

I rappresentanti la professione più gettonata dalle aziende. Al top il Centronord

Dalle tlc alla distribuzione, è l'agente l'anima del commercio

Pagine a cura

DI GABRIELE VENTURA

L'agente di commercio è la figura professionale più gettonata dalle aziende. Da due anni a questa parte, infatti, è il profilo che registra il maggior numero di offerte di lavoro. Con una crescita delle richieste, dal 2012 al 2013, di circa il 15%. Non male, in tempo di crisi. E quanto emerge, tra l'altro, da Jobs in progress, il rapporto sul mercato del lavoro in Italia redatto da Infojobs, sito Internet di recruiting. Ecco l'identikit dell'agente al top: esperto di telecomunicazioni, Internet o grande distribuzione, con partita Iva e autonomo. E retribuzioni che, a seconda del portafoglio clienti, possono arrivare anche a cinque mila euro al mese.

I numeri. Secondo il rapporto Infojobs il 2013 è stato l'anno degli agenti e dei consulenti commerciali. A livello di distribuzione geografica, le regioni del Centronord registrano una maggiore richiesta di questo tipo di profilo, con la Lombardia capofila (23,6%), seguita da Emilia-Romagna (11,5%), Veneto (11,3%), Piemonte (8,7%) e Toscana (8,2%). Quanto ai settori, la richiesta più ampia proviene da quello delle telecomunicazioni (41,8%), seguito da Internet e servizi informatici (21,0%) e commercio, distribuzione, gdo (11,5%). Assieme, questi tre settori, coprono oltre il 70% della richiesta complessiva di questo tipo di profilo sul territorio nazionale. Ulteriori dati raccolti da Infojobs riguardano invece il tipo di contratto offerto agli agenti: data la natura della figura dell'agente, il 90% delle aziende richiedono partita Iva/agente. Il restante 10% è suddiviso tra contratti «da definire» sulla base dell'esperienza (5%) e contratti a tempo determinato e indeterminato (5%). Passando agli stipendi, le retribuzioni offerte variano moltissimo, a seconda dell'esperienza dell'agente e del portafoglio clienti (se già acquisito, proveniente dalla concorrenza o se tutto da costruire). In ge-

nerale, tali retribuzioni partono dai 600 euro netti al mese per arrivare anche ai 5 mila euro, incluse le provvigioni. Infine, il 99% delle richieste da parte delle aziende sono rivolte ad autonomi. «Gli agenti di commercio sono il profilo per il quale nel 2013, così come avevamo evidenziato già nel 2012, InfoJobs.it ha registrato il maggior numero di offerte di lavoro», commenta Anna Maria Mazzini, marketing manager di InfoJobs.it. «Confrontando i numeri con quelli del 2012, nel 2013 il numero di offerte di lavoro per agenti di commercio ha registrato un aumento di circa il 15%».

I settori più gettonati. Un'indagine effettuata da Agent321, organizzazione internazionale no profit che si occupa di mettere in contatto gli agenti di commercio con le aziende, evidenzia quali sono i settori merceologici dove operano maggiormente gli agenti di commercio a livello internazionale. Ed emerge che il primo è l'industria (13,83%), seguito da alimentare (12,42%), servizi (11,46%), edilizia (7,43%) e arredamento (7,04%). Dall'elaborazione dei dati si evidenzia inoltre che ogni singolo agente di commercio opera mediamente in 2,54 macro settori merceologici. Questo significa che, per esempio, un singolo agente può lavorare contemporaneamente sia nel settore abbigliamento, sia nell'arredamento sia negli articoli da regalo.

Come viene pagato l'agente. L'agente di commercio è pagato a provvigioni: una percentuale sul volume degli affari promossi e andati a buon fine. La percentuale di provvigione varia in base alla tipologia di merce, al canale distributivo, al volume degli affari. L'agente di commercio, in pratica, è un lavoratore a «costo iniziale zero». Per l'azienda il costo dell'agente è certo e calcolabile in percentuale rispetto alle vendite promosse per conto della mandante e sulle somme effettivamente incassate.

