

GIOVANI CHE PARLANO AI GIOVANI

Intervista a Matteo Csermely

EDITORIALE FISCALE

Assicurazione eventi naturali

EDITORIALE LEGALE

Fine rapporto

FORMAZIONE

Nuovi corsi

EVENTI

Anasf al SdR25

ANASF

Contributo under 41

GUIDA

PREVIDENZIALE

2025



Giovani che parlano ai giovani

L'evoluzione del Comitato nazionale Anasf giovani raccontata attraverso le parole di Matteo Csermely, uno dei suoi fondatori

► di Eleonora Pasetti

Instaurare un dialogo e creare dei momenti di condivisione tra giovani consulenti finanziari è utile e necessario per affrontare le sfide della professione, costruendo soluzioni basate sulle esigenze reali.

In un'intervista a CFnews Matteo Csermely, componente del Comitato nazionale Anasf giovani, racconta la sua esperienza e lascia un messaggio alle nuove generazioni.

Domanda. È socio Anasf dal 2015 e, dal 2019, partecipa attivamente al comitato Anasf giovani, prima a livello territoriale poi anche a livello nazionale. In che modo ha visto evolversi il ruolo e l'identità di questo gruppo nel corso degli anni?

Risposta. Il lavoro dei primi anni del gruppo Anasf giovani è stato purtroppo rallentato dall'improvvisa insorgenza della pandemia. Quello che abbiamo vissuto è stato un percorso di crescita continuo per riconoscere e valorizzare il ruolo dei giovani all'interno dell'Associazione. Il periodo post-pandemico ha fatto emergere nuove esigenze e opportunità: la necessità di ritrovarsi, di creare legami, di costruire reti professionali. In questo senso, il difficile contesto del Covid ha acceso nei giovani una rinnovata spinta verso il confronto e il desiderio di contribuire attivamente allo sviluppo della professione.

Nel tempo, con impegno e passione, siamo riusciti a dare forma e concretezza al progetto, anche grazie a un rapporto sempre più stretto e proficuo con i vertici dell'Associazione. Abbiamo trovato grande disponibilità al dialogo e sostegno da parte della dirigenza, che ha creduto nell'importanza del ricambio e dell'interazione generazionale e nella ricchezza che nasce dal confronto tra esperienze diverse.

D. Nel 2023 ha contribuito all'organizzazione di un incontro a Bologna tra consulenti finanziari, soci e non soci Anasf, che ha portato all'adesione di molti nuovi professionisti. Qual è, a suo avviso, il valore aggiunto di questi momenti di networking sul territorio?

R. La forza risiede proprio nella capacità di essere giovani che parlano ai giovani. Non c'è una distanza dettata dal ruolo o dall'esperienza e questo crea un terreno fertile per un dialogo autentico, basato su esperienze reali, vissute in prima persona. I primi anni in questa professione sono spesso accomunati da dubbi, incertezze e ostacoli simili. È proprio in questa fase che il confronto tra colleghi che stanno vivendo le stesse sfide diventa fondamentale. Ritrovarsi tra pari, parlando di età professionale e non anagrafica, consente non solo di condividere difficoltà, ma anche di costruire insieme soluzioni, sviluppare competenze e rafforzare quel senso di appartenenza che rende la nostra professione ancora più ricca e significativa.



D. Il settore della consulenza finanziaria è in continua trasformazione. Quali strategie ritiene più efficaci per coinvolgere le nuove generazioni e trasmettere il valore dell'associazionismo in Anasf?

R. A mio avviso, Anasf si prende cura dei consulenti finanziari così come noi ci prendiamo cura dei nostri clienti. In questo senso, l'Associazione rappresenta davvero il punto di riferimento per accompagnare i professionisti nel loro percorso, offrendo supporto e strumenti adeguati per affrontare le sfide della quotidianità lavorativa. Pensiamo ad esempio a tematiche complesse come quelle fiscali, previdenziali, o ai rapporti con enti come l'Agenzia delle Entrate: tutti ambiti che fanno parte della nostra attività, ma per i quali spesso non abbiamo le competenze specialistiche per affrontarli in autonomia. È proprio in queste situazioni che il ruolo di Anasf diventa essenziale avere una struttura solida e competente è fondamentale per sostenere il professionista consulente finanziario in ogni aspetto della sua attività.

