Accordo Economico Collettivo

per la disciplina del rapporto di agenzia
e rappresentanza commerciale del
SETTORE INDUSTRIA

Testo Unico

30 luglio 2014

«Attenzione: il testo degli Accordi che state consultando è stato manualmente riprodotto.
Pertanto è possibile che sussistano degli errori materiali di trascrizione e/o di omissione e/o di stampa.
Per eventuale conferma potete consultare i siti istituzionali».

ver.21.01

Art. 1 – Definizione dell'agente e sfera di applicazione

Il presente accordo regola i rapporti fra gli agenti e i rappresentanti di commercio, rappresentati dalle Associazioni sindacali contraenti e le aziende industriali rappresentate dalle Associazioni aderenti alla Con ndustria, nonché gli Enti cooperativi rappresentati dalla Confcooperative.

Agli effetti del presente accordo economico collettivo ed in conformità agli artt. 1742 e 1752 del codice civile, indipendentemente dalla qualifica o denominazione usata dalle parti:

a) è agente di commercio il soggetto incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;

b) è rappresentante di commercio il soggetto incaricato stabilmente da una o più ditte di concludere contratti in nome delle medesime in una determinata zona.

L'agente o rappresentante esercita la sua attività, in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle istruzioni impartite dal preponente ai sensi dell'art. 1746 del codice civile, senza obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati. Le istruzioni di cui all'art. 1746 del codice civile devono tenere conto dell'autonomia operativa dell'agente o rappresentante, il quale, tenuto ad informare costantemente la casa mandante sulla situazione del mercato in cui opera, non è tenuto peraltro a relazioni con periodicità prefissata sulla esecuzione delle sue attività.

Il presente accordo si applica anche alle società aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio delle attività di cui al secondo comma del presente articolo, salvo le eccezioni e deroghe espressamente previste nell'accordo stesso, nonché a coloro che, in qualità di agenti o rappresentanti, hanno incarico di vendere esclusivamente a privati consumatori.

Le norme del presente accordo - salvo quelle di cui agli artt. 10, 11 e 13 - non sono vincolanti nel caso di conferimento di mandato di agenzia o rappresentanza a coloro che svolgono anche il commercio in proprio nello stesso genere di prodotti.

Chiarimento a verbale all'art. 1

1. Le parti si danno atto che nella definizione di cui al secondo comma, lett. a) e b), rientrano anche gli agenti e i rappresentanti di commercio operanti in "tentata vendita", a condizione che vengano rispettati i principi di autonomia e indipendenza nello svolgimento dell'attività e che non siano previsti obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati.

2. La proposta, l'accettazione, la loro revoca e ogni altra dichiarazione diretta ad una delle parti (agenti di commercio e case mandanti) si reputano conosciute nel momento in cui giungono all'indirizzo comunicato o a quello della sede legale del destinatario, se questi non prova di essere stato, senza colpa, nell'impossibilità di averne notizia.

Art. 2 – Zona ed esclusiva – Variazioni

Ferma restando la possibilità di diverse intese tra le parti, di norma la ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di commercio di più agenti o rappresentanti, nè l'agente o rappresentante può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte che siano in concorrenza fra di loro.

Il divieto di cui sopra non si estende, salvo patto di esclusiva per una sola ditta, all'assunzione, da parte dell'agente o rappresentante, dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra di loro. Nel caso in cui l'agente o rappresentante non sia vincolato dal patto di esclusiva per una sola ditta, egli resta libero di assumere altri incarichi per ditte che non siano in concorrenza.

Le variazioni di zona (territorio, clientela, prodotti) e misura delle provvigioni possono essere:

- di lieve entità, intendendo per lieve entità le riduzioni che incidano fino al cinque per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile (1° gennaio - 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;

- di media entità, intendendo per media entità le riduzioni che incidano oltre il cinque per cento e fino al quindici per cento delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile (1° gennaio - 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;

- di rilevante entità, intendendo per rilevante entità le riduzioni superiori al quindici per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno civile (1° gennaio - 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero.

Le variazioni di lieve entità possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi senza preavviso. Dette variazioni saranno efficaci sin dal momento della ricezione della comunicazione scritta della ditta mandante da parte dell'agente o del rappresentante.

Le variazioni di media e rilevante entità possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi, nel caso delle variazioni di media entità, almeno due mesi prima (ovvero quattro mesi prima per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare la propria attività esclusivamente per una sola ditta), salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza. Nel caso di variazioni di rilevante entità il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto, salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza.

Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro il termine perentorio di trenta giorni dal ricevimento della comunicazione, di non accettare le variazioni di media o rilevante entità, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

L'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di diciotto mesi antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come unica variazione, per l'applicazione del presente articolo 2, sia ai fini della richiesta del preavviso, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante. Per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari sarà da considerarsi come unica variazione l'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di 24 mesi antecedenti l'ultima variazione.

Chiarimento a verbale all'art. 2

In relazione a quanto previsto dai commi primo e secondo del presente articolo, le parti si danno atto che è da escludersi la possibilità di concorrenza quando l'incarico conferito all'agente o rappresentante riguardi generi di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili tra di loro.

Art. 3 – Documenti – Campionario

All'atto del conferimento dell'incarico, all'agente o rappresentante debbono essere precisati per iscritto, in un unico documento, oltre al nome delle parti, la zona assegnata, i prodotti da trattarsi, la misura delle provvigioni e compensi, la durata, quando questa non sia a tempo indeterminato.

In ogni contratto individuale dovrà essere inserito l'esplicito riferimento alle norme dell'accordo economico collettivo in vigore e successive modificazioni.

Nel caso di affidamento del campionario, sarà altresì previsto che il valore dello stesso potrà essere addebitato all'agente o rappresentante in caso di mancata o parziale restituzione o di danneggiamento non dovuto alla normale usura da utilizzo.

Non è previsto l'addebito del campionario all'agente o rappresentante per motivi diversi da quelli sopra indicati.

Art. 4 – Contratto a tempo determinato

Le norme previste nel presente accordo si applicano anche al contratto a tempo determinato in quanto compatibili con la natura del rapporto, con esclusione, comunque, delle norme relative al preavviso di cui all'art. 9.

Nei contratti a tempo determinato di durata superiore a 6 mesi, la casa mandante comunicherà all'agente o rappresentante, almeno 60 giorni prima della scadenza del termine, l'eventuale disponibilità al rinnovo o alla proroga del mandato.

In caso di rinnovo di rapporti a termine aventi lo stesso contenuto di attività (zona, prodotti e clienti) la casa mandante può stabilire un periodo di prova solo nel primo rapporto.

Art. 5 – Diritti e doveri delle parti

L'agente o rappresentante, nell'esecuzione dell'incarico, deve tutelare gli interessi del preponente ed agire con lealtà e buona fede.

In particolare, deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità alle istruzioni impartite dalla ditta e fornire le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnatagli, nonché ogni altra informazione utile al preponente per valutare la convenienza dei singoli affari. È nullo ogni patto contrario.

L'agente o rappresentante non ha facoltà di riscuotere per la ditta, né di concedere sconti o dilazioni, salvo diverso accordo scritto.

Il preponente, nei rapporti con l'agente, deve agire con lealtà e buona fede.

Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria, relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più producente il proprio mandato. Il preponente informerà altresì l'agente o rappresentante sul lancio di nuovi prodotti e sulle nuove politiche di vendita e avvertirà l'agente, allorché veda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi.

Nei contratti individuali potrà essere stabilito un termine per l'accettazione o il rifiuto, totale o parziale, da parte del preponente delle proposte d'ordine trasmesse dall'agente. In assenza nel contratto individuale di espressa previsione del termine di cui sopra, le proposte d'ordine si intenderanno accettate, ai soli fini del diritto alla provvigione, se non rifiutate dal preponente entro trenta giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse.

Art. 6 – Provvigioni

Ai sensi dell'art. 1748 cod. civ., l'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione, determinata di norma in misura percentuale, su tutti gli affari conclusi durante il rapporto, quando l'operazione sia stata conclusa per effetto del suo intervento.