Il profilo tipo. Agent 321 ha tracciato poi il profilo tipo dell'agente di commercio, sulla base dei dati raccolti. L'ufficio di un agente di commercio è

Le offerte di lavoro per settori

Top settori	%
Telecomunicazioni	41,8
Internet e servizi informatici	21,0
Commercio, distribuzione, GDO	11,5
Pubbliche relazioni ed eventi	4,4
Energia rinnovabile e ambiente	4,1
Insegnamento e formazione	3,4
Servizi finanziari	2,5
Consulenza manageriale e revisione	2,0
Hotellerie, ristorazione	1,3
Industria Chimica	1,2
Settore immobiliare	0,8

Fonte: Infojobs

l'automobile, solitamente più di una, e viene cambiata in media ogni tre anni. La gran parte del tempo è trascorsa nelle sale d'attesa dei clienti. E la maggioranza rappresenta più di un'azienda essendo dunque agenti plurimandatari. Sono spesso organizzati in «agenzie di rappresentanza» e si avvalgono a loro volta di agenti, che in questo caso prendono il nome di sub agenti.

In calo gli iscritti a Enasarco

In calo il numero di iscritti a Enasarco. Dal 2011 al 2012, infatti, gli agenti che versano i contributi previdenziali sono passati da 256.702 a 249.953, con un'età media di circa 47 anni (47,30 per gli uomini e 44,79 per le donne). Nel 2008 erano 272.324. È quanto emerge dal bilancio consuntivo della Fondazione Enasarco per il 2012. La categoria continua quindi a risentire degli effetti della crisi, con chiusura dei mandati agenzia o riduzione delle provvigioni. Tutto ciò ha comportato una diminuzione degli iscritti attivi anche nel triennio, passati da oltre 320 mila a poco più di 300 mila. La distribuzione per sesso degli agenti iscritti a Enasarco, invece, si mantiene perlopiù costante, con le donne che costituiscono circa il 12% della collettività. In riferimento al numero degli attivi, nel 2012 i proscrittori volontari sono 3.480, circa il 10% in più rispetto al 2011: la modifica dei requisiti di accesso alla pensione, secondo Enasarco, ha indotto alla prosecuzione volontaria al fine di raggiungere un trattamento pensionistico.

Passando all'età degli iscritti, quelli sotto i 45 anni rappresentano il 42% della collettività, per le donne la frequenza sale al 50%. Più della metà degli iscritti, circa il 63%, si colloca negli anni centrali della carriera lavorativa, tra i 35 e i 55 anni. La struttura per età risulta però più vecchia se confrontata con quella del 2008, mancano iscritti nelle

classi più giovani. In generale la presenza femminile nelle classi più giovani è maggiore che per gli uomini. Quanto alla composizione tra monomandatari e plurimandatari, circa il 30% opera nella prima forma, mentre il 70% in forma di plurimandatario. Osservando la distribuzione per classi di età, si nota che agli inizi della professione c'è una buona diversificazione per tipologia di contratto, ma nel tempo l'agente che rimane in attività predilige la forma plurimandataria. Infatti, secondo le stime Enasarco, nei primi anni di età circa il 36% degli attivi è monomandatario, ma nel tempo la percentuale scende al 20%. Verosimilmente, questo cambiamento si verifica entro il decimo anno. C'è poi una categoria di iscritti cosiddetta dei "silenti", che cioè non hanno mai effettuato il versamento di contributi previdenziali. Circa il 67% di questi ha un'anzianità contributiva inferiore a cinque anni, le donne rappresentano il 15% del totale e la quota di coloro che hanno anzianità al di sotto dei cinque anni è pari al 72%. Nel 2012, le nuove posizioni sono state 15.593, di cui 3.472 donne, cioè il 22%. Un terzo dei nuovi iscritti, segnala Enasarco, ha più di 40 anni e le nuove iscrizioni rappresentano il 6,2% degli iscritti attivi. L'età media di ingresso è salita a circa 37 anni per gli uomini e 38 per le donne. Mentre il numero di cessati nell'anno è pari a 4.567, in linea con il 2011.

