

## IAS 37

### Fondo Indennità Suppletiva di Clientela e Fondo Indennità Meritocratica

#### PREMESSA

La finalità dello IAS 37 è di assicurare che siano applicati agli accantonamenti e alle passività e attività potenziali appropriati criteri di rilevazione e di valutazione e che sia fornita nelle note di bilancio una informativa tale da consentire agli utilizzatori di comprendere la natura, la rilevanza e le modalità con cui gli organi amministrativi hanno proceduto alla valutazione di tali accantonamenti.

Tra le fattispecie per le quali operano le previsioni dello IAS 37 è possibile ricomprendere:

1. il FISC - Fondo Indennità Suppletiva di Clientela;
2. il FIM - Fondo Indennità Meritocratica.

Tali Fondi sono maturati da Agenti o Rappresentanti.

#### 1. FISC

Quando il contratto si scioglie ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'Agente o Rappresentante, sarà corrisposta dalla ditta preponente all'Agente o Rappresentante medesimo, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto, una indennità suppletiva di clientela, da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni per le quali è sorto il diritto al pagamento in favore dell'agente per tutta la durata del rapporto (dalla data di stipulazione del contratto alla data di risoluzione dello stesso) anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto.

Pur avendo natura risarcitoria (e questo elemento ne caratterizza la tassazione) l'indennità suppletiva di clientela, al pari dell'Indennità risoluzione rapporto e a differenza dell'indennità "meritocratica", è sganciata da qualsiasi valutazione relativa all'attività dell'agente connessa allo sviluppo e al mantenimento della clientela nel tempo, rispetto alla data di conferimento del mandato.

Elemento essenziale per il sorgere del diritto dell'agente o rappresentante alla liquidazione dell'indennità è, invece, la causa dello scioglimento del rapporto di agenzia. Solo se questa non è da attribuirsi a fatto imputabile all'agente l'indennità è dovuta.

Non spetta quindi all'agente che effettui con le proprie dimissioni il recesso volontario dal mandato (tranne il caso in cui tali dimissioni siano assistite da giusta causa, o siano provocate dal comportamento del preponente o siano dovute a causa di forza maggiore) o quando la cessazione del rapporto sia dovuto a recesso del preponente per colpa dell'agente che costituisca grave inadempimento e non consenta la prosecuzione del mandato, tenuto conto della natura fiduciaria del rapporto, in base a quanto previsto dall'art 1453 e ss. del c.c. (es. violazione del divieto di concorrenza, inattività prolungata ecc., violazione dell'obbligo di riservatezza, incasso e trattenuta indebita di somme e/o titoli ecc.).

Tra le cause di cessazione del rapporto che non precludono il diritto all'indennità, la normativa contrattuale collettiva prevede anche il caso delle dimissioni dell'agente dovute a invalidità permanente o il conseguimento della pensione di vecchiaia Enasarco o Inps (l'estensione al caso di pensionamento di vecchiaia Inps si è avuta soltanto con il recente rinnovo dell'AEC).

In caso di decesso dell'agente l'indennità matura a favore degli eredi di quest'ultimo.

L'indennità di clientela compete all'agente, sussistendone i presupposti, qualunque sia la forma del contratto di agenzia, a tempo determinato o indeterminato.

### **Base di Calcolo**

L'indennità viene calcolata sull'ammontare globale delle provvigioni maturate - per le quali, quindi, è sorto il diritto al pagamento a favore dell'agente - per l'intera durata del rapporto di agenzia, anche se le stesse somme non sono state ancora corrisposte al momento della cessazione del rapporto. Nel computo rientrano anche le somme espressamente specificatamente riconosciute all'agente o rappresentante a titolo di rimborso o di concorso spese o di premio.

### **Calcolo dell'indennità**

E' previsto un sistema a scaglioni che varia a seconda dell'anzianità di servizio. Il calcolo dell'indennità suppletiva di clientela per i periodi precedenti agli attuali AEC va effettuato in base agli accordi collettivi preesistenti.

