



[L'alleanza con Randstad](#)

Rappresentanti di commercio «Alta formazione per il turnover»

MILANO

Diminuiscono nel numero ma cresce l'età media (52 anni): è la fotografia attuale degli agenti e rappresentanti di commercio [Enasarco](#). Un allarme per la categoria, ma anche un problema per le imprese che si avvalgono del loro operato, come evidenzia Agenti [Fnaarc](#), la Federazione che li rappresenta all'interno di [Confcommercio](#). «Siamo il motore delle pmi e facciamo la differenza nelle reti commerciali delle grandi aziende, intermediando il 70% del Pil italiano», spiega il presidente di Agenti [Fnaarc](#) Alberto Petranzan (*foto*). Con una garanzia, in più: la provvigione, che motiva gli agenti a superare sempre nuovi obiettivi di vendita.

Negli ultimi tempi, tuttavia, il numero cala di 4.000 unità all'anno: ora sono 209.000 (il 15% sono donne) - 18.000 prossimi alla pensione - a fronte di 57.000 aziende

preponenti. Il ricambio generazionale, se non aiutato dalle aziende, è complesso: fisco oneroso, costi di gestione gravosi e condizioni contrattuali spesso non conformi agli accordi collettivi minano il turnover. «Molte case mandanti - rileva Petranzan - trascurano i reali costi dell'attività non comprendendo che un agente correttamente inquadrato può concentrarsi serenamente sul business».

Criticità confermate da Randstad, con cui Agenti [Fnaarc](#) ha realizzato il portale "La Piazza degli Agenti" che offre mandati qualificati facilitando l'incontro con le aziende. Per Marco Ceresa, Ceo Randstad Italia, «reperire questi profili è diventato difficile a causa della 'talent scarcity' e del ricambio generazionale. Le aziende dovrebbero investire in recruitment e formazione. Attraverso le attività a fianco di Agenti [Fnaarc](#), lavoriamo per fornire i migliori professionisti presenti sul mercato».

