

ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO PER LA DISCIPLINA DEL RAPPORTO DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE DEL SETTORE INDUSTRIALE

L'anno 2007, il giorno 20 del mese di ottobre

tra

La **Confederazione italiana degli Esercenti Commerciali, Artigiani ed Artisti, Industriali, Agricoltori, delle Attività del Terziario, dell'Informatica e Telematica, delle Professioni in campo legale, economico, tecnico e contabile, del Turismo e dei Servizi - (C.I.D.E.C.)**, in rappresentanza delle Associazioni delle imprese dell'Industria ad essa aderenti, rappresentata dal Presidente Nazionale *p.t.*, Agostino Goldin, con l'assistenza del Segretario Generale Nazionale Mario Arciuolo e dei Consiglieri di Giunta Nazionale Massimo Zanoncelli e Gabriele Caravatti

e

la **Unione Generale Italiana delle Federazioni degli Agenti Intermediari - (U.G.I.F.A.I.)**, rappresentata dal Presidente Nazionale *p.t.*, Carlo Massaro, con l'assistenza del Direttore Generale Teofilo Sciarra,

si stipula

il presente accordo economico collettivo per la disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale:

ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO

DISCIPLINA DEI RAPPORTI DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE NEL SETTORE INDUSTRIALE

Art. 1

(Definizione dell'agente - Sfera di applicazione)

Il presente accordo regola i rapporti fra gli agenti e i rappresentanti di commercio, rappresentati dall'**U.G.I.F.A.I. (Unione Generale Italiana delle Federazioni degli Agenti Intermediari)** e le **aziende industriali** rappresentate dalla **C.I.D.E.C. (Confederazione Italiana Degli Esercenti Commerciali Artigiani e Industriali)**.

Agli effetti di esso ed in conformità del disposto codicistico¹:

- a) è **agente di commercio** il soggetto incaricato *stabilmente* da una o più ditte di *promuovere* la conclusione di contratti in una determinata zona verso compenso provvigionale (Art. 1742 c.c. «Nozione»;
- b) è **rappresentante di commercio** il soggetto incaricato *stabilmente* da una o più ditte di concludere contratti in nome e per conto delle medesime in una determinata zona (Art. 1752 c.c. «Agente con Rappresentanza»; rif. Art. 1387 ss. c.c. «*Fonti della Rappresentanza*» Libro IV Capo VI Titolo II c.c.)

¹ Dichiarazione a verbale

Le Parti a tal proposito, convengono - *in difformità* con Accordi *altri*, precedenti e diversi - di considerare la figura dell'Agente Rappresentante di Commercio tale quale risulti dal disposto codicistico e dalla definizione di natura giuridica (*nomen iuris*), escludendosi espressamente qualsiasi definizione *altra* non afferente alla salvaguardia giuridica e professionale della figura dell'Intermediario.

Pertanto, i contratti individuali che faranno riferimento al presente Accordo dovranno tener conto della definizione giuridica ortodossa, non ammettendosi definizioni di fantasia e/o non rispondenti al contenuto professionale espresso dal Codice Civile e dalla normativa di riferimento.

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 attività².

Il presente accordo si applica anche alle società aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio delle attività suddette, salve 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 accordo – salvo quelle di cui agli artt. 10 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.

Ai sensi del presente accordo, s'intende l'Agente Rappresentante di Commercio il lavoratore in forma autonoma ma con prerogative altamente professionali, che opera di regola in plurimandato, secondo quella che è la natura medesima della fattispecie giuridica.

Pertanto l'eventuale prerogativa del monomandato va vista come eccezione alla condizione standard dell'Agente, per precisa esigenza della casa mandante.

In tal senso e al fine di salvaguardare i criteri di trasparenza e di chiarezza dei rapporti e, per converso, onde scongiurare rischi di equivoci sempre verificabili all'atto della trasposizione del dettato degli Accordi sui Contratti Individuali, si conviene l'uso inderogabile della terminologia specifica di "**agente impegnato in regime di monomandato**" in luogo di quella abusata di "**agente impegnato ad operare in esclusiva per una sola ditta**", perifrasi ambigua e soggetta ad essere equivocata con gli effetti dell'art. 1743 c.c. (*Diritto di Esclusiva*).