I criteri per il conteggio della provvigione saranno stabiliti negli accordi tra le parti; in ogni caso non potranno essere dedotti dall'importo a cui è ragguagliata la provvigione gli sconti di valuta accordati per condizioni di pagamento.

Nel caso in cui sia affidato all'agente o rappresentante l'incarico continuativo di riscuotere per conto della casa mandante, con responsabilità dell'agente per errore contabile, dovrà essere stabilita una provvigione separata o un compenso aggiuntivo in forma non provvigionale, in relazione agli affari per i quali sussista l'obbligo della riscossione.

L'obbligo di stabilire la provvigione separata o il compenso di cui trattasi non sussiste per il caso in cui l'agente o rappresentante svolga presso i clienti della sua zona la sola attività di recupero di somme per le quali dai clienti medesimi non siano state rispettate le scadenze di pagamento.

Nel caso in cui sia affidato all'agente o rappresentante l'incarico di coordinamento di altri agenti in una determinata area, purché sia specificato nel contratto individuale, dovrà essere stabilita una provvigione separata o uno specifico compenso aggiuntivo, in forma non provvigionale.

Salvo quanto disposto dal comma successivo, nel caso che la esecuzione dell'affare si effettui su accordo fra fornitore ed acquirente per consegne ripartite, la provvigione sarà corrisposta sugli importi delle singole consegne.

In qualsiasi caso di insolvenza parziale del compratore, qualora la perdita subita dalla ditta sia inferiore all'importo della provvigione sulla quota soluta, la ditta verserà all'agente o rappresentante la differenza. Tuttavia, qualora l'insolvenza parziale del compratore sia inferiore al 15% del valore del venduto, l'agente o rappresentante avrà diritto alla provvigione sulla quota soluta.

La provvigione spetta all'agente o rappresentante anche per gli affari che non hanno avuto esecuzione per causa imputabile al preponente.

L'agente o rappresentante che tratta in esclusiva gli affari di una ditta ha diritto alla provvigione anche per gli affari conclusi senza suo intervento, semprechè rientranti nell'ambito del mandato affidatogli.

Qualora la promozione e l'esecuzione di un affare interessino zone e/o clienti affidati in esclusiva ad agenti diversi, la relativa provvigione verrà riconosciuta all'agente, che abbia effettivamente promosso l'affare, salvo diversi accordi fra le parti per un'equa ripartizione della provvigione stessa.

In caso di cessazione o risoluzione del contratto di agenzia, l'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari proposti prima della risoluzione o cessazione del contratto ed accettati dalla ditta anche dopo tale data, salvo, in ogni caso, le disposizioni di cui ai commi precedenti, e salvo l'obbligo, per l'agente o rappresentante, a richiesta della ditta, di prestare l'opera di sua competenza per la completa o regolare esecuzione degli affari in corso.

L'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari proposti e conclusi anche dopo lo scioglimento del contratto, se la conclusione è effetto soprattutto dell'attività da lui svolta ed essa avvenga entro un termine ragionevole dalla cessazione del rapporto. A tal fine, all'atto della cessazione del rapporto, l'agente o rappresentante relazionerà dettagliatamente la preponente sulle trattative commerciali intraprese, ma non concluse, a causa dell'intervenuto scioglimento del contratto di agenzia. Qualora, nell'arco di sei mesi dalla data di cessazione del rapporto, alcune di tali trattative vadano a buon fine, l'agente avrà diritto alle relative provvigioni, come sopra regolato. Decorso tale termine, la conclusione di ogni eventuale ordine, inserito o meno nella relazione dell'agente, non potrà più essere considerata conseguenza dell'attività da lui svolta e non sarà quindi riconosciuta alcuna provvigione. Sono fatti comunque salvi gli accordi fra le parti, che prevedano un termine temporale diverso o la ripartizione della provvigione fra gli agenti succedutisi nella zona ed intervenuti per la promozione e conclusione dell'affare.

Art. 7 – Liquidazione delle provvigioni

Le ditte cureranno la liquidazione delle provvigioni alla fine di ogni trimestre.

Entro 30 giorni dalla scadenza del trimestre considerato, le ditte invieranno all'agente o rappresentante il conto delle provvigioni, nonchè il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali. In caso di contestazione, la ditta verserà le eventuali ulteriori somme non oltre 30 giorni dalla definizione della controversia.

Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute all'agente o rappresentante di commercio di oltre quindici giorni, rispetto ai termini di cui al precedente comma, si applica la disciplina stabilita dal decreto legislativo n. 231/2002 così come modificata dal decreto legislativo n. 192 del 9 novembre 2012.

Se per consuetudine la ditta non spedisce le fatture tramite l'agente o rappresentante, essa deve almeno alla fine di ogni mese o trimestre, fornire all'agente o rappresentante le copie delle fatture inviate direttamente ai clienti, o un riepilogo attraverso il quale sia possibile riscontrare le fatture ed i prodotti/servizi forniti alla clientela e l'aliquota provvigionale.

Sulle provvigioni maturate, l'agente o rappresentante ha diritto ad anticipi, nel corso del trimestre, nella misura del 70% del suo credito per tale titolo. Nel caso in cui sia pattuito il diritto alle provvigioni al buon fine dell'affare, è facoltà dell'agente o rappresentante all'atto del conferimento del mandato, di chiedere, in alternativa al criterio di cui sopra, la liquidazione di anticipi nella misura del 50% delle provvigioni, che si riferiscono ad affari con pagamento non oltre 90 giorni, e nella misura del 35% delle provvigioni, che si riferiscono ad affari con pagamento oltre 90 giorni, ma non oltre 120. Resta fermo che l'agente o rappresentante non ha diritto ad anticipi, ove sia debitore della ditta per altro titolo.

Art. 8 – Rimborso spese

L'agente o rappresentante non ha diritto al rimborso delle spese occasionate dalla sua attività svolta ai sensi dell'articolo 1 del presente accordo, salvo patto in contrario.

Resta fermo che tutte le somme corrisposte dalla casa mandante, anche se a titolo di rimborso o concorso spese, per lo svolgimento dell'attività di agenzia e di rappresentanza commerciale sono computabili agli effetti dei vari istituti contrattuali e legali e sono soggette alla contribuzione Enasarco.

Art. 9 – Termini di preavviso

In caso di risoluzione di un rapporto a tempo indeterminato, la parte recedente dovrà darne comunicazione scritta all'altra parte con un preavviso della seguente misura:

A) ***Agente o rappresentante non impegnato in esclusiva per una sola ditta:***
- tre mesi per i primi tre anni di durata del rapporto;
- quattro mesi nel quarto anno iniziato del rapporto;
- cinque mesi nel quinto anno iniziato del rapporto;
- sei mesi di preavviso, dal sesto anno iniziato in poi.

B) ***Agente o rappresentante impegnato in esclusiva per una sola ditta:***
- cinque mesi per i primi cinque anni di durata del rapporto;
- sei mesi per gli anni dal sesto iniziato all'ottavo anno;
- otto mesi dal nono anno iniziato in poi.

In caso di recesso da parte dell'agente o rappresentante, la durata del preavviso sarà di cinque o di tre mesi, a seconda che l'agente sia impegnato o meno ad esercitare la sua attività in esclusiva per una sola ditta, indipendentemente dalla durata complessiva del rapporto.

Ai fini del computo della misura del preavviso dovuto, si farà riferimento alla durata complessiva del rapporto, intendendosi il periodo intercorso dalla stipula del contratto fino al momento di ricevimento della comunicazione di recesso.

Le parti convengono che la scadenza del periodo di preavviso possa coincidere con uno qualsiasi dei giorni di calendario, in rapporto alla data di effettiva ricezione della comunicazione di recesso e comunque nel rispetto della durata del preavviso di cui ai commi che precedono.

Ove la parte recedente, in qualsiasi momento, intenda porre fine con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni e degli altri corrispettivi maturati nell'anno civile precedente (1° gennaio -31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso dovuto ovvero una somma a questa proporzionale, in caso di esonero da una parte

del preavviso. Qualora il rapporto abbia avuto inizio nel corso dell'anno civile precedente, saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento. Ove più favorevole, la media dei corrispettivi per la determinazione dell'indennità di cui trattasi sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso. Qualora il rapporto abbia avuto una durata inferiore a dodici mesi, il detto computo si effettuerà in base alla media mensile delle provvigioni e degli altri corrispettivi maturati durante il rapporto stesso. L'importo sostitutivo del preavviso va computato su tutte le somme maturate in dipendenza del contratto di agenzia, anche se a titolo di rimborso o concorso spese.