D. Da anni partecipa regolarmente alla formazione promossa da Anasf, tra seminari e webinar, ed è certificato EFP da quasi dieci anni. Quanto è importante la formazione per un consulente finanziario?

R. La formazione è fondamentale per poter elevare la propria professionalità. Nel corso della carriera, ci troviamo ad interfacciarci con una clientela progressivamente più esigente, spesso portatrice di patrimoni significativi e necessità che richiedono soluzioni complesse. Questo cambiamento naturale richiede da parte

nostra un costante aggiornamento e una crescita continua delle competenze. Se nelle fasi iniziali della professione ci si confronta con clienti dalle esigenze più semplici, con l'esperienza si entra in relazione con interlocutori che richiedono soluzioni più articolate e una consulenza ampia ed approfondita. È quindi fondamentale essere preparati a gestire questa complessità crescente, che non è solo legata ai bisogni dei clienti ma anche alla naturale evoluzione dei mercati finanziari.

D. A fine anno il Comitato Anasf giovani si rinnoverà, in relazione alle elezioni dei Comitati territoriali. Vuole lasciare un messaggio ai giovani che prenderanno il testimone del lavoro svolto finora?

R. Sono profondamente orgoglioso di aver contribuito alla nascita di questa sezione dell'Associazione. Guardando al percorso compiuto, ho la consapevolezza di lasciare un progetto vivo, destinato ad evolversi ancora nel tempo. Continuerò a seguire lo sviluppo con grande curiosità e interesse anche dall'esterno, certo che Anasf giovani abbia davanti a sé un futuro ricco di opportunità e crescita.

Il messaggio che desidero trasmettere alle nuove generazioni di consulenti è che soprattutto lavorando insieme possiamo fare la differenza. Quelle che da soli sembrano sfide insormontabili, in un contesto di collaborazione e confronto diventano occasioni di crescita condivisa. Il punto di vista dell'altro può infatti completare il nostro, e viceversa. Credere nel valore del fare rete è il primo passo per raggiungere risultati importanti e costruire, tutti insieme, il futuro della nostra professione.

È
GUIDA PR

NASF

CONSULENTI FINANZIARI

**È ora disponibile la
EVIDENZIALE
2025**

SCARICALA QUI

Professione consulente, un'agevolazione per le nuove generazioni

Confermato il contributo under 41 Anasf: fino a 156 euro per formazione e strumenti di lavoro

► di Eleonora Pasetti

Chi si affaccia al mondo della consulenza finanziaria lo sa bene: investire su sé stessi è la prima regola per diventare davvero competitivi e competenti. Con l'obiettivo di fornire un supporto concreto per la formazione delle nuove generazioni, agevolando così l'ingresso nella professione e nell'Associazione dei giovani talenti, Anasf ha rinnovato per gli anni 2025 e 2026 il contributo riservato a tutti gli associati under 41, regolarmente iscritti all'Associazione e con almeno un anno di anzianità.



Due tipi di contributo.

Nel dettaglio, il contributo prevede due linee di sostegno, non cumulabili:

- **fino a 104 euro** per l'acquisto di beni strumentali o servizi professionali, come smartphone, tablet, PC, cuffie, software per l'analisi del portafoglio (purché convenzionati con Anasf), abbonamenti a banche dati, PEC, firma digitale, riviste e manuali di settore;
- **fino a 156 euro** per la formazione professionale, da utilizzare per corsi e webinar presenti sull'[Hub formazione Anasf](#) o promossi attraverso Anasf Servizi & Formazione, anche se organizzati dalla rete d'appartenenza, purché in convenzione.



Chi può richiederlo?

Per l'anno 2025, il contributo potrà essere richiesto

dagli iscritti nati a partire dal 1° gennaio 1985; per il 2026, da quelli nati dal 1° gennaio 1986 in poi.

In entrambi i casi, è necessario:

- essere in regola con la quota associativa;
- avere un'anzianità minima di iscrizione di 12 mesi al momento della richiesta.

