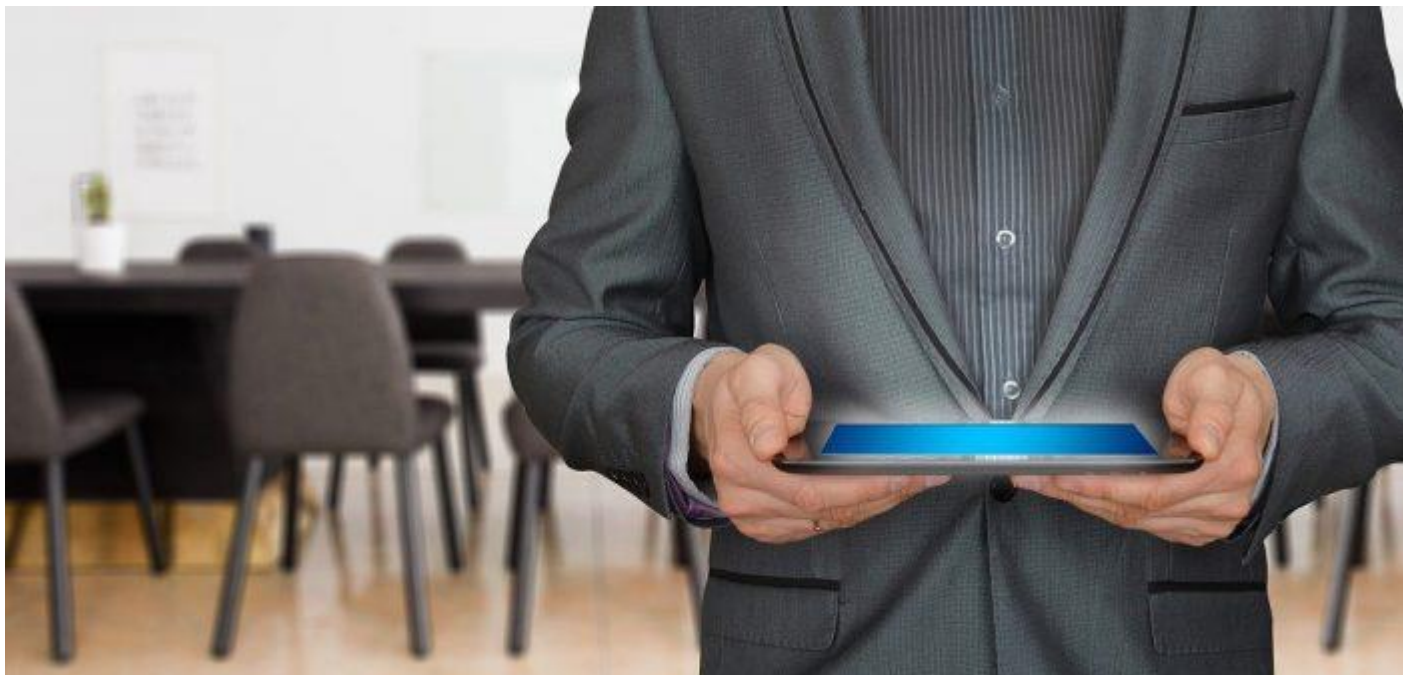


Venditore a provvigione: come funziona la retribuzione

Come funziona la retribuzione per il venditore a provvigione, Cos'è la provvigione e come viene determinata? Un'utile guida sull'argomento (Fonte: <https://www.lavoroediritti.com/>)



Alcune figure professionali - soprattutto gli agenti di commercio - ricevono un compenso composto da una parte fissa mensile e dalla **provvigione**. Quest'ultima rappresenta una forma di retribuzione il cui importo è determinato da una serie di variabili, "in proporzione del risultato del lavoro fatto o del profitto derivatone all'imprenditore" (come riporta la versione online dell'Enciclopedia Treccani).

Molto spesso, la provvigione è costituita da una cifra riconosciuta ad un lavoratore dipendente per lo svolgimento di un servizio di mediazione nell'ambito di una trattativa o di una compravendita.

Come lavora un venditore a provvigione

Il caso più tipico di venditore a provvigione è quello rappresentato degli **agenti immobiliari**, il cui compenso include una **parte fissa** riconosciuta su base mensile da parte dell'agenzia e dalle **'commissioni'** sulle vendite. La provvigione costituisce il compenso destinato all'agente in quanto intermediario tra l'acquirente e il venditore all'interno del processo di contrattazione e compravendita dell'immobile. Si tratta di una percentuale derivante dalle spettanze accordate all'agenzia; in genere si aggira attorno al 5% ma l'ammontare effettivo - in percentuale - viene concordato e sottoscritto per contratto da ambo le parti.

La provvigione, quindi, rappresenta il vero premio al lavoro del venditore e dipende esclusivamente da quante vendite questi riesce a formalizzare. Naturalmente, maggiore è il volume di contrattazioni chiuse con esito positivo, più ingenti saranno le provvigioni. Per questo, i professionisti che lavorano con questo particolare inquadramento devono non soltanto

possedere ottime capacità relazionali e di contrattazione ma anche padroneggiare le principali tecniche di persuasione. Un venditore a provvigione può assimilarle in vario modo, attraverso l'esperienza diretta a contatto con un professionista più esperto (tirocinio o apprendistato) oppure per mezzo di un corso di formazione incentrato sulle [tecniche di vendita](#), come quello erogato dal portale specializzato **PuntoNetFormazione**.

La retribuzione con provvigione: i riferimenti normativi

Alcune forme contrattuali possono prevedere che il lavoratore venga pagato in parte o interamente per mezzo delle provvigioni. L'[articolo 2099 del Codice Civile](#), infatti, stabilisce che “il prestatore di lavoro può anche essere retribuito in tutto o in parte con partecipazione agli utili o ai prodotti, con provvigione o con prestazioni in natura”.

Poiché la provvigione ha carattere aleatorio (in altre parole, il lavoratore non ha alcuna garanzia circa la percezione di tali somme), essa può essere utilizzata solo come **retribuzione integrativa** rispetto ad uno stipendio minimo mensile, stabilito in base ai parametri della contrattazione collettiva.

La parte fissa, nel rispetto di quanto sancito dall'articolo 36 della Costituzione, deve essere congruo e tale consentire al lavoratore di vivere in maniera dignitosa. Ciò si traduce, dal punto di vista pratico, nella impossibilità di stipulare contratti che prevedano una retribuzione erogata esclusivamente sotto forma di provvigione, in quanto non garantirebbe al lavoratore i mezzi per il proprio sostentamento.

L'[articolo 1733](#) del medesimo codice definisce anche quale sia la misura della provvigione; quando questa non è stabilita dalle parti, il compenso che spetta al commissionario (ossia il beneficiario della commissione) può essere determinata “secondo gli usi del luogo in cui è compiuto l'affare”. Infine, il pagamento della provvigione, in base a quanto stabilito dall'[articolo 2950](#) del Codice Civile, si prescrive entro un anno; tale termine decorre a partire dalla data di conclusione dell'affare per la quale il venditore ha diritto alla commissione.

La normativa, più in generale, inquadra come provvigione il compenso spettante al venditore per il lavoro di intermediazione; in altre parole, rappresenta una tariffa professionale; di conseguenza, non possono essere ricompresi nel corrispettivo i rimborsi delle spese sostenute dal lavoratore durante lo svolgimento delle proprie mansioni. Di contro, il committente deve fornire al commissionario i mezzi necessari per implementare la commissione, più eventuali danni subiti, stando a quanto stabilisce l'articolo 1720 del Codice Civile in materia di spese del mandatario.