La parte che ha ricevuto la comunicazione di recesso può rinunciare in tutto o in parte al preavviso, senza obbligo di corrispondere la somma di cui al comma che precede, entro trenta giorni dal ricevimento della predetta comunicazione. Durante la prestazione in servizio del preavviso, il rapporto prosegue regolarmente, con tutti i diritti e gli obblighi connessi al mandato.

Art. 10 – Indennità per lo scioglimento del contratto

Con la presente normativa le parti intendono dare piena ed esaustiva applicazione all'art. 1751 cod. civ. anche in riferimento alle previsioni dell'art. 17 della Direttiva CEE n. 86/653, individuando, con funzione suppletiva, modalità e criteri applicativi, concernenti, in particolare, la determinazione della misura dell'indennità in caso di cessazione del rapporto ed introducendo, nel contempo, condizioni di miglior favore per gli agenti e rappresentanti di commercio, sia per quanto riguarda i requisiti per il riconoscimento dell'indennità sia per ciò che attiene al limite massimo dell'indennità, stabilito dal terzo comma del predetto art. 1751 cod. civ.

A tal fine si conviene che l'indennità di scioglimento del contratto sia composta da:

- l'indennità di risoluzione del rapporto (capo I) accantonata dalla ditta mandante nell'apposito fondo costituito presso la Fondazione Enasarco e riconosciuta all'agente o rappresentante anche in assenza di un incremento della clientela e/o del giro d'affari;
- l'indennità suppletiva di clientela (capo II) riconosciuta all'agente o rappresentante anche in assenza di un incremento della clientela e/o del giro d'affari;
- l'indennità meritocratica (capo III) collegata all'incremento della clientela e/o del giro d'affari, nei termini e alle condizioni stabilite al successivo capo III del presente articolo.

L'indennità in caso di scioglimento del contratto, di cui ai successivi capi I, II e III, sarà computata su tutte le somme, comunque denominate, percepite dall'agente nel corso del rapporto, nonché sulle somme per le quali, al momento della cessazione del rapporto, sia sor-

to il diritto al pagamento in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse non siano state in tutto o in parte ancora corrisposte.

In caso di decesso dell'agente o rappresentante di commercio l'indennità in caso di scioglimento del contratto, di cui ai successivi capi I, II e III, sarà corrisposta agli eredi legittimi o testamentari.

I) Indennità di risoluzione del rapporto (FIRR)

All'atto della cessazione del rapporto spetta all'agente o rappresentante un'indennità, calcolata sulla base delle provvigioni annualmente maturate, secondo le misure di seguito riportate:

- Agente o rappresentante monomandatario:
- 4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 12.400,00 annui;
- 2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 12.400,01 annui ed Euro 18.600,00 annui;
- 1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 18.600,00 annui

- Agente o rappresentante plurimandatario:
- 4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui;
- 2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 annui ed Euro 9.300,00 annui;
- 1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui.

L'indennità di cui al presente capo I) sarà riconosciuta in tutte le ipotesi di cessazione del rapporto, ad eccezione dello scioglimento dello stesso ad iniziativa della casa mandante giustificata da una delle fattispecie di sotto elencate:

- ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente;
- concorrenza sleale o violazione del vincolo di esclusiva per una sola ditta.

Le somme di cui sopra verranno annualmente accantonate dal preponente nell'apposito fondo costituito presso la Fondazione Enasarco, secondo quanto previsto dalle norme regolamentari di cui al successivo articolo 16. Nel medesimo regolamento saranno altresì dettate le procedure per il riaccredito in favore della casa mandante degli importi eventualmente già accantonati al fondo stesso ma non più spettanti all'agente per il verificarsi di una delle ipotesi di decadenza di cui sopra.

Le parti stipulanti, ferma restando l'obbligatorietà dell'accantonamento del Firr presso la Fondazione Enasarco, concordano di procedere alla costituzione di una commissione paritetica, incaricata di studiare e formulare proposte sulla trasformazione in senso previdenziale dell'indennità di cui al presente capo I. Le risultanze dei lavori della commissione paritetica saranno sottoposte alle parti stipulanti per le determinazioni di competenza.

II) Indennità suppletiva di clientela

All'atto dello scioglimento del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o rappresentante, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR), di cui al precedente capo I, un'indennità suppletiva di clientela, da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme corrisposte o comunque maturate dall'agente o rappresentante fino alla data di cessazione del rapporto, secondo le seguenti aliquote:

- 3% sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme maturate;
- 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dal quarto anno (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni);
- ulteriore 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dopo il sesto anno compiuto (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni).

Il trattamento di cui al presente capo II non è dovuto se il contratto si scioglie per un fatto imputabile all'agente o rappresentante. Non si considerano fatti imputabili all'agente o rappresentante le dimissioni: dovute ad accertati gravi inadempimenti del preponente; conseguenti ad invalidità permanente e totale; dovute ad infermità e/o malattia che non consentano la prosecuzione del rapporto; successive al conseguimento della pensione di vecchiaia o vecchiaia anticipata ENASARCO; successive al conseguimento della pensione di vecchiaia o anticipata INPS; sempreché i citati eventi si verifichino dopo che il rapporto sia durato almeno un anno.

Il trattamento di cui al presente capo II sarà riconosciuto, nei termini e alle condizioni di cui sopra, anche per lo scioglimento del contratto a termine.

Per gli agenti e rappresentanti incaricati da case editrici di vendere esclusivamente a privati consumatori, l'ammontare annuo delle provvigioni eccedenti la misura del 12% viene preso in considerazione ai fini del calcolo dell'indennità suppletiva di clientela, nel limite del 65%.

III) Indennità meritocratica

All'atto della cessazione del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o rappresentante, una indennità meritocratica alle condizioni indicate ai successivi commi quattro e cinque del presente capo III. Tale indennità verrà erogata qualora, alla cessazione del contratto, l'agente o rappresentante abbia apportato al preponente un sensibile incremento della clientela e/o del giro d'affari, in modo da procurare al preponente, anche dopo la cessazione del contratto, sostanziali vantaggi.

L'indennità in questione sarà determinata mediante il sistema di calcolo definito ai sensi del successivo articolo 11.

Il trattamento di cui al presente capo III non è dovuto se il contratto si scioglie per un fatto imputabile all'agente o rappresentante. Non si considerano fatti imputabili all'agente o rappresentante le dimissioni: dovute ad accertati gravi inadempimenti del preponente; conseguenti ad invalidità permanente e totale; dovute ad infermità e/o malattia che non consentano la prosecuzione del rapporto; successive al conseguimento della pensione di vecchiaia o vecchiaia anticipata ENASARCO; successive al conseguimento della pensione di vecchiaia o anticipata INPS; sempreché i citati eventi si verifichino dopo che il rapporto sia durato almeno un anno.

Nel caso in cui l'indennità meritocratica (capo III) risulti pari o inferiore alla somma delle indennità di cui al capo I e II, l'indennità di scioglimento del contratto sarà costituita unicamente dalla somma dell'indennità di risoluzione del rapporto (capo I) e dall'indennità suppletiva di clientela (capo II).

Ove invece l'indennità meritocratica (capo III) risulti superiore alla somma delle indennità di cui al capo I e II l'indennità di scioglimento del contratto sarà costituita, oltre che dalla somma delle citate indennità di cui al capo I e II, dall'indennità meritocratica al netto della somma dell'indennità di risoluzione del rapporto (capo I) e dell'indennità suppletiva di clientela (capo II).

Il trattamento di cui al presente capo III sarà riconosciuto, nei termini e alle condizioni di cui sopra, anche per lo scioglimento del contratto a termine.