La segreteria Anasf provvederà a informare i soci aventi diritto entro il 31 marzo dell'anno successivo (o nei mesi immediatamente successivi). Da quel momento, gli associati avranno sei mesi di tempo per richiedere il contributo, presentando un modulo e allegando il documento fiscale che dimostri l'acquisto conforme alle regole previste.

Il periodo di validità delle spese ammissibili va dal 1° gennaio dell'anno di riferimento fino a sei mesi dopo la comunicazione ufficiale da parte dell'Associazione.

Con questa misura, Anasf ribadisce il proprio impegno verso le nuove generazioni di consulenti finanziari: non solo creando momenti di networking e supporto ai giovani, ma con azioni concrete. Perché puntare sui giovani non è solo una scelta strategica, ma una responsabilità verso il futuro dell'intero settore della consulenza finanziaria.

Per tutte le informazioni scrivere a segreteria@anasf.it oppure chiamare il numero 02.67382939.

CONTRIBUTO UNDER 41

**CONSULTA
IL REGOLAMENTO**



Consulenza finanziaria al centro

Anasf presente anche alla quindicesima edizione del Salone del Risparmio con una conferenza e altri incontri

► di Eleonora Pasetti

Anche quest'anno Anasf ha confermato il suo ruolo centrale nel panorama della consulenza finanziaria partecipando attivamente all'edizione 2025 del

Salone del Risparmio, con un'agenda ricca di appuntamenti che hanno messo al centro il valore della professione e le nuove sfide per il settore.

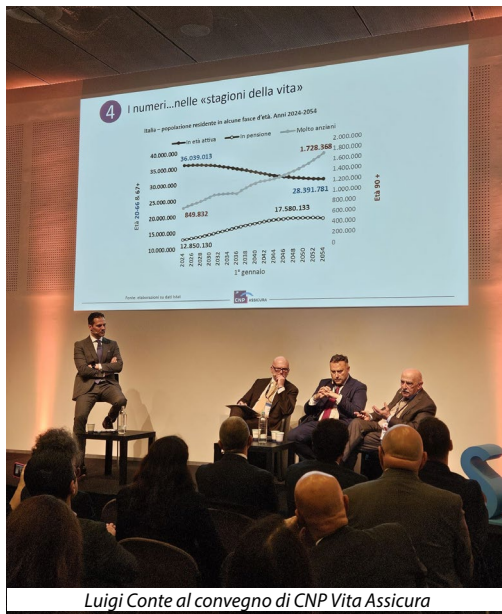


Daniela Repele e Leo De Rosa alla conferenza Anasf al Salone del Risparmio

Grande interesse per l'appuntamento firmato Anasf *"Straordinario quotidiano. Finanza e diritto al servizio delle sfide di ogni giorno di imprenditori e famiglie"*, dove Leo De Rosa, fondatore e managing partner Russo De Rosa Associati, e Daniela Repele, responsabile area Tutele legali e fiscali Comitato

esecutivo Anasf, hanno dialogato sul rapporto tra finanza e diritto nelle sfide quotidiane di famiglie e imprese, evidenziando l'importanza della consulenza – sia finanziaria che giuridica – come presidio professionale e umano nel passaggio generazionale delle aziende.

Il presidente Anasf Luigi Conte è intervenuto nel panel *“Longevity Opportunity. La nuova frontiera della consulenza patrimoniale”*, organizzato da CNP Vita Assicura, insieme a Paolo Fumo, direttore commerciale di CNP, Giancarlo Blangiardo, esperto di demografia e già presidente dell'ISTAT, e moderato da Dario Donato, giornalista Mediaset. Un'occasione per riflettere sull'evoluzione demografica e sul ruolo sempre più cruciale del consulente finanziario nella gestione del patrimonio lungo tutto l'arco della vita. Vania Franceschelli ha portato la sua doppia visione di presidente FECIF e dirigente Anasf alla conferenza MFS *“Costruire un modello di successo lavorando in TEAM”*, condividendo esperienze tra Italia e Stati Uniti sulla gestione efficace dei team di consulenti finanziari, con l'obiettivo finale di supportare adeguatamente i clienti attraverso la costruzione di un rapporto di fiducia solido.



