

“L’agente di commercio il lavoro più bello del mondo, ma servono organizzazione e formazione”

Intervista al presidente di Fnaarc nazionale Alberto Petranzan: “La buona notizia è che non solo sono aumentati gli agenti in attività, ma si sono ridotti anche i numeri di quelli che lasciano la professione”

Le prospettive, il ricambio generazionale, il rinnovo dell’accordo economico collettivo. E poi ancora: i giovani, la flat tax, i mezzi di trasporto. **Alberto Petranzan**, presidente di *Fnaarc* nazionale, parla dell’agente di commercio nel 2023. E lo fa con rinnovato ottimismo.

Petranzan, qual è la fotografia attuale del mondo degli agenti di commercio?

“In questi ultimi anni, l’ultimo specialmente, ci sono state tante nuove iscrizioni anche se l’età media degli agenti di commercio resta un tantino alta. Il 65%, la fetta più grossa di chi è in attività, ha tra i 40 e i 65 anni. La buona notizia è che non solo sono aumentati gli agenti iscritti, ma si sono ridotti anche i numeri di quelli che lasciano la professione. Questo è stato favorito dal fatto che i mercati si sono ingranditi, mentre l’aumento dei prezzi ha aiutato il nostro settore che è collegato alla provvigioni. Ora ci sono delle avvisaglie. I dati restano comunque positivi. Le aziende cercano e bisogna comunque fare attenzione, valutare bene”.

Questo può considerarsi ancora un lavoro che dà prospettive?

“Assolutamente sì, questo è un lavoro che dà ancora molto prospettive. Serve però organizzazione e formazione. Per questo noi di *Fnaarc* continuiamo a proporre corsi di

aggiornamento anche per chi opera in questo settore da anni”.

Il ricambio generazionale, però, non sta andando benissimo.

“Quello del ricambio generazionale è un problema che riguarda soprattutto le aziende mandanti, che spesso sono le prime a sottovalutare la situazione. Anche loro devono aiutare i giovani che si avvicinano a questo mondo dando incentivi e aiutandoli nella fase più critica, quella della partenza. Se non ci aiutano le aziende mandanti il ricambio generazionale rallenta e tra qualche anno sarà un problema soprattutto loro. Vedo ancora tante, troppe aziende miopi su questo tema. Le reti commerciali hanno bisogno degli agenti e questo problema va affrontato oggi. Noi siamo propositivi, sempre disponibili al confronto. Dobbiamo remare tutti dalla stessa parte”.

Rinnovo dell'accordo economico collettivo: qual è il punto più delicato?

“Direi quello che riguarda il comparto dell'online. È inutile che ci giriamo attorno: i clienti oggi fotografano le scarpe in vetrina e poi acquistano a casa, su internet. Quando succede questo l'agente di commercio il suo lavoro l'ha fatto, quindi gli va riconosciuta la provvigione. Stiamo lavorando proprio per questo. Poi, che la pratica di fotografare la vetrina e comprare online non sia proprio bellissima è vero, dispiace per il negoziante. Ma l'agente di commercio dev'essere tutelato perché il suo lavoro di promozione sul territorio lo svolge comunque benissimo”.

L'e-commerce può essere un problema?

“Secondo noi no. A patto però che si parli tutti la stessa lingua, quindi stesso mercato e stesse regole: le tasse vanno pagate da tutti, in modo uguale”.

La flat tax, da molti contestata, è stata accolta in modo molto positivo dal vostro mondo.

“Il regime forfettario per noi è fondamentale perché rende l'attività più sostenibile per molti rappresentanti. Pensate che oggi l'80% degli agenti di commercio guadagna meno di

85mila euro annui e, quindi, può usufruire del regime forfettario che diventa di vitale importanza”.

Un consiglio per chi s'affaccia a questa professione?

“Ai giovani dico di approfittare dell’esperienza dei colleghi più navigati che si trovano a fianco. Spesso i contratti nascondono delle sorprese che solo i più esperti riescono a leggere: anche qui, in una logica di passaggio generazionale, serve darsi una mano. La Fnaarc è presente anche per questo”.

E un consiglio per chi è invece in attività da tempo?

“Per chi è in attività da tempo non ci sono molti consigli, chi lavora da tempo sa come muoversi. Piuttosto ribadisco un concetto per i più navigati: date una mano ai giovani, ne hanno bisogno”.

Perché un agente di commercio dovrebbe affidarsi a Fnaarc?

“Il lavoro dell’agente di commercio è il più bello del mondo, ma dev’essere affrontato in modo adeguato. Noi di Fnaarc mettiamo a disposizione le nostre esperienze di mercato e di contrattualistica perché sappiamo che chi parte da basi solide ha la possibilità di fare qualcosa di grande in questo settore. Ai giovani io consiglio vivamente di venire in Fnaarc per farsi un’idea di cosa c’è là fuori”.

Infine l’auto: vi state battendo per cambiare la deducibilità dei costi.

“Sia chiara una cosa: non chiediamo dei vantaggi ma solo delle tutele. L’importo deducibile per l’acquisto del mezzo di trasporto è fermo ai tempi della lira, e non è accettabile. La soglia dev’essere alzata sopra ai 25mila euro perché oggi le auto costano molto di più rispetto a 20-30 anni fa. Noi agenti di commercio, che percorriamo migliaia di chilometri l’anno, abbiamo bisogno di auto sicure e confortevoli che possano supportare al meglio i nostri tanti spostamenti. Non chiediamo un’auto potente, chiediamo un’auto adeguata”.

Siete in trattativa col governo?

“Sì, ci stiamo lavorando con l’attuale governo. E posso dire che abbiamo trovato anche delle posizioni vicine alle nostre richieste: con la finanziaria del prossimo anno speriamo che questa situazione venga risolta una volta per tutte”.