### **Settore Commercio**

Per il settore Commercio occorre essenzialmente distinguere due periodi di riferimento:

- a) affari conclusi dal 1 gennaio 1977 al 31 dicembre 1988, l'indennità suppletiva di clientela (introdotta dall'AEC 18/12/1974 e poi prevista dagli accordi economici che si sono succeduti dopo tale data) verrà calcolata nella seguente misura:
- 3% sulle provvigioni maturate nei primi tre anni di durata del rapporto di agenzia;
  - 3,50% sulle provvigioni maturate negli anni successivi
- b) affari conclusi dal 1 gennaio 1989 verrà calcolata come segue:
- 3% sulle provvigioni maturate nei primi tre anni di durata del rapporto di agenzia;
  - 3,50% dal quarto al sesto anno compiuto;
  - 4% sulle provvigioni maturate negli anni successivi.

### Settore Industria

Per il settore Industria si deve distinguere tra il contratto applicabile alle aziende aderenti alla Confindustria o alla Confapi (la confederazione delle piccole imprese) per le quali l'indennità, da calcolarsi nella stessa misura in entrambi i casi, decorre dall'1/1/1989 per le prime e dall'1/7/1989 per le seconde. Nel settore industria sono previsti inoltre dei massimali di provvigioni ai fini della base imponibile per l'applicazione delle percentuali dovute come segue:

- a) affari conclusi dal 1 gennaio 1977 al 31 dicembre 1988:
- fino a lire 36.000.000 (Euro 18.592,45):
    - 3% fino a 3 anni
    - 3,5% dal quarto anno in poi
  - oltre lire 36.000.000 (Euro 18.592,45):
    - 3% per l'intera durata del rapporto
- b) affari conclusi dal 1 gennaio 1989 al 31/12/2001:
- fino a lire 72.000.000 (Euro 37.184,90):
    - 3% fino a 3 anni
    - 3,5% dal quarto al sesto anno
    - 4% oltre il sesto anno
  - oltre lire 72.000.000 (Euro 37.184,90):
    - 3% per l'intera durata del rapporto
- c) affari conclusi dal 1 gennaio 2002:
- 3% della base di calcolo
  - aliquota aggiuntiva 0,50% sulle provvigioni dal quarto al sesto anno con il limite massimo annuo di euro 45.000,00
  - aliquota ulteriore 0,50% sulle provvigioni oltre il sesto anno con il limite massimo annuo di euro 45.000,00.

### Modalità di valutazione in base allo IAS 37

In base alle previsioni dello IAS 37, la valutazione dell'ammontare del fondo in oggetto deve essere determinata su base attuariale, prendendo in esame tutte le componenti finanziarie e probabilistiche sopra indicate.

## 2. FIM

L'indennità meritocratica è dovuta agli agenti e rappresentanti di commercio quale quota aggiuntiva dell'indennità di cessazione del rapporto nel solo caso in cui l'importo complessivo di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dal 3° comma dell'art. 1751 cod. civ., e ricorrano le condizioni per cui l'agente al momento della cessazione del rapporto abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

La corresponsione di un'indennità definita "meritocratica" è riconosciuta:

- (i) nel solo caso in cui l'importo complessivo di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dal comma 3 dell'art. 1751, c.c.;
- (ii) ricorrano le condizioni per cui l'agente al momento della cessazione del rapporto abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- (iii) L'indennità "meritocratica" aggiuntiva spetta, in tal caso, in misura non superiore alla differenza tra la somma di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela ed il valore massimo previsto dal comma 3 dell'art. 1751, c.c.

In altri termini, posto il limite massimo disposto dall'art. 1751, c.c., pari a € 35.000, avremo che:

- se la sommatoria dell'indennità di risoluzione e quella suppletiva corrisponde a € 30.000, l'indennità "meritocratica" potrà al massimo raggiungere il valore di € 5.000;
- se la sommatoria dell'indennità di risoluzione e quella suppletiva corrisponde a € 35.000, nulla dovrà essere riconosciuto all'agente a titolo di indennità "meritocratica" anche se sussistono i presupposti per il suo riconoscimento in capo all'agente.

Ai fini della valutazione della spettanza dell'indennità meritocratica dovrà effettuarsi un confronto tra il livello del fatturato prodotto nella zona affidata all'inizio del mandato di agenzia ed il fatturato prodotto nella medesima zona al termine del mandato.

