anni;
  - b) un tasso di migrazione (clientela normalmente persa con il passare del tempo) pari al 15% annuo,
- nei successivi 3 anni Tizio avrebbe percepito le seguenti provvigioni:

1° anno: € 59.500,00

2° anno: € 50.575,00

3° anno: € 42.989,00

Totale: € 153.064,00

Considerando un tasso medio di interesse in decurtazione pari al 5%, si ottiene un importo totale pari a € 145.411,00.

Dato che tale importo risulta superiore a quello massimo previsto dall'art. 1751 c.c., l'indennità spettante a Tizio dovrà essere corretta in diminuzione, e pertanto sarà pari a € 80.000,00.

**Esempio n. 2 – Calcolo dell'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR) secondo l'AEC commercio del 2009**

Ipotizziamo che l'agente Tizio abbia operato come monomandatario per l'impresa preponente Alpha dal 1° maggio 2001 fino al 20 settembre 2008, e che durante tale periodo abbia percepito compensi (provvigioni, rimborsi spese, premi) così determinati:

<b>Anno</b>	<b>Provvigioni</b>	<b>Rimborsi/Premi</b>	<b>Totale</b>
2003 (dall'1/5 al 31/12)	9.000,00	1.500,00	10.500,00
2004	15.000,00	1.800,00	16.800,00
2005	36.000,00	2.200,00	38.200,00
2006	45.000,00	3.400,00	48.400,00
2007	54.200,00	4.000,00	58.200,00
2008 (dall'1/1 al 30/9)	36.000,00	800,00	36.800,00
<b>Totale</b>			208.900,00

Sulla base della tabella dei contributi applicabile agli agenti monomandatari (v. tabella n. 1), gli scaglioni annuali saranno così determinati:

<b>Anno</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>
	<b>Fino a</b>	<b>Oltre e fino</b>	<b>oltre</b>
2003 (dall'1/5 al 31/12)	8.263,33	12.394,67	12.394,67
2004	12.395,00	18.592,00	18.592,00
2005	12.395,00	18.592,00	18.592,00
2006	12.395,00	18.592,00	18.592,00
2007	12.395,00	18.592,00	18.592,00
2008 (dall'1/1 al 30/9)	9.296,25	13.944,00	13.944,00

I compensi per scaglione saranno quindi così determinati:

<b>Anno</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>Totale</b>
2003 (dall'1/5 al 31/12)	8.263,33	2.236,67	0,00	10.500,00
2004	12.395,00	4.405,00	0,00	16.800,00
2005	12.395,00	6.197,00	19.608,00	38.200,00
2006	12.395,00	6.197,00	29.808,00	48.400,00
2007	12.395,00	6.197,00	39.608,00	58.200,00

2008 (dall'1/1 al 30/9)	9.296,25	4.647,75	22.856,00	36.800,00
<b>Totale</b>				208.900,00

Calcolo FIRR

<b>Anno</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>Totale</b>
2003 (dall'1/5 al 31/12)	330,53	44,73	0,00	375,27
2004	495,80	88,10	0,00	583,90
2005	495,80	123,94	196,08	815,82
2006	495,80	123,94	298,08	917,82
2007	495,80	123,94	396,08	1.015,82
2008 (dall'1/1 al 30/9)	371,85	92,96	228,56	693,37
<b>Totale</b>				4.401,99

Tizio avrà quindi diritto a ricevere un'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR) pari a €. **4.401,99**, di cui €. 3.708,63 già accantonati presso l'Enasarco ed €. 693,37 per i quali il termine per il versamento all'Enasarco non è ancora scaduto e che saranno corrisposti direttamente a Tizio.

### Esempio n. 3 – Calcolo dell'indennità suppletiva di clientela secondo l'AEC commercio del 2009

Ipotizziamo che l'agente Tizio abbia operato per l'impresa preponente Alpha dal gennaio 1995 fino al dicembre 2008, e che in tale periodo abbia percepito provvigioni e altre somme per un totale di Euro 392.400,00.