In virtù dell'eventuale attribuzione all'agente dello *Status* di *monomandatario*, con l'obbligo di rispettare il divieto assoluto di operare per qualsiasi altra ditta, considerata la forte incidenza dei costi di agenzia a carico dell'agente medesimo, a fronte di una opportunità limitata di reddito, si conviene di riconoscere all'*agente monomandatario* un "**reddito minimo garantito**", nella misura di € 45.000,00 (Euro quarantacinquemila/00) (compenso minimo) rapportato all'ampiezza della zona in cura all'agente commerciale e generatrice di costi. Il *minimo garantito* deve tener conto della relatività dell'ampiezza del territorio, talché la congruità del minimo medesimo vada regolata in base alla reale consistenza della zona (in più o in meno).

Pertanto, un agente monomandatario, con zona limitata, beneficerà, in termini di *minimo garantito* del solo "compenso minimo" (€ 45.000,00 esclusi premi e incentivi), mentre un agente monomandatario con zona/territorio di dimensione regionale e/o interregionale vedrà ampliato il suo *minimo garantito* in funzione della proporzione dell'area.

Tali considerazioni, emergono dalla necessità di indennizzare la figura del *monomandatario* dei richiesti vincoli professionali (i quali comportano costi gravosi), tenuto conto della opportunità che ha la ditta di impiegare sul territorio un professionista con prerogative di collaboratore in sostituzione di un lavoratore *subordinato* o *parasubordinato* che presenta costi previdenziali, assicurativi, fiscali e retributivi enormemente più gravosi per la ditta medesima.

² Chiarimento a verbale

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 nella cd. "*tentata vendita*", a condizione che vengano rispettati i principi di autonomia e d'indipendenza nello svolgimento dell'attività e che non siano previsti obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati. Tale chiarimento non contraddice la **Dichiarazione a verbale** di cui in precedenza (cfr. nota n. 1) bensì la consolida, ritenendosi comunque gli agenti di commercio *in tentata vendita* assimilati agli intermediari commerciali ma solo alle condizioni del *rispetto dei principi di autonomia* che contraddistinguono appunto la figura professionale dell'intermediario di commercio. Per le stesse ragioni, le Parti ritengono di inserire ugualmente nella definizione di cui al secondo comma, lett. a) e b) anche gli agenti e rappresentanti di commercio incaricati dalle case editrici, del settore librario e della stampa in genere, sia per la funzione di promozione e vendita a privati consumatori, sia per la promozione e vendita a rivenditori ed utilizzatori professionali, alle medesime condizioni di autonomia e indipendenza di attività previste per gli operatori in "*tentata vendita*".

Art. 2
(Zona ed esclusiva - Variazioni)

La ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di vendita di più agenti o rappresentanti, né l'agente o rappresentante può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte che siano in concorrenza fra di loro³.

Il divieto di cui sopra non si estende, salvo espresso patto di monomandato, all'assunzione, da parte dell'agente o rappresentante, dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra di loro³.

Nel caso in cui l'agente o rappresentante non sia vincolato dal patto di monomandato, egli resta libero di assumere altri incarichi per ditte che non siano in concorrenza.

Le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni esclusi i casi di lieve entità, (intendendo per lieve entità le riduzioni comprese tra 0 e 5% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante da darsi almeno 2 mesi prima (ovvero 4 mesi prima per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari) salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza del preavviso. ♦ Qualora l'azienda preponente volesse operare delle variazioni di zona e/o di clientela e/o di prodotti e/o della misura delle provvigioni, esse non possono superare il 5% annuo del valore economico e di clientela del rapporto già in atto con l'agenzia.

Qualora, la parte preponente decidesse di applicare più variazioni di zona e/o di clienti e/o di prodotti e/o della misura delle provvigioni, il complessivo delle stesse non può superare il 20% del valore economico e di clientela nell'ambito di tutta la durata del rapporto del mandato di agenzia. Nel caso in cui, al contrario, la variazione e/o il totale delle variazioni del valore provvigionale, in diminuzione, dovesse superare, nell'ambito dell'intero rapporto, il tetto del 20%, incidendo così in maniera negativa nel reddito provvigionale dell'Agente, quest'ultimo può comunicare, entro 30 giorni di non accettare le variazioni che modificano il contenuto economico del rapporto. La comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante. Resta inteso, inoltre, che l'insieme delle variazioni di lieve entità apportate, antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come una unica variazione, per l'applicazione del presente articolo 2, sia ai fini della richiesta di preavviso, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante.