Luigi Conte al convegno di CNP Vita Assicura



Francesco Zingoni ospite di Advisor



Alcuni dei componenti del Comitato territoriale Lombardia allo stand Anasf

Infine, spazio ai giovani nel panel *“L'ultima generazione della Consulenza Finanziaria”* di Advisor, dove Francesco Zingoni, neo Coordinatore nazionale Anasf Giovani, ha portato

la sua esperienza personale di crescita all'interno della professione, spiegando alla platea il ruolo di Anasf nel panorama del settore, approfondendo le iniziative dedicate alle nuove generazioni.

ABI per l'Hub Formazione

L'offerta della piattaforma digitale di Anasf per l'aggiornamento professionale dei consulenti finanziari si arricchisce con 13 nuovi corsi

► di Francesca Pontiggia

Grazie a un accordo di collaborazione con ABIFormazione, sulla piattaforma di Anasf sono disponibili 13 corsi online di breve durata (2-3 ore ciascuno), pensati per approfondire temi cruciali per l'attività dei consulenti finanziari, suddivisi in due categorie: quelli introduttivi affrontano aspetti fondamentali come l'asset allocation, i prodotti previdenziali e il rapporto tra economia reale e finanziaria; i moduli più avanzati trattano invece argomenti specialistici, tra cui il sistema tributario italiano, la gestione degli investitori emotivi, il real estate, la relazione a distanza con i clienti, le criptovalute, gli investimenti ESG e i profili fiscali legati alla successione patrimoniale.

La modalità di fruizione è asincrona e consente agli utenti di seguire i corsi con piena flessibilità. Ogni modulo include materiali digitali, test di verifica e, al termine del percorso, un attestato che certifica le competenze acquisite e che è riconosciuto come valido per l'aggiornamento professionale obbligatorio, in conformità con gli Orientamenti ESMA 2015/1886 e il Regolamento Intermediari Consob.

I corsi, acquistabili su www.hubformazione.anasf.it e validi anche per il mantenimento delle certificazioni Efpa, sono accessibili a tutti i consulenti interessati, ma gli iscritti Anasf beneficiano di tariffe agevolate. In pagina tutti i moduli in dettaglio.

CORSI BASE

◀ **Prodotti di investimento con finalità pensionistiche**
Durata: 2 ore e 20 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄

◀ **Processo di asset allocation**
Durata: 1 ora e 20 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄

◀ **Economia reale e finanziaria**
Durata: 2 ore e 40 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄

CORSI SPECIALISTICI

- ▶ **Struttura e funzionamento del sistema tributario italiano**
Durata: 2 ore e 45 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **L'investitore emotivo e i meccanismi di influenza delle scelte finanziarie**
Durata: 3 ore e 45 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **Real estate e scelte di portafoglio**
Durata: 3 ore e 35 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **La gestione a distanza dei rapporti con la clientela in ambito finanziario**
Durata: 2 ore
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **Investimenti alternativi: evoluzione degli asset, opportunità e rischi**
Durata: 2 ore
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **L'investimento in criptovalute**
Durata: 1 ora e 30 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **I trust. Tipologie, scopi e profili fiscali**
Durata: 2 ore
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **La finanza e il Metaverso**
Durata: 1 ora e 30 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **Investire con etica: l'arte dell'integrazione ESG nella costruzione del portafoglio**
Durata: 2 ore e 15 minuti
[Scopri i contenuti](#) 📄
- ▶ **ESG in azione: strategie di comunicazione per consulenti finanziari**
Durata: 2 ore
[Scopri i contenuti](#) 📄



CLICCA QUI per scoprire i costi e per iscriverti
Per loggarti sull'[hub formazione](#) utilizza le credenziali socio
del sito [anasf](#)

Obbligo assicurativo per danni catastrofali: chiarimenti per i cf

I consulenti finanziari che operano come imprese individuali e sono iscritti nel Registro delle imprese rientrano, tra i soggetti obbligati a stipulare la polizza assicurativa contro i danni catastrofali

► a cura di Gabriele Sepio, partner Studio e-IUS Tax&Legal e docente di diritto tributario, Università Pontificia Salesiana di Roma