Tale confronto, dovrà effettuarsi sulla base dei criteri individuati dalla tabella seguente alla luce della quale potrà stabilirsi il livello percentuale d'incremento del fatturato.

| Durata del rapporto   | Valore iniziale   | Valore finale  |
|---|---|--|
| Per i primi 3 anni di durata del rapporto                                       | Volume del fatturato dei primi 4 trimestri                  | Volume del fatturato degli ultimi 4 trimestri                  |
| Dall'inizio del quarto anno al compimento del sesto anno di durata del rapporto | Media annua del volume del fatturato dei primi 8 trimestri  | Media annua del volume del fatturato degli ultimi 8 trimestri  |
| Dall'inizio del settimo anno al compimento del nono anno di durata del rapporto | Media annua del volume del fatturato dei primi 12 trimestri | Media annua del volume del fatturato degli ultimi 12 trimestri |
| Dall'inizio del decimo al compimento del dodicesimo anno di durata del rapporto | Media annua del volume del fatturato dei primi 16 trimestri | Media annua del volume del fatturato degli ultimi 16 trimestri |
| Oltre il dodicesimo anno di durata del rapporto                                 | Media annua del volume del fatturato dei primi 20 trimestri | Media annua del volume del fatturato degli ultimi 20 trimestri |

Una volta definita la spettanza dell'indennità meritocratica ed il livello percentuale dell'incremento di fatturato, ai fini della determinazione dell'importo dell'indennità meritocratica dovrà essere utilizzata la seguente tabella che, in dipendenza dell'anzianità di lavoro e dell'incremento percentuale del fatturato stabilisce la spettanza di un determinato livello percentuale dell'indennità massima di cui all'art. 1751 cc, 3° comma, detratto l'importo già spettante a titolo di indennità di risoluzione del contratto (FIRR) e indennità suppletiva di clientela.

M A N A G E R S & P A R T N E R S

| <b>Durata del rapporto</b> | <b>Percentuale di incremento del fatturato</b>                             | <b>Percentuale di indennità rispetto al valore massimo determinato in applicazione dell'art. 1751 cod. civ. (da cui sottrarre indennità risoluzione rapporto e indennità clientela)</b> |
|----------------------------|--|---|
| Fino a 12 mesi             | Da 0 a 5%<br>Da 5% a 30%<br>Da 30% a 60%<br>Da 60% a 150%<br>Oltre il 150% | -<br>25%<br>30%<br>40%<br>100%  |
| Da 12 a 24 mesi            | Da 0 a 5%<br>Da 5% a 30%<br>Da 30% a 60%<br>Da 60% a 150%<br>Oltre il 150% | 30%<br>35%<br>40%<br>100%   |
| Da 24 a 36 mesi            | Fino a 30%<br>Da 30% a 60%<br>Da 60% a 150%<br>Oltre 150%                  | 35%<br>40%<br>45%<br>100%   |
| Da 36 a 48 mesi            | Fino a 30%<br>Da 30% a 60%<br>Da 60% a 150%<br>Oltre 150%                  | 40%<br>45%<br>50%<br>100%   |
| Da 48 a 60 mesi            | Fino a 30%<br>Da 30% a 60%<br>Da 60% a 150%<br>Oltre 150%                  | 45%<br>50%<br>55%<br>100%   |
| Oltre i 60 mesi            | Fino a 30%<br>Da 30% a 60%<br>Da 60% a 150%<br>Oltre 150%                  | 50%<br>55%<br>60%<br>100%   |

**Modalità di valutazione in base allo IAS 37**

In base alle previsioni dello IAS 37, anche in questo caso la valutazione dell'ammontare del fondo in oggetto deve essere determinata su base attuariale, prendendo in esame tutte le componenti finanziarie e probabilistiche sopra indicate.

**CONTATTI**

MANAGERS & PARTNERS - Actuarial Services S.p.A.  
[www.managersandpartners.it](http://www.managersandpartners.it)

E-mail: [info@managersandpartners.it](mailto:info@managersandpartners.it)

Via di San Basilio 41  
00187 Roma

Tel.: +(39) - 06 360 06 279  
Fax: +(39) - 06 360 06 837

\*\*\*\*

Via Privata Maria Teresa 4  
20123 Milano

Tel.: +(39) - 02 760 24 573  
Fax: +(39) - 02 763 12 905