Dichiarazione a verbale

Gli importi previsti al capo I e al capo II del presente articolo verranno riconosciuti all'agente o rappresentante, anche nel caso in cui eccedano l'ammontare massimo stabilito dal terzo comma dell'articolo 1751 Codice Civile. In tale fattispecie l'indennità di scioglimento del contratto sarà costituita unicamente dai citati importi previsti al capo I e II.
Le parti confermano che le presenti disposizioni collettive in materia di indennità per la cessazione del rapporto di agenzia sono applicative della Direttiva CEE n. 86/653 e dell'art. 1751 Codice Civile, ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale e costituiscono complessivamente una condizione di miglior favore rispetto alla disciplina di legge. Esse sono correlative ed inscindibili tra di loro e non sono cumulabili con alcun altro trattamento

Art. 11 – Determinazione indennità meritocratica

L'indennità meritocratica è determinata come segue:

1. si individua il valore dell'incremento della clientela e/o del giro d'affari prendendo in considerazione il volume complessivo dei guadagni provvigionali e di ogni altro compenso percepito dall'agente o rappresentante di commercio.

Detto valore dell'incremento si determina in base alla differenza tra i guadagni complessivi risultanti dalle ultime quattro liquidazioni trimestrali e quelli risultanti dalle prime quattro liquidazioni trimestrali, applicando a questi ultimi i coefficienti di rivalutazione Istat per i crediti di lavoro.

Nel caso di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale che, all'atto della cessazione, siano in corso da più di 5 anni, il valore dell'incremento si determina in base alla differenza tra la media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante negli ultimi due anni di durata del rapporto (ultime otto liquidazioni trimestrali) e la media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi due anni di durata del rapporto (prime otto liquidazioni trimestrali, rivalutate secondo gli indici Istat per i crediti di lavoro).

Nel caso di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, che all'atto della cessazione, siano in corso da oltre 10 anni, il valore dell'incremento si determina in base alla differenza tra la media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante negli ultimi tre anni di durata del rapporto (ultime dodici liquidazioni trimestrali) e la media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi tre anni di durata del rapporto (prime dodici liquidazioni trimestrali, rivalutate secondo gli indici Istat per i crediti di lavoro).

Il raffronto tra dati iniziali e dati finali di cui ai precedenti commi va effettuato in termini omogenei. Pertanto, in caso di variazioni in aumento o in diminuzione intervenute nel corso del rapporto e riguardanti il territorio, la clientela, i prodotti, le provvigioni, gli effetti di dette variazioni vanno neutralizzati, non potendo comportare né oneri né vantaggi per nessuna delle parti, ai fini specifici qui considerati;

2. si individua il "periodo di prognosi", come da tabella in calce al presente articolo, in base alla tipologia di agente o rappresentante ed alla durata del rapporto, stimando così la durata del periodo nel corso del quale la ditta preponente continuerà a trarre vantaggi dall'attività svolta dall'agente o rappresentante;

3. si determina il "tasso di migrazione" della clientela, come da tabella in calce al presente articolo, in base alla tipologia di agente o rappresentante ed alla durata del rapporto contrattuale;

4. si sottrae, per il primo anno del periodo di prognosi il citato tasso di migrazione dal valore dell'incremento di cui al punto 1. Per gli anni successivi del periodo di prognosi il medesimo tasso di migrazione viene sottratto dal valore determinato per l'anno di prognosi precedente. Si sommano i risultati così ottenuti;

5. si diminuisce forfetariamente l'importo ottenuto di una percentuale variabile pari:

- al 10% per i contratti di agenzia di durata inferiore o uguale a 5 anni;
- al 15% per i contratti di agenzia di durata superiore a 5 anni ed inferiore o uguale a 10 anni;
- al 20% per i contratti di agenzia di durata superiore a 10 anni.

6. si confronta l'indennità meritocratica calcolata in base ai precedenti punti con il valore massimo dell'indennità previsto dal terzo comma dell'art. 1751 Codice Civile, vale a dire la media annua delle provvigioni negli ultimi 5 anni di durata del rapporto, oppure nel periodo lavorato se la durata del rapporto è stata inferiore a 5 anni. Qualora l'importo calcolato ecceda il tetto massimo l'indennità sarà pari a quest'ultimo;

7. si detrae dall'indennità meritocratica ottenuta l'indennità di risoluzione del rapporto e l'indennità di clientela di cui all'art. 10 capo I e II.

Per chiarire meglio il sistema di calcolo più sopra delineato si riporta in appendice al presente accordo economico collettivo un esempio di calcolo fondato su dati ipotetici.

Per gli agenti e rappresentanti incaricati da imprese editoriali la differenza tra le provvigioni iniziali e finali, eccedente la misura del 12% viene presa in considerazione ai fini dell'indennità meritocratica nel limite del 65%.

Tipologia	Periodo di Prognosi *(Anni di proiezione)*	Tasso di migrazione
Agente monomandatario con durata inferiore o uguale a 5 anni	*2,25*	*15%*
Agente monomandatario con durata superiore a 5 anni ed inferiore o uguale a 10 anni	*2,75*	*20%*
Agente monomandatario con durata superiore a 10 anni	*3,25*	*35%*
Agente plurimandatario con durata inferiore o uguale a 5 anni	*2,00*	*17%*
Agente plurimandatario con durata superiore a 5 anni ed inferiore o uguale a 10 anni	*2,50*	*22%*
Agente plurimandatario con durata superiore a 10 anni	*3,00*	*37%*

Norma transitoria n. 1 all'articolo 10

I valori massimi annui di cui al capo I e al capo II dell'articolo 10, si applicano sulle provvigioni e le altre somme di competenza dell'agente o rappresentante dalla data del 1^ gennaio 2002 in poi. Per i periodi precedenti al 2002 si applicano i massimali stabiliti dagli accordi economici collettivi vigenti negli anni di riferimento per i quali si effettua il conteggio.

Norma transitoria n. 2 agli articoli 10, 11

Per i contratti di agenzia e di rappresentanza commerciale in corso alla data di sottoscrizione del presente accordo economico collettivo e stipulati prima del 1°gennaio 2014 continuerà ad essere applicata fino alla data del 31 dicembre 2015 la disciplina prevista dagli articoli 10 e 11 dell'accordo economico collettivo del 20 marzo 2002 annessi in appendice e, a decorrere dal 1°gennaio 2016 verrà applicata la disciplina stabilita dagli articoli 10 e 11 del presente accordo economico collettivo a condizione che i citati contratti di agenzia e rappresentanza commerciale rimangano in vigore per almeno altri 5 trimestri dalla più sopra citata data del 1°gennaio 2016. In assenza di tale condizione verrà applicata soltanto la disciplina stabilita dall'art. 10 e 11 dell'accordo economico collettivo del 20 marzo 2002.

L'applicazione, fino al 31 dicembre 2015, della disciplina prevista dagli articoli 10 e 11 dell'accordo economico collettivo del 20 marzo 2002 comporta - per la determinazione dell'indennità meritocratica - che, come dato finale di raffronto ai fini dell'individuazione del monte provvigionale differenziale su cui applicare le aliquote percentuali di cui al capo II, lett. B) dell'art. 10, ed ai fini della determinazione del tasso di incremento della clientela e/o del fatturato, di cui alla medesima disposizione, si prendano in considerazione le provvigioni e gli altri proventi risultanti dalle quattro liquidazioni trimestrali di competenza dell'anno 2015 (o la media annua delle provvigioni e degli altri proventi risultanti dalle otto liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 2015 e 2014, nell'ipotesi che, dalla data di sottoscrizione del rapporto di agenzia fino alla data del 31 dicembre 2015, il rapporto di agenzia stesso sia in corso da più di 5 anni, o la media annua delle provvigioni e degli altri proventi risultanti dalle dodici liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 2015, 2014 e 2013 nell'ipotesi che, dalla data di sottoscrizione del rapporto di agenzia fino alla data del 31 dicembre 2015, il rapporto di agenzia stesso sia in corso da più di 10 anni).