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 dei 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.

³ **Chiarimento a verbale all'articolo 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 dall'agente o rappresentante riguardi generi di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili tra di loro.

Art. 4
(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.

I contratti a tempo determinato, di durata superiore a 6 mesi, potranno essere prorogati, se non disdettati entro 60 giorni dal termine di scadenza, fatta salva la conseguente trasformazione degli stessi in Contratti a Tempo Indeterminato, a valere per la prosecuzione del rapporto, giusto il disposto dell'art. 1750 c.c..⁴

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. 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 produttiva 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 preveda 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.

Per convenzione, si stabilisce che la congruità di tale termine, anche in conformità con i dettami comunitari e considerata la media fissata dalle norme civilistiche degli altri Paesi membri, **non ecceda i giorni otto** dal momento della ricezione della Proposta d'ordine.

Tale convenzione tiene conto non soltanto delle esigenze di natura giuridica riguardo all'interpretazione più realistica ed ortodossa della perifrasi "entro un termine ragionevole", bensì anche e soprattutto delle stesse esigenze di mercato, rilevanti prima ancora che per l'Agente di Commercio, per la stessa Ditta mandante, la quale non riterrà certamente adeguato un termine decisionale che, eccedendo tale tempistica, possa verosimilmente causare danni economici ragguardevoli, insiti nell'eventuale perdita di clienti a favore delle ditte concorrenti.

⁴ **Dichiarazione a verbale all'art. 4**

A proposito del contenuto di cui al comma secondo dell'art. 4, le Parti si danno atto che precedenti e diverse pattuizioni disponevano in deroga ad un disposto codicistico posto a garanzia e tutela del lavoratore-agente di commercio (art. 1750 c.c. primo comma). Pertanto, ritenuta la precedente disciplina collettiva **non conforme** ad un principio cardine della materia del lavoro (disporre *in melius* e non *in peius*), le Parti hanno convenuto di riconsiderare il precedente patto volto ad un uso *terzo* del rapporto fra agente e preponente e di consentire la sola eccezione della prima tacita rinnovazione del contratto, fatta salva la successiva trasformazione del medesimo in contratto a tempo indeterminato, nello spirito del disposto codicistico.

L'uso, infatti, del contratto secondo una diversa interpretazione, tale comunque da far prefigurare la precostituzione di un terzo strumento di rapporto (contratto a tempo determinato che si rinnova di anno in anno) è chiaramente volto ad una prassi strumentale e al conseguente aggiramento dell'istituto del preavviso e dell'eventuale indennità sostitutiva.

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 raggugliata la provvigione gli sconti di valuta accordati per condizioni di pagamento.

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

Qualora gli venga conferito l'incarico continuativo di riscuotere per conto della casa mandante (*elemento accidentale* del contratto), quest'ultima stabilirà separatamente dalle competenze la provvigione di incasso. L'obbligo di stabilire la provvigione di cui trattasi non sussiste per il caso in cui l'agente o rappresentante svolga la sola attività di recupero degli insoluti.

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 stabilito 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 regime di monomandato gli affari di una ditta ha diritto alla provvigione anche per gli affari conclusi senza suo intervento, sempreché 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 quattro 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, nonché il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali. In caso di contestazione, la ditta verserà le eventuali ulteriori somme previa contestazione dell'agente entro 30 giorni dall'invio del conto provvigioni. Rimane impregiudicato il buon diritto dell'agente a far ricorso, comunque, a quanto previsto dal Codice Civile in materia di diritto ai propri compensi nei termini di *prescrizione* di legge.

Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute di oltre quindici giorni, rispetto ai termini di cui al precedente comma, sarà tenuta a versare su tali somme per tutti i giorni di ritardo un interesse in misura pari al