Nelle scorse settimane l'obbligo previsto per le imprese di assicurarsi contro i danni catastrofali ha avuto una risonanza mediatica, anche sugli organi di stampa generalisti, in ragione dei numerosi dubbi sorti nell'applicazione di questo nuovo obbligo. Eco mediatica e complessità tecnica della normativa, oltre naturalmente al nuovo onere economico posto in capo alle imprese, hanno, infine, indotto il Governo a posticipare l'entrata in vigore dell'obbligo assicurativo, originariamente in scadenza il 31 marzo scorso e posticipato al prossimo 31 dicembre. Superata l'urgenza temporale correlata alla scadenza del 31 marzo, rimane comunque ferma la necessità di un approfondimento per sciogliere i principali dubbi sorti in ordine all'atteggiarsi dell'obbligo assicurativo rispetto ai consulenti finanziari.



Il quadro normativo di riferimento

Ambito soggettivo dell'obbligo assicurativo.

L'obbligo assicurativo riguarda tutte le imprese con sede legale in Italia o con stabile organizzazione nel territorio nazionale, iscritte nel Registro delle imprese ai sensi dell'articolo 2188 del codice civile,

indipendentemente dalla sezione di iscrizione. Sono escluse le imprese agricole di cui all'articolo 2135 del codice civile.

I consulenti finanziari che operano come imprese individuali e sono iscritti nel Registro delle imprese rientrano, pertanto, tra i soggetti obbligati a stipulare la polizza assicurativa contro i danni catastrofali.



Beni oggetto dell'obbligo assicurativo



Eventi naturali coperti e danni risarcibili

Casistiche specifiche per i consulenti finanziari.

• **Attività svolta presso l'abitazione privata:** se nell'ambito della propria abitazione il consulente finanziario ha adibito alcuni ambienti all'esercizio della propria attività d'impresa, la porzione di edificio destinata all'esercizio dell'attività stessa ricade nel perimetro dell'obbligo assicurativo. Si pensi al caso della sede legale della ditta individuale posta presso l'indirizzo di residenza del consulente finanziario. Rispetto all'obbligo assicurativo, andrà verificato se per i medesimi eventi per cui occorre assicurarsi sia già in essere una polizza stipulata per la protezione

della propria casa; così come, in caso di abitazione posta all'interno di un condominio, andrà appurato se sussista una polizza sottoscritta dal condominio che copra dai medesimi danni naturali in argomento anche le porzioni oggetto di proprietà individuale.

• **Ufficio in locazione/affitto/usufrutto:** l'obbligo assicurativo riguarda i beni strumentali impiegati nell'attività d'impresa, anche se l'impresa non ne detiene il diritto di proprietà. Pertanto, il consulente finanziario che dispone di un ufficio a titolo di locazione, affitto o usufrutto, è tenuto a sottoscrivere un'assicurazione contro i danni catastrofali, salvo che lo stesso bene non risulti già assicurato dal proprietario.

• **Beni mobili in leasing:** l'obbligo assicurativo si estende anche ai beni impiegati nell'attività d'impresa acquisiti a titolo di leasing, stante la necessità di integrare, dal punto di vista oggettivo, il solo requisito dell'impiego del bene a qualsiasi titolo nell'ambito dell'attività d'impresa. Per quanto concerne i beni mobili, va in ogni caso verificato se un consulente finanziario impiega impianti e macchinari oppure attrezzature industriali e commerciali. Ai sensi dell'articolo 1 del citato decreto interministeriale 30 gennaio 2025, n. 18, per impianti e macchinari si devono intendere tutte le macchine anche elettroniche e a controllo numerico e qualsiasi tipo di impianto atto allo svolgimento dell'attività esercitata dall'assicurato; mentre per le attrezzature industriali e commerciali vengono definite come macchine, attrezzi, utensili e relativi ricambi e basamenti, altri impianti non rientranti nella definizione di fabbricato, impianti e mezzi di sollevamento, pesa, nonché di imballaggio e trasporto non iscritti al P.R.A..

• **Utilizzo di beni all'interno di un consorzio:** la logica di fondo dell'obbligo assicurativo consente di

rispondere anche al quesito di chi deve sottoscrivere la polizza assicurativa all'interno di un consorzio fra consulenti finanziari.