Ai fini della determinazione dell'indennità meritocratica mediante l'applicazione, a decorrere dal 1° gennaio 2016, della disciplina stabilita dagli articoli 10 e 11 del presente accordo economico collettivo si assumerà:

• come dato iniziale di raffronto ai fini dell'individuazione del monte provvigionale differenziale su cui applicare il periodo di prognosi e il tasso di migrazione di cui all'art. 11 punti n. 2 e 3 le provvigioni e gli altri proventi risultanti dalle quattro liquidazioni trimestrali di compe-

tenza dell'anno 2016 (o la media annua delle provvigioni e degli altri proventi risultanti dalle otto liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 2016 e 2017, nell'ipotesi che, dalla data del 1° gennaio 2016 fino alla data di cessazione del rapporto di agenzia, il rapporto stesso abbia avuto una durata superiore ai 5 anni, o la media annua delle provvigioni e degli altri proventi risultanti dalle dodici liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 2016, 2017 e 2018 nell'ipotesi che, dalla data del 1° gennaio 2016 fino alla data di cessazione del rapporto di agenzia, il rapporto stesso abbia avuto una durata superiore ai 10 anni);

- come data di inizio del contratto di agenzia e di rappresentanza commerciale la data del 1° gennaio 2016 ai fini dell'individuazione del periodo di prognosi (art. 11 punto n. 2), del tasso di migrazione (art. 11 punto n. 3) e della diminuzione forfetaria (art. 11 punto n. 5).

Dall'indennità meritocratica così determinata si detrarranno unicamente gli importi dell'indennità di risoluzione del rapporto (art. 10 capo I) e dell'indennità suppletiva di clientela (art. 10 capo II) spettanti all'agente o rappresentante di commercio a decorrere dall'anno 2016.

Art. 12 – Malattia ed infortunio

In caso di malattia o infortunio dell'agente o rappresentante che gli impedisca di svolgere il mandato affidatogli, il rapporto di agenzia o rappresentanza, a richiesta della ditta preponente o dell'agente o rappresentante interessato, resterà sospeso ad ogni effetto per la durata massima di sei mesi nell'anno civile dall'inizio della malattia o dalla data dell'infortunio, intendendosi che in tale periodo la ditta si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto.

Alla ditta preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente per il periodo predetto ad assicurare l'esercizio del mandato di agenzia o rappresentanza o a dare ad altri l'incarico di esercitarlo.

Il titolare del mandato di agenzia o rappresentanza, ammalato od infortunato, deve consentire, nel corso di predetto periodo, che la ditta, o chi da questa ha ricevuto l'incarico di sostituirlo provvisoriamente, si avvalga della organizzazione dell'agenzia senza che a questa derivino oneri e non ha diritto a compensi sui proventi degli affari conclusi nel periodo stesso, salvo pattuizioni individuali più favorevoli.

A favore degli agenti o rappresentanti che operano in forma individuale o che siano soci illimitatamente responsabili di società di persone (s.n.c. e s.a.s.) aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio dell'attività di agenzia e di rappresentanza commerciale, viene garantita una polizza assicurativa, tramite la Fondazione ENASARCO, per coprire i rischi derivanti da infortunio e ricovero ospedaliero.

La polizza è stipulata dalla Fondazione ENASARCO secondo le condizioni e i limiti delle disposizioni regolamentari allegate, che formano parte integrante del presente articolo, e garantirà il trattamento di seguito indicato, indipendente e aggiuntivo rispetto a quello eventualmente erogato dalla Fondazione ENASARCO con la propria assicurazione:

a) in caso di morte per infortunio: liquidazione di un capitale di Euro 40.000,00;

b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio: liquidazione di un capitale di Euro 50.000,00.

Per le invalidità inferiori a quella permanente totale per infortunio si applicherà quanto disposto nelle condizioni previste nella polizza stipulata dall'Enasarco.

c) in caso di ricovero ospedaliero per malattia, infortunio, accertamenti diagnostici ovvero di degenza domiciliare successiva a ricovero per intervento chirurgico o a ricovero per infortunio: si applicherà quanto disposto nelle condizioni previste nella polizza stipulata dall'Enasarco.

Gli oneri per la stipulazione e la gestione della presente polizza da parte della Fondazione ENASARCO restano a carico delle ditte mandanti e sono coperti con l'utilizzo di una quota parte dell'interesse, di spettanza delle case mandanti, calcolato come indicato al successivo art. 16, comma 3, del presente accordo.

Art. 13 – Gravidanza e puerperio

In caso di gravidanza e puerperio dell'agente o rappresentante, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'agente o rappresentante medesima, per un periodo di dodici mesi, all'interno dei quali deve collocarsi la data del parto, intendendosi che durante tale periodo la casa mandante si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto.

La disposizione di cui al comma precedente trova applicazione anche in caso di adozione o affidamento di minore. In tal caso entro il periodo di dodici mesi deve rientrare la data di effettivo ingresso del minore nella famiglia.

Nei casi di interruzione della gravidanza, regolati dagli articoli 4, 5 e 6 della legge 22 maggio 1978, n. 194, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'agente o rappresentante, per un periodo massimo di cinque mesi.

Durante i predetti periodi, alla ditta preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente ad assicurare l'esercizio del mandato di agenzia o rappresentanza ovvero a dare ad altri l'incarico di esercitarlo.

La titolare del mandato di agenzia o rappresentanza deve consentire, nel corso dei predetti periodi, che la ditta, o chi da questa ha ricevuto l'incarico di sostituirla provvisoriamente, si avvalga della organizzazione dell'agenzia senza che a questa derivino oneri. Non ha, inol-

tre, diritto a compensi sui proventi degli affari che siano stati promossi e portati a conclusione direttamente dall'azienda o dal sostituto nei predetti periodi di astensione, fermo restando il diritto alla provvigione per quegli ordini pervenuti durante tali periodi di astensione per effetto dell'attività in precedenza svolta dall'agente o rappresentante.

Art. 14 – Patto di non concorrenza post-contrattuale

Con riferimento all'art. 1751 bis c.c. e fermo restando quanto ivi stabilito, a fronte del patto di non concorrenza post-contrattuale l'agente o rappresentante, operante in forma individuale o di società di persone o di società di capitali con un unico socio, avrà diritto ad una specifica indennità di natura non provvigionale.

Salvo diversi, più favorevoli accordi tra le parti direttamente interessate, la misura dell'indennità spettante all'agente o rappresentante per l'intera durata massima (due anni) del patto di non concorrenza viene determinata sulla base della tabella allegata al presente articolo. In caso di patto di non concorrenza di durata inferiore ai due anni, l'ammontare dell'indennità indicata nella tabella sarà ridotto, in rapporto all'effettiva durata del patto, sulla base di un parametro del 40% per il primo anno e del 60% per il secondo anno.

La base di calcolo dell'indennità è costituita dalla media annua delle provvigioni spettanti negli ultimi cinque anni precedenti la cessazione del rapporto ovvero dalla media annua calcolata sull'intero rapporto, se questo abbia avuto una durata inferiore a cinque anni.

In caso di dimissioni dell'agente o rappresentante, non motivate da inadempimento del preponente né da pensionamento di vecchiaia o vecchiaia anticipata Enasarco o da pensionamento di vecchiaia o di anticipata INPS né da grave inabilità, che non consenta più lo svolgimento dell'attività, la misura dell'indennità è ridotta al 70%, limitatamente al caso dell'agente plurimandatario e in relazione ad un mandato che non rappresenti più del 25% dei suoi introiti.

In caso di agente o rappresentante non vincolato ad esercitare la sua attività in esclusiva per una sola ditta, per il quale il rapporto cessato valga almeno l'80% (ottanta per cento) del monte provvigionale complessivo spettante nel periodo di cui al precedente terzo comma, si applicheranno le misure previste dalla tabella per l'indennità del monomandatario. L'agente o rappresentante di commercio che intenda avvalersi della presente disposizione è tenuto ad esibire, al momento della cessazione del rapporto, le scritture contabili valide ai fini fiscali, dalle quali risulti il totale delle provvigioni complessivamente percepite in ciascuno degli anni presi a riferimento.

In caso di violazione del patto di non concorrenza, l'agente o rappresentante non ha diritto ad alcuna indennità e pertanto dovrà restituire al preponente gli importi eventualmente già percepiti a tale titolo. Egli dovrà inoltre corrispondere una penale di ammontare non superiore al 50% dell'indennità di cui alla tabella allegata.