A Napoli il forum del Mediterraneo

Appuntamento a Napoli per agenti di commercio a caccia di nuovi incarichi e aziende in cerca di queste figure professionali. Il 14 e 15 marzo si terrà infatti la fiera Forum agenti Mediterraneo, organizzata da Agent321. Nella regione Campania operano infatti 25 mila agenti di commercio, 13.500 solo a Napoli, mentre al Sud gli agenti in attività sono quasi 80 mila, così suddivisi: 1.800 agenti in Basilicata, 9.500 in Calabria, 1.100 in Molise, 19 mila in Puglia e 21.300 agenti in Sicilia. All'appuntamento precedente di Forum agenti, che si è svolto a Milano a fine novembre scorso, hanno partecipato 169 aziende espositrici e 6.721 agenti e rappresentanti di commercio che sono arrivati in fiera per colloqui di lavoro con le aziende. In questo senso, la formula dell'immediatezza delle selezioni ha rappresentato una opportunità di lavoro per il gran numero di agenti che sono usciti dal Forum di Milano con un contratto di rappresentanza firmato. «Un dato che ci ha stupito, oltre a quello dei quasi settemila agenti che hanno partecipato a Milano», afferma Davide Ricci, presidente di Agent321, è rappresentato dalle 411 aziende visitatrici intervenute in Fiera per farsi un'idea della formula adottata dal Forum e interessate ai colloqui di ricerca agenti. Questo dimostra come sia tutt'altro che sopito l'interesse delle imprese nei confronti degli agenti di commercio e che questi ultimi siano ancora gli intermediari preferiti tra i produttori e l'utente finale». Il Forum agenti Mediterraneo sarà anche l'occasione per presentare la nuova ricerca condotta dal centro studi di Agent321. L'organizzazione ha, infatti, ultimato una ricerca su un campione di circa 400 mila agenti europei, che indicherà le variazioni dei trend nell'ambito dei settori merceologici trattati dagli agenti di commercio.

Meno consumi, meno reddito

L'agente di commercio è legato a doppio filo ai consumi del mercato, che negli ultimi due anni sono calati fino al 25%. In sostanza: meno consumi, meno provvigioni. La sfida che aspetta la categoria è quindi quella di riuscire a seguire le evoluzioni del mercato. Secondo un'analisi sugli scenari occupazionali, per gli agenti di commercio, condotta da Agent321, infatti, la situazione attuale della categoria non è tanto diversa dalla situazione in cui versa la maggioranza dei lavoratori italiani. «Negli ultimi due anni», rileva l'organizzazione, «abbiamo assistito alla riduzione dell'attività produttiva di molte e piccole e medie aziende, spesso costrette anche alla chiusura definitiva degli stabilimenti, proprio a causa del drastico calo dei consumi, dal 15 al 25% in meno, a seconda del comparto». Le stesse aziende in difficoltà economica, spesso impossibilitate a ridurre i costi fissi, sono costrette a ripiegare su liquidazioni tardive delle provvigioni per fare quadrare i conti. A spese della categoria.

La crisi. La situazione, quindi, è di un calo medio dei fatturati degli agenti di commercio e di un aumento dei costi da sostenere per l'esercizio dell'attività, che incide pesantemente sui margini di guadagno. «Per una categoria che fa della sua automobile un vero e proprio ufficio», commenta Agent321, «l'aumento del costo del carburante, delle assicurazioni e dei pedaggi hanno rappresentato una decisa stangata per i guadagni. E, malgrado i sindacati siano già da tempo sul piede di guerra, non è in vista nessun provvedimento che preveda rimborsi o agevolazioni fiscali per una categoria che percorre sei miliardi di km l'anno». Nonostante ciò il numero degli agenti di commercio non è cambiato in maniera sostanziale negli ultimi anni, mantenendosi costante intorno alle 240 mila figure attive sul territorio nazionale. Infatti, alle cessazioni di attività ha fatto fronte l'entrata di nuove leve, giovani in cerca di prima occupazione, che hanno visto nell'attività dell'agente di commercio un valido sbocco lavorativo. Ol-

La professione in cifre

240 mila	Agenti di commercio attivi a oggi sul territorio nazionale
2 miliardi di euro	Quanto spendono all'anno per le autovetture
6 miliardi di km	La distanza percorsa ogni anno in auto
400 milioni di euro	Quanto spendono all'anno di traffico telefonico
220	Agenti di commercio che ogni giorno acquistano un'auto nuova

Fonte: dati Agent321.com

tre a ciò, Agent321 rileva il fenomeno sempre più diffuso di aziende che trasformano parte della propria forza vendita da occupata in autonoma, per risparmiare sui costi del lavoro. In pratica, le aziende chiedono ai propri venditori di divenire «collaboratori» come agenti di commercio indipendenti.

«Siamo fermamente convinti», spiega ancora l'organizzazione, «che la figura dell'agente di commercio sia destinata a sopravvivere, malgrado la crisi economica e le stangate fiscali che pesano ogni giorno di più. La sua sopravvivenza è insita nella natura e nelle qualità stesse dell'agente di commercio, nella capacità di gestirsi in autonomia, nel dover ogni giorno misurarsi con degli obiettivi prefissati e nella sua propensione al cambiamento e all'adattamento a un mercato in continua mutazione». «Un agente è un professionista, è un imprenditore di se stesso, è il titolare di una vera e propria attività commerciale», si legge nel report di Agent321, «Il suo modo di pensare è più simile a quello di un titolare di una impresa che produce merci, rispetto a quella di un avvocato o un medico. Egli deve conoscere il mercato, le aziende, l'andamento economico delle Borse; deve essere pronto a rischiare in prima persona. Deve saper ricevere indicazioni e contemporaneamente saper delegare ai propri collaboratori».