L'obbligo assicurativo ricade, infatti, sul soggetto (dotato della qualifica di impresa) che impiega i beni nella propria attività. Considerato che, all'interno del consorzio, i beni sono utilizzati dai singoli consulenti finanziari consorziati, in linea di principio ciascuno di essi sarebbe tenuto a stipulare la polizza assicurativa. Niente esclude che il consorzio si faccia carico dell'onere economico della polizza assicurativa, considerato che la legge esclude dall'obbligo assicurativo i beni già assistiti da analoga copertura assicurativa, anche se stipulata da soggetti diversi dall'imprenditore che impiega i beni.

• **Omesso adempimento dell'obbligo assicurativo:** infine la legge prevede che, in caso di omessa sottoscrizione della polizza assicurativa, di simile inadempimento si terrà conto nell'assegnazione di contributi, sovvenzioni o agevolazioni di carattere finanziario a valere su risorse pubbliche, anche con riferimento a quelle previste in occasione di eventi calamitosi e catastrofali. Nell'ambito delle FAQ pubblicate dal MIMIT è stato chiarito che sarà ciascuna Amministrazione, titolare delle misure d'aiuto in presenza di un evento catastrofale, a determinare le conseguenze concrete discendenti dal mancato adempimento da parte di un'impresa all'obbligo assicurativo in argomento; nelle stesse FAQ, il MIMIT ha reso noto che il suo orientamento consisterà nella preclusione dell'accesso agli incentivi di propria competenza in capo alle imprese inadempimenti.

NEWSLETTER FISCALE

Nelle prossime newsletter forniremo alcuni chiarimenti riguardo l'Archivio dei rapporti finanziari come strumento che contiene tutte le informazioni trasmesse dagli intermediari finanziari (tra cui banche, Poste Italiane, SICAV, SGR, società fiduciarie e compagnie assicurative) e che viene utilizzato dall'Agenzia delle Entrate nel contrasto all'evasione fiscale.

Dal punto di vista del passaggio generazionale affronteremo le tematiche e le problematiche dal punto di vista fiscale connesse con la cessione di partecipazioni sociali a un prezzo vile o simbolico.

I.S.C. in caso di decesso del cf

Dalla disciplina del codice civile alle previsioni contrattuali collettive e individuali: un'analisi delle condizioni, dei beneficiari e dei termini da rispettare per non perdere il diritto all'indennità

► a cura dell'Avv. Luca Frumento 

Spetta agli eredi l'indennità di fine rapporto in caso di decesso del consulente finanziario agente?

Un consulente finanziario



Per potere dare una risposta concreta al quesito occorre distinguere a seconda che il regime sia quello di legge oppure dell'A.E.C. - Agenti del Settore Commercio, per i contratti di agenzia che richiamino la normativa contrattuale collettiva. C'è poi la possibilità che il contratto individuale disciplini ad hoc l'indennità di fine rapporto, con modalità differenti o anche solo integrative rispetto alla disciplina di legge e/o di A.E.C. La normativa di legge è costituita dall'art. 1751 c.c., il quale prevede, all'ultimo comma, che l'indennità di fine rapporto è dovuta, tra le altre ipotesi, se il rapporto si scioglie per decesso dell'agente. Occorre, però, che

vengano rispettate le previsioni del primo comma della norma, ovvero che l'agente "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" e che "il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso...". La società preponente potrebbe dunque rifiutare il pagamento dell'indennità, argomentando che difetta il requisito del 'merito perdurante', ovvero che l'agente in vita non ha incrementato clienti/affari e/o che l'intermediario, a rapporto sciolto, non

tragga più vantaggi. Possiamo sul punto formulare il caso, abbastanza teorico, del consulente finanziario agente il cui portafoglio sia costituito unicamente da clienti investitori riassegnati dalla società preponente che egli non ha in alcun modo incrementato, per teste e per masse. Oppure il caso, analogamente teorico, del portafoglio che, subito dopo il decesso dell'agente, venga in massa trasferito presso un altro intermediario oppure sia caratterizzato da complessive liquidazioni, riscatti, etc.