AMMONTARE TOTALE DELL'INDENNITÀ

Anni di durata del rapporto	Monomandato *(Esclusiva per una sola ditta)*	Plurimandato *(Non esclusiva per una sola ditta)*
Oltre 10 anni	*12 mensilità*	*10 mensilità*
Oltre 5 e fino a 10	*10 mensilità*	*8 mensilità*
Fino a 5 anni	*8 mensilità*	*6 mensilità*

Chiarimento a verbale

Le Organizzazioni sindacali danno atto che la natura del compenso del patto di non concorrenza previsto dall'art. 1751 bis del codice civile è complementare per l'agente di commercio alla natura di indennità prevista dall'art. 1751 del codice civile.

Art. 15 – Trattamento Previdenza

In relazione a quanto previsto dall'art. 12 dell'accordo economico 30 giugno 1938 e alle norme dettate dal regolamento delle attività istituzionali della Fondazione Enasarco, deliberato dal Consiglio di amministrazione dell'Ente il 5 agosto 1998 e approvato dal Ministero del lavoro e della previdenza sociale, di concerto con il Ministero del Tesoro, del Bilancio e della programmazione economica il 24 settembre 1998, il trattamento di previdenza in favore degli agenti e rappresentanti, i cui rapporti siano regolati dal presente accordo, viene attuato mediante il versamento, da parte delle ditte, di un contributo sulle provvigioni maturate dall'agente o dal rappresentante e da un pari contributo a carico dell'agente o rappresentante, che verrà trattenuto dalle ditte all'atto della liquidazione delle provvigioni stesse.

I contributi di cui sopra sono dovuti sulle provvigioni maturate nell'anno e nel limite di un massimale provvigionale annuo. L'aliquota contributiva, a carico delle ditte mandanti e degli agenti e rappresentanti in misura paritetica, e i massimali provvigionali annui sono de-

terminati rispettivamente dall'articolo 4 e dall'articolo 5 del vigente regolamento delle attività istituzionali della Fondazione Enasarco.

Il trattamento previdenziale di cui sopra non ha applicazione, a tutti gli effetti, nei casi in cui le attività di agenzia o rappresentanza commerciale siano esercitate da società per azioni o da società a responsabilità limitata.

Nell'ipotesi predetta le ditte mandanti e gli agenti o rappresentanti costituiti sotto forma di società per azioni o società a responsabilità limitata sono però tenuti al versamento di un contributo su tutte le provvigioni corrisposte. Il citato contributo e la sua ripartizione fra ditte mandanti ed agenti e rappresentanti costituiti sotto forma di società di capitali è determinata dall'articolo 6 del vigente regolamento delle attività istituzionali dell'Enasarco.

Fino alla data del 30 giugno 1956 gli obblighi delle aziende per la previdenza si intendono integralmente soddisfatti, unitamente a quelli per l'indennità, per lo scioglimento del contratto, come previsto dall'art. 10, dalle competenze spettanti agli agenti e rappresentanti, in dipendenza del trattamento Enasarco, ai sensi dell'art. 12 dell'accordo 30 giugno 1938 e successivi aggiornamenti.

Art. 16 – Iscrizione ENASARCO

Le ditte hanno l'obbligo di iscrivere i propri agenti e rappresentanti all'Ente nazionale assistenza agenti e rappresentanti di commercio (Enasarco) entro 30 giorni dall'inizio del rapporto di agenzia e di rappresentanza.

I contributi di cui all'articolo precedente saranno versati alla Fondazione Enasarco con periodicità trimestrale, secondo la normativa vigente.

Anche gli importi maturati annualmente per l'indennità di cui all'art. 10, punto l), verranno accantonati presso l'Enasarco con le modalità stabilite nel regolamento di cui all'art. 25, a condizione che l'Istituto si impegni a riconoscere alle aziende un interesse annuo sulle somme accantonate pari, per tutta la durata del periodo transitorio necessario per attuare la piena gestione separata del ramo FIRR (Fondo Indennità Risoluzione Rapporto), al tasso di rendimento annuo realizzato sul patrimonio complessivo investito dall'Enasarco e, a partire dal primo anno successivo a quello di realizzazione della totale gestione separata del ramo FIRR, un tasso di interesse annuo pari al tasso di rendimento annuo determinato dagli utili netti di gestione del ramo FIRR. Le modalità di determinazione ed applicazione del tasso di rendimento sono stabilite nell'Accordo di modifica del 20 dicembre 2007 della Convezione FIRR del 1992 siglato fra l'Enasarco e le Parti Sociali. I conti individuali degli agenti dovranno essere correlativamente rivalutati dall'Enasarco.

Entro il 30 aprile di ciascun anno la ditta mandante invierà all'agente o rappresentante un riepilogo delle somme versate al fondo di previdenza dell'Enasarco e di quelle accantonate presso il FIRR, di competenza dell'anno precedente.

Art. 17 – Pattuizioni individuali

Il presente accordo non sostituisce le pattuizioni individuali eventualmente più favorevoli per l'agente o rappresentante.

Art. 18 – Controversie

Le parti stipulanti si riservano di istituire una commissione nazionale paritetica per l'esame e la definizione delle controversie circa l'interpretazione e l'applicazione del presente accordo.

Art. 19 – Procedure di conciliazione

In relazione alle previsioni di cui agli articoli 410 e seguenti del codice di procedura civile, ed alle vigenti disposizioni in materia, che specificano le regole concernenti la composizione delle controversie nelle materie di cui all'art. 409 c.p.c., le parti stipulanti convengono sull'utilità e sull'importanza delle procedure stragiudiziali di conciliazione, che si propongono l'obiettivo di ridurre il ricorso agli interventi della giurisdizione statuale.

Le parti stipulanti convengono pertanto sull'esigenza di contenere l'area della conflittualità giudiziale, favorendo il ricorso alla conciliazione.

Le parti convengono di costituire una commissione per definire, con apposito regolamento, una procedura di conciliazione da proporre alle parti firmatarie per le determinazioni di competenza entro 6 mesi dalla firma dell'accordo economico collettivo.

Fino al momento in cui non entreranno in vigore le nuove disposizioni, restano valide le disposizioni contenute nell'art. 17 dell'accordo economico collettivo del 16 novembre 1988.

Art. 20 – Ente bilaterale nazionale per settore degli agenti e rappresentanti di commercio

Le parti stipulanti il presente accordo economico collettivo convengono di istituire una commissione paritetica incaricata di formulare proposte di Statuto e di Regolamento, procedure, finanziamento e criteri di funzionamento dell'Ente.

Le parti pertanto, con l'approvazione formale dello statuto, convengono di istituire l'Ente Bilaterale Nazionale per il settore degli agenti e rappresentanti di commercio.
L'Ente Bilaterale ha i seguenti scopi:

- incentivare e promuovere studi e ricerche sul settore, con particolare riguardo all'analisi dei fabbisogni formativi;
- promuovere, progettare e gestire, anche attraverso convenzioni, iniziative in materia di formazione e riqualificazione professionale;
- istituire l'osservatorio nazionale sulla professione agenti e rappresentanti di commercio;
- altri compiti che le parti sociali decideranno congiuntamente.

Le risultanze dei lavori della commissione saranno sottoposte alle parti stipulanti per le determinazioni di competenza entro 6 mesi dalla firma del presente accordo economico collettivo.

Art. 21 – Assistenza sanitaria integrativa

Le parti stipulanti il presente accordo economico collettivo convengono di istituire una commissione per la costituzione di un fondo di assistenza sanitaria integrativa al Servizio Sanitario Nazionale. A tal fine, la citata commissione formulerà proposte sulla possibilità di trasformare la polizza di assistenza sanitaria, di cui all'art. 12 del presente accordo economico collettivo, in un fondo sanitario, fermo restando il meccanismo e le relative risorse finanziarie utilizzate per la citata polizza.

Art. 22 – Decorrenza e durata

Il presente accordo entra in vigore il 1° settembre 2014, ferme restando le diverse decorrenze specificamente previste per determinati istituti, e scadrà il 31 dicembre 2017, salvo quanto disposto dall'art. 23. Ove non venga disdetto in forma scritta da una delle parti con un preavviso di sei mesi, si intenderà rinnovato di anno in anno.

