

# La provvigione dell'agente. Cos'è?



Quello dell'agente di commercio è un lavoro che consiste nel **promuovere prodotti** per conto di una o più aziende. Questa figura rientra nell'ambito dei liberi professionisti, deve essere quindi dotata di partita IVA e di iscrizione alla Camera di Commercio. Essendo un lavoratore autonomo, il ruolo dell'agente di commercio è ricercato dalle aziende poiché per quest'ultima ha dei costi di gestione certi e di media più bassi rispetto a quelli di un lavoratore dipendente.

In Italia, gli agenti di commercio si distinguono in:

- *agenti monomandatari* promuovono esclusivamente un'azienda, costituendo quindi virtualmente un'estensione territoriale della rete vendita di questa azienda;
- *agenti plurimandatari* possono promuovere contemporaneamente più aziende come veri e propri imprenditori della promozione commerciale piuttosto che figure vicine ad un *dipendente*, come nel

caso dell'agente monomandatario. (fonte: [Wikipedia](#))

## La provvigione

Per quanto riguarda i guadagni, l'agente, assumendosi una parte del rischio d'impresa del mandante, vincola i suoi guadagni ai risultati prodotti per l'azienda. Quest'ultima retribuisce l'agente di commercio tramite provvigione. Ma di cosa si tratta? Eccone una definizione.

*È il compenso spettante al commissionario, all'agente e al mediatore, che si calcola come percentuale sull'importo lordo realizzato mediante la conclusione di affari. Il diritto alla provvigione sorge quando si possa individuare un nesso di causalità tra l'attività di chi ha promosso l'affare e la conclusione positiva dello stesso.*

Fonte: [brocardi.it](#)

In poche parole, la provvigione è quel compenso proporzionale cui ha diritto l'agente per il risultato ottenuto (in base al fatturato che produce). Ne esistono diverse tipologie con **percentuale**:

***costante**: la percentuale rimane costante, indipendentemente dal numero degli affari conclusi e la provvigione è direttamente proporzionale al loro ammontare.*

***costante e premio**: la provvigione ricomprende, oltre alla percentuale fissa indipendente dalle vendite, un premio in valore assoluto, in relazione al raggiungimento di predeterminati obiettivi.*

***crescente**: La percentuale aumenta con l'aumentare del raggiungimento di certi volumi d'affari.*

***decrescente**: la percentuale diminuisce al raggiungimento di certi scaglioni d'affari.*

***Sovrapprezzo**: la percentuale è legata alla differenza, completa o parziale, fra il prezzo di listino e il maggior*

prezzo di vendita.

**Percentuale e minimo garantito:** L'agente percepisce una percentuale sulle vendite secondo uno dei criteri sopra citati e, in aggiunta, ha diritto a percepire un compenso minimo garantito, a prescindere dall'attività effettivamente svolta.

Fonte: [Wikilabour](#)

É previsto un compenso fisso? L'agente, dal punto di vista legale, non ha diritto a compenso fisso. Però, alcune aziende offrono agli agenti un "fisso mensile":

*La provvigione, nel contratto di agenzia, rappresenta, in linea generale, il compenso esclusivo dell'agente, tuttavia, talvolta, è possibile che venga previsto, in ogni caso, un compenso minimo garantito.*

Fonte: [Wikilabour](#)

Immagine di copertina: [Pixabay](#)