Al termine del rapporto, Tizio avrà diritto ad una indennità suppletiva di clientela pari a Euro 14.612,00, come da tabella che segue:

Anno	Provvigioni e altre somme	Aliquote			Indennità
		3%	3,5%	4%	
1995	22.600,00	678,00			678,00
1996	23.200,00	696,00			696,00
1997	24.000,00	720,00			720,00
1998	24.800,00		868,00		868,00
1999	25.600,00		896,00		896,00
2000	26.800,00		938,00		938,00
2001	27.500,00			1.100,00	1.100,00
2002	28.800,00			1.152,00	1.152,00
2003	29.600,00			1.184,00	1.184,00
2004	30.500,00			1.220,00	1.220,00
2005	31.200,00			1.248,00	1.248,00
2006	32.000,00			1.280,00	1.280,00
2007	32.600,00			1.304,00	1.304,00
2008	33.200,00			1.328,00	1.328,00
<b>Totale</b>	<b>392.400,00</b>	<b>2.094,00</b>	<b>2.702,00</b>	<b>9.816,00</b>	<b>14.612,00</b>

**Tabella 1 - Aliquote FIRR stabilite dall'AEC commercio 2009:**

	<b>Euro</b>	<b>Aliquota</b>
<b>Agenti monomandatari</b>		
sulle provvigioni fino a	E. 12.395,00	4%
sulla parte eccedente fino a	E. 18.592,00	2%
sulla restante parte		1%
<b>Agenti plurimandatari</b>		
sulle provvigioni fino a	E. 6.197,00	4%
sulla parte eccedente fino a	E. 9.296,00	2%
sulla restante parte		1%

**Tabella 1 bis - Aliquote FIRR stabilite dall'AEC industria 2014:**

	<b>Euro</b>	<b>Aliquota</b>
<b>Agenti monomandatari</b>		
sulle provvigioni fino a	E. 12.400,00	4%
sulla parte eccedente fino a	E. 18.600,00	2%
sulla restante parte		1%
<b>Agenti plurimandatari</b>		
sulle provvigioni fino a	E. 6.200,00	4%
sulla parte eccedente fino a	E. 9.300,00	2%
sulla restante parte		1%

**Tabella 2 – Individuazione del valore reale di incremento del fatturato ai fini della determinazione dell'indennità meritocratica in base all'AEC commercio 2009:**

<b>Durata</b>	<b>Valore iniziale</b>	<b>Valore finale</b>
1° anno	media fatturato primi 3 mesi	media fatturato ultimi 3 mesi
2° anno	media annua volume fatturato primi 2 trimestri	media annua fatturato ultimi 2 trimestri
3° anno	media annua volume fatturato primi 3 trimestri	media annua ultimi 3 trimestri
dal 4° anno al 6° anno	media annua volume fatturato primi 2 anni	media annua ultimi 2 anni
dal 7° anno al 9° anno	media annua volume fatturato primi 3 anni	media annua ultimi 3 anni
dal 10° anno al 12° anno	media annua volume fatturato primi 4 anni	media annua ultimi 4 anni
oltre il 12° anno	media annua volume fatturato primi 5 anni	media annua ultimi 5 anni

**Tabella 2 bis – Periodo di prognosi ed il tasso di migrazione in base all’AEC industria 2014:**

<b>Tipologia</b>	<b>Periodo di prognosi</b>	<b>Tasso di migrazione</b>
Agente monomandatario con rapporto di durata inferiore o uguale a 5 anni	2,25	15%
Agente monomandatario con rapporto di durata superiore a 5 anni ed inferiore o uguale a 10 anni	2,75	20%
Agente monomandatario con rapporto di durata superiore a 10 anni	3,25	35%
Agente plurimandatario con rapporto di durata inferiore o uguale a 5 anni	2	17%
Agente plurimandatario con rapporto di durata superiore a 5 anni ed inferiore o uguale a 10 anni	2,50	22%
Agente plurimandatario con rapporto di durata superiore a 10 anni	3	37%

**Tabella 3 – Importi percentuali sull'indennità massima stabilita dall'art.1751 c.c. ai fini della determinazione dell'indennità meritocratica in base all'AEC commercio 2009:**

<b>Durata</b>	<b>% di incremento fatturato</b>	<b>% di indennità rispetto al limite massimo ex art. 1751 c.c.</b>
fino a 12 mesi	da 0 a 5%	—
	da 5 a 30%	25%
	da 30 a 60%	30%
	da 60 a 150%	40%
	oltre 150%	100%
da 12 a 24 mesi	fino a 30%	30%
	da 30 a 60%	35%
	da 60 a 150%	40%
	oltre 150%	100%
da 24 a 36 mesi	fino a 30%	35%
	da 30 a 60%	40%
	da 60 a 150%	45%
	oltre 150%	100%
da 36 a 48 mesi	fino a 30%	40%
	da 30 a 60%	45%
	da 60 a 150%	50%
	oltre 150%	100%
da 48 a 60 mesi	fino a 30%	45%
	da 30 a 60%	50%
	da 60 a 150%	55%
	oltre 150%	100%
da 60 mesi in avanti	fino a 30%	50%
	da 30 a 60%	55%
	da 60 a 150%	60%
	oltre 150%	100%