In caso di regolare disdetta, esso resterà in vigore fino a che non sia sostituito da un successivo accordo.

Art. 23 – Emanazione di norme di legge

Qualora, in qualunque momento della durata del presente accordo, venisse intrapresa un'azione legislativa tendente a modificare le clausole dell'accordo stesso, o che comunque comporti oneri nuovi per le ditte preponenti o per gli agenti di commercio, le parti si impegnano - su invito di una di esse - a riunirsi immediatamente per concertarsi sui provve-

dimenti da adottare perchè la sostanza e lo spirito del presente accordo, ed in particolare il complesso degli oneri da esso derivanti, non subiscano modificazioni.

Ove non si possibile raggiungere un accordo prima della data della eventuale entrata in vigore della nuova norma, da tale ultima data il presente accordo si intenderà decaduto.

Art. 24 – Inscindibilità e incumulabilità

Fermo restando quanto disposto dall'articolo precedente, le disposizioni del presente accordo relative alla indennità di scioglimento del contratto ed alla previdenza sono correlative ed inscindibili tra di loro e non sono cumulabili con alcun altro trattamento.

Art. 25 – Regolamento indennità risoluzione fine rapporto

Le parti si riservano di provvedere alla redazione di un apposito regolamento per l'accantonamento ed il versamento agli aventi diritto dell'indennità per la risoluzione del rapporto, di cui al capo I dell'art. 10.

Art. 26 – Versamento contributo associativo

Qualora l'agente o rappresentante ne faccia richiesta con delega scritta, la casa mandante provvederà a trattenere sulle competenze dell'agente o rappresentante l'importo della quota associativa e a versare detto importo su apposito conto corrente intestato alle Organizzazioni firmatarie, secondo le indicazioni contenute nella delega stessa.

La delega avrà valore fino a disdetta avanzata dall'agente o rappresentante, mediante raccomandata da indirizzare contestualmente all'organizzazione sindacale di appartenenza e alla casa mandante.

Dichiarazione a verbale

Le organizzazioni stipulanti degli agenti e rappresentanti di commercio danno atto all'altra parte contraente che l'accordo economico sottoscritto in pari data rappresenta una disciplina normativa e previdenziale del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale, che contempera le attuali possibilità della economia nazionale con le esigenze della categoria rappresentata.

Esse assumono pertanto impegno, anche in relazione alla norma di cui all'art. 23 dell'accordo, in caso di presentazione di progetti di legge sulla materia, di portare a conoscenza dei presentatori stessi questo loro apprezzamento sugli accordi raggiunti in campo sindacale, che essi considerano lo strumento più idoneo per la regolamentazione dei rapporti dei propri associati con le case mandanti.

Le parti stipulanti assumono altresì l'impegno di incontrarsi, su richiesta di una di esse, durante il periodo di vigenza del presente accordo, per esaminare lo stato della categoria, le sue prospettive nonchè le situazioni di mercato, anche per i riflessi che possano determinarsi sulle condizioni economiche, sociali e professionali degli agenti e rappresentanti di commercio.

APPENDICE ALL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO

Esempio delle fasi di calcolo dell'indennità meritocratica di cui all'art. 11

• Si ipotizza un rapporto di agenzia con agente plurimandatario e con una durata di 5 anni. Secondo la tabella di cui all'art. 11 il periodo di prognosi è pari a 2 anni e il tasso di migrazione è del 17%;
• si ipotizza un valore dell'incremento conseguito dall'agente di € 35.000;
• si applica il tasso di migrazione al valore dell'incremento (€ 35.000) per il periodo di prognosi (2 anni):

1° anno € 35.000,00 - 17% = € 29.050,00
2° anno € 29.050,00 - 17% = € 24.111,50
TOTALE: = € 53.161,50

• si riduce l'importo di € 53.161,50 così ottenuto di una cifra forfetaria pari al 10%, essendo il contratto durata inferiore a 5 anni (cfr. art. 11, punto 5), di € 53.161,50, ovvero € 5.316,15;
• la somma così ottenuta, € 47.845,35, si confronta con il tetto massimo determinato ai sensi dell'art. 1751, comma 3 c.c. (cfr. art. 11, punto 6). Ipotizzando che tale tetto massimo sia fissato in € 45.000,00, l'importo dell'indennità meritocratica è ridotto fino a corrispondenza con tale somma;
• ipotizzando che le somme versate dall'azienda a titolo di FIRR e quelle erogate a titolo di indennità suppletiva di clientela ammontino a € 30.000,00, l'indennità meritocratica definitivamente spettante all'agente è pari a € 15.000,00 (€ 45.000,00 - € 30.000,00).

ARTICOLI 10 E 11 DELL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL 20 MARZO 2002

Art. 10 – Indennità per lo scioglimento del contratto

Con la presente normativa le parti intendono dare piena ed esaustiva applicazione all'art. 1751 cod. civ. anche in riferimento alle previsioni dell'art. 17 della Direttiva CEE n. 86/653, individuando con funzione suppletiva modalità e criteri applicativi, particolarmente per quanto attiene alla determinazione in concreto della misura dell'indennità in caso di cessazione del rapporto, e introducendo nel contempo condizioni di miglior favore per gli agenti e rappresentanti di commercio, sia per quanto riguarda i requisiti per il riconoscimento dell'indennità, sia per ciò che attiene al limite massimo dell'indennità, stabilito dal terzo comma del predetto art. 1751 cod. civ.

A tal fine si conviene che l'indennità in caso di scioglimento del contratto sarà composta da due emolumenti: l'uno, denominato indennità di risoluzione del rapporto, viene riconosciuto all'agente o rappresentante anche se non ci sia stato da parte sua alcun incremento della clientela e/o del fatturato, e risponde principalmente al criterio dell'equità; l'altro, denominato indennità suppletiva di clientela, è invece collegato all'incremento della clientela e/o del fatturato e intende premiare essenzialmente la professionalità dell'agente o rappresentante.

L'indennità in caso di scioglimento del contratto, di cui ai successivi capi I e II, sarà computata su tutte le somme, comunque denominate, percepite dall'agente nel corso del rapporto, nonché sulle somme per le quali, al momento della cessazione del rapporto, sia sorto il diritto al pagamento in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse non siano state in tutto o in parte ancora corrisposte.

In caso di decesso dell'agente o rappresentante, l'indennità stessa sarà corrisposta agli eredi.

I) Indennità di risoluzione del rapporto:
all'atto della cessazione del rapporto spetta all'agente o rappresentante una indennità, calcolata sulla base delle provvigioni annualmente maturate, secondo le misure di seguito riportate:

- Agente o rappresentante con obbligo di esclusiva per una sola ditta:
- 4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 12.400,00 annui;
- 2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 12.400,01 annui ed Euro 18.600,00 annui;
- 1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 18.600,00 annui

- Agente o rappresentante senza obbligo di esclusiva per una sola ditta:
- 4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui;
- 2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 annui ed Euro 9.300,00 annui;
- 1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui.

L'indennità di cui al presente capo I) sarà riconosciuta in tutte le ipotesi di cessazione del rapporto, ad eccezione dello scioglimento dello stesso ad iniziativa della casa mandante giustificata da una delle fattispecie di sotto elencate:

- ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente;
- concorrenza sleale o violazione del vincolo di esclusiva per una sola ditta.

Le somme di cui sopra verranno annualmente accantonate dal preponente nell'apposito fondo costituito presso la Fondazione Enasarco, secondo quanto previsto dalle norme re-

golamentari di cui al successivo articolo 16. Nel medesimo regolamento saranno altresì dettate le procedure per il riaccredito in favore della casa mandante degli importi eventualmente già accantonati al fondo stesso ma non più spettanti all'agente per il verificarsi di una delle ipotesi di decadenza di cui sopra.

Le parti stipulanti, ferma restando l'obbligatorietà dell'accantonamento del Firr presso la Fondazione Enasarco, concordano di procedere alla costituzione di una commissione paritetica, incaricata di studiare e formulare proposte sulla trasformazione in senso previdenziale dell'indennità di cui al presente capo I. Le risultanze dei lavori della commissione paritetica saranno sottoposte alle parti stipulanti per le determinazioni di competenza entro il 30 aprile 2003.