Dunque, nella prospettiva del codice civile, per il caso di decesso dell'agente, l'indennità di fine rapporto non costituisce un diritto acquisito, come accade per il TFR del lavoratore dipendente.

La legge non indica i beneficiari dell'indennità. Deve dunque ritenersi che essa cada in successione e che ne vengano a beneficiare jure hereditario gli eredi. Difformemente rispetto a quanto accade per il TFR del lavoratore, che spetta jure proprio al coniuge, ai figli e, se vivevano a carico del lavoratore, ai parenti entro il terzo grado e agli affini entro il secondo grado, stante la espressa previsione dell'art. 2122, comma 1, c.c..

Diversa la disciplina dell'A.E.C. - Agenti Commercio Settore Commercio, come detto, valevole solo ove l'A.E.C., meramente privatistico, venga richiamato, esplicitamente o implicitamente, nel contratto individuale (posto che, nel nostro settore, agenti e preponenti non appartengono alle associazioni di categoria stipulanti o aderenti all'A.E.C.).

L'art. 13 dell'A.E.C. cit. prevede che tale indennità è composta dal FIRR, dall'indennità suppletiva di clientela - I.S.C. (se il rapporto ha avuto almeno un anno di durata) e dall'indennità meritocratica (se ricorrono i requisiti di merito).

Il FIRR e l'I.S.C. vengono versati, in occasione dello scioglimento del rapporto per morte dell'agente,

senza necessità che ricorra il 'merito perdurante' visto sopra a proposito della disciplina di legge. In tal senso, quale diritto acquisito, queste componenti indennitarie si avvicinano al TFR del dipendente.

L'art. 13 dell'A.E.C. prevede che *"in caso di decesso dell'agente o rappresentante, l'indennità stessa sarà corrisposta agli eredi"*. La previsione viene specificamente ripetuta per quanto concerne l'I.S.C., prevedendosi che, per il caso di decesso, *"le indennità verranno corrisposte agli eredi legittimi o testamentari"*. Potendosi dunque ritenere che gli eredi siano titolari di diritto jure proprio e non già successorio a ricevere tale indennità.

Come riferivo, è poi possibile (e anzi, nella prassi contrattuale di settore è frequente) che il contratto di agenzia contenga apposite previsioni in tema di indennità di fine rapporto per il caso di decesso dell'agente. Al riguardo, si rinviene talvolta clausola che attribuisce l'indennità al coniuge e ai figli, analogamente alla disciplina di legge del TFR del dipendente.

Quanto poi al possibile quesito se la clausola del mandato individuale possa privare gli eredi dell'indennità di fine rapporto (ricorrendone le condizioni etc.), credo che debba essere data risposta negativa alla luce della previsione di inderogabilità a sfavore dell'agente della previsione dell'art. 1751 c.c. Infine, qualunque sia la disciplina di riferimento, è necessario che gli eredi (o comunque i soggetti legittimati all'indennità) ne facciano richiesta alla ex società preponente entro il termine di un anno dallo scioglimento del rapporto - dunque entro un anno dal decesso dell'agente - per evitare la decadenza di cui al terzultimo comma dell'art. 1751 c.c.

Supplemento digitale a Milano Finanza
DIRETTORE ED EDITORE Paolo Panerai
DIRETTORE ED EDITORE ASSOCIATO Gabriele Capolino

Milano Finanza Editori spa - Direzione e redazione:
20122 Milano, via Burigozzo, 5
Registrazione al Tribunale di Milano n. 983 del 28/12/2005

INSERTO A CURA DI
Eleonora Pasetti e Igor Lanaia
Tel. 02/67382939

ART E GRAFICA Arianna Cerri

EIS - EUROPEAN INSURANCE SPECIALIST

Propedeutico alla Certificazione EFPA EIS

Corso disponibile per professionisti certificati e non



CORSO PER PROFESSIONISTI CERTIFICATI

SOCI ANASF

€ 260,00

NON SOCI

€ 325,00

CORSO PER PROFESSIONISTI NON CERTIFICATI

SOCI ANASF

€ 320,00

NON SOCI

€ 400,00

Scopri di più

Scopri di più

I costi indicati comprendono la quota di iscrizione all'esame EFPA