In sostanza, il venditore, che svolge la propria attività sempre in giro, direttamente dai propri clienti e parlando con le proprie aziende, deve saper cogliere le nuove esi-

genze del mercato ed evolversi in tale direzione.

L'evoluzione della professione. L'agente di commercio può essere monomandatario o plurimandatario. La prima figura, che svolge la propria attività per una singola azienda preponente, nel corso degli ultimi anni è andata sempre di più a sostituire in gran parte la figura del dipendente commerciale. E la tendenza, secondo Agent321, non è destinata ad invertirsi. «Questa consuetudine generatasi di recente», rileva l'organizzazione, «non rende merito alla professionalità dell'agente. Statisticamente un agente di commercio si annala meno di un dipendente commerciale. Quindi, parliamo di persone molto motivate. Seppur reale questo dato non indica una cosa: un agente di commercio monomandatario è comunque un professionista con partita Iva e pagato a provvigione in base alle vendite promosse. Se le aziende usano questa figura come «pretesto» per pagare meno i dipendenti sbagliano». Per quanto riguarda il plurimandatario, invece, è proprio il mercato che ne richiede la professionalità. «Infatti», spiega Agent321, «in un mercato in cui i clienti rivenditori sono costretti a spendere sempre più energie per mantenere il loro volume d'affari chi meglio di un agente plurimandatario, che conosce il mercato e la zona dove opera il rivenditore, può consigliarlo sulle mosse strategiche da attuare».

Le vie per iniziare la professione

Per diventare agente di commercio ci sono due strade, a seconda dei titoli già conseguiti. Una serie di requisiti, che vanno dal possesso di un diploma di scuola secondaria a indirizzo commerciale, alla laurea in materia commerciale o giuridica fino all'aver instaurato un rapporto di lavoro con mansioni di intermediazione finanziaria, permettono infatti di non frequentare un corso specifico abilitante. Altrimenti, se si è comunque raggiunta

la maggiore età e si è in possesso della licenza media inferiore, è necessario cercare un corso da seguire (minimo 130 ore da svolgersi nell'arco di un trimestre), presso una struttura accreditata dalla Camera di commercio,



al termine del quale ci sarà un esame diviso in due parti: scritta e orale. Superata la prova, si riceve un attestato abilitante, che però bisogna accertarsi che sia riconosciuto dalla regione o dalla provincia. In linea generale, il corso per agente di commercio ruota intorno agli argomenti fondamentali del mestiere. I corsi mirano a insegnare ai candidati le nozioni basilari del diritto commerciale e della legislatura tributaria, delle discipline legislative e contrattuali del rappresentante commerciali, delle tecniche e dell'organizzazione della vendita nonché della tutele previdenziale e assistenziale. È necessario infine aprire la partita Iva e iscriversi all'Enasarco. L'attività di agente di commercio è incompatibile con le attività già in essere, quindi un lavoratore dipendente o chi svolge un'attività di mediazione non può diventare agente di commercio.

I requisiti

Casi in cui si è esonerati dalla partecipazione a un corso di qualifica professionale

Requisiti per partecipare al corso di qualifica professionale

- Si è in possesso di un diploma di scuola secondaria a indirizzo commerciale
- Si è in possesso di una laurea in materia commerciale o giuridica
- Si è prestata la propria opera alle dipendenze di un'impresa con qualifica di operatore di vendita o di dipendente qualificato con mansioni di direzione e organizzazione delle vendite
- Si è stati dipendenti con mansioni di intermediazione finanziaria
- Si è stati titolare di un'impresa commerciale all'ingrosso/dettaglio/somministrazione di alimenti o bevande o di un'impresa artigiana
- Si è stati delegati di un esercizio per l'attività di somministrazione
- Si è stati coadiuvanti con mansioni direttive e organizzate di un'impresa commerciale
- Si è già iscritti al ruolo agenti e rappresentanti di commercio presso la Camera di commercio
- Aver raggiunto la maggiore età
- Aver conseguito la licenza media inferiore
- Per i cittadini comunitari che non hanno conseguito il titolo di studio in Italia è necessario un certificato di competenza linguistica
- Compilare e sottoscrivere la dichiarazione antimafia