II) Indennità suppletiva di clientela:

a) All'atto dello scioglimento del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o rappresentante, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto, di cui al precedente capo I, una indennità suppletiva di clientela, da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme corrisposte o comunque dovute all'agente o rappresentante fino alla data di cessazione del rapporto, secondo le seguenti aliquote:

- 3% sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme dovute;
- 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dal quarto anno (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni);
- ulteriore 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dopo il sesto anno compiuto (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni).

b) In aggiunta agli importi previsti al capo I ed alla precedente lett. A), sarà riconosciuto all'agente o rappresentante un ulteriore importo a titolo di indennità suppletiva di clientela, a condizione che, alla cessazione del contratto, egli abbia apportato nuovi clienti al preponente e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, in modo da procurare al preponente anche dopo la cessazione del contratto sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

Detto importo aggiuntivo sarà calcolato nelle seguenti misure:

- 1% sul valore annuo dell'incremento delle provvigioni, come determinato ai sensi del successivo articolo 11;
- 2% sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 100%;
- 3% sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 150%;
- 4% del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 200%;
- 5% del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 250%;

- 6% del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 300%;
- 7% del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 350%.

L'importo in questione non può comunque essere superiore alla differenza tra l'ammontare massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ. e la somma degli emolumenti del capo I e del capo II, lett. A).

Per gli agenti e rappresentanti incaricati da case editrici di vendere esclusivamente a privati consumatori, l'ammontare annuo delle provvigioni eccedenti la misura del 12% viene preso in considerazione ai fini del calcolo dell'indennità suppletiva di clientela, nel limite del 65%.

Il trattamento di cui al presente capo II non è dovuto se il contratto si scioglie per un fatto imputabile all'agente o rappresentante. Non si considerano fatto imputabile all'agente o rappresentante le dimissioni dovute a invalidità permanente e totale o successive al conseguimento della pensione di vecchiaia (ENASARCO), sempreché tali eventi si verifichino dopo che il rapporto sia durato almeno un anno.

Il trattamento di cui al presente capo II sarà riconosciuto, nei termini e alle condizioni di cui sopra, anche per lo scioglimento del contratto a termine, che sia stato rinnovato o prorogato.

Dichiarazione a verbale

Gli importi previsti al capo I e al capo II, lett. A), del presente articolo verranno riconosciuti all'agente o rappresentante, anche nel caso in cui eccedano l'ammontare massimo stabilito dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ.

Le parti confermano che le presenti disposizioni collettive in materia di indennità per la cessazione del rapporto di agenzia sono applicative della Direttiva CEE n. 86/653 e dell'art. 1751 c.c., ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale e costituiscono complessivamente una condizione di miglior favore rispetto alla disciplina di legge. Esse sono correlative ed inscindibili tra di loro e non sono cumulabili con alcun altro trattamento.

Art. 11 – Individuazione del valore dell'incremento e del relativo tasso

Per individuare il valore reale dell'incremento della clientela e/o del fatturato, di cui al punto II), lett. B), dell'articolo 10, da parte dell'agente o rappresentante, sarà preso in considerazione il volume complessivo dei guadagni provvigionali e di ogni altro compenso percepito dall'agente e rappresentante.

Il valore reale dell'incremento annuo finale, sul quale si applicano le aliquote di cui al capo II, lett. B), si determina in base alla differenza tra i guadagni complessivi risultanti dalle ultime quattro liquidazioni trimestrali e quelli risultanti dalle prime quattro liquidazioni trimestrali (applicandosi a questi ultimi i coefficienti di rivalutazione Istat per i crediti di lavoro).

Il tasso reale dell'incremento annuo finale, in rapporto al quale si individua l'aliquota applicabile, si determina commisurando percentualmente all'importo rivalutato delle prime quattro liquidazioni trimestrali il valore differenziale calcolato secondo quanto disposto dal comma precedente.

In alternativa a quanto previsto dal comma precedente, le parti direttamente interessate possono concordare di assumere, come base di calcolo per la determinazione del tasso di incremento, il fatturato sul quale sono state conteggiate le prime quattro liquidazioni trimestrali e il fatturato sul quale sono state calcolate le ultime quattro liquidazioni trimestrali. In tal caso, il tasso finale di incremento reale, di cui al precedente comma, è determinato in base alla differenza tra il fatturato relativo alle ultime quattro liquidazioni trimestrali e il fatturato relativo alle prime quattro liquidazioni trimestrali (applicandosi a quest'ultimo i coefficienti di rivalutazione Istat per i crediti di lavoro), commisurata percentualmente al fatturato relativo alle prime quattro liquidazioni trimestrali rivalutato come sopra.

Nel caso di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, che all'atto della cessazione siano in corso da più di cinque anni, il valore annuo iniziale da prendere a riferimento per l'individuazione sia del valore assoluto sia del tasso di incremento verrà determinato in base alla media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi due anni di durata del rapporto (otto liquidazioni trimestrali), ovvero del relativo fatturato, nel caso di cui al comma quarto -con la rivalutazione secondo gli indici Istat per i crediti di lavoro. Il valore annuo finale sarà determinato sulla base della media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante negli ultimi due anni di durata del rapporto (otto liquidazioni trimestrali) ovvero del relativo fatturato.

Nel caso di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, che all'atto della cessazione siano in corso da oltre dieci anni, il valore annuo iniziale da prendere a riferimento per l'individuazione sia del valore assoluto sia del tasso di incremento verrà determinato in base alla media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi tre anni di durata del rapporto (dodici liquidazioni trimestrali), ovvero del relativo fatturato, nel caso di cui al quarto comma -con la rivalutazione secondo gli indici Istat per i crediti di lavoro. Il valore annuo finale sarà determinato sulla base della media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante negli ultimi tre anni di durata del rapporto (dodici liquidazioni trimestrali) ovvero del relativo fatturato.

Il raffronto tra dati iniziali e dati finali di cui ai precedenti commi va effettuato in termini omogenei. Pertanto, in caso di variazioni in aumento o in diminuzione intervenute nel corso del rapporto e riguardanti il territorio, la clientela, i prodotti, le provvigioni, gli effetti di dette variazioni vanno neutralizzati, non potendo comportare né oneri né vantaggi per nessuna delle parti, ai fini specifici qui considerati.

Norma transitoria agli articoli 10 e 11

I nuovi valori massimi annui di cui al capo I e al capo II, lettera A), dell'articolo 10, si applicano sulle provvigioni e le altre somme di competenza dell'agente dalla data del 1^ gennaio 2002 in poi.

Per i contratti di agenzia e di rappresentanza commerciale in corso alla data di sottoscrizione del presente accordo economico collettivo e stipulati prima del gennaio 2001, come dato iniziale di raffronto ai fini dell'individuazione del monte provvigionale differenziale su cui applicare le aliquote percentuali di cui al capo II, lett. B), dell'art. 10, ed ai fini della determinazione del tasso reale finale di incremento della clientela e/o del fatturato, di cui alla medesima disposizione, si prenderanno in considerazione le provvigioni e gli altri proventi risultanti dalle quattro liquidazioni trimestrali di competenza dell'anno 2001 (o le otto liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 2000 e 2001, nell'ipotesi del quinto comma dell'art. 11, o le dodici liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 1999, 2000 e 2001, nell'ipotesi del sesto comma dell'art. 11) ovvero i relativi fatturati, nel caso di opzione secondo quanto previsto dal quarto comma dell'articolo 11.

*«Attenzione: il testo degli Accordi che state consultando è stato manualmente riprodotto.
Pertanto è possibile che sussistano degli errori materiali di trascrizione e/o di omissione e/o di stampa.
Per eventuale conferma potete consultare i siti istituzionali».*

Agenti.IT

RADIO Agenti.IT

CORSI PER Agenti.IT

Venditori.IT

FORUM Agenti

Cerco AGENTI

Legale Agenti.IT

SERVIZI AGENTI.IT

agent321

FATTURE AGENTI.IT
FATTURE PROVVIGIONALI

soluzione agenti

NETWORK AGENTI.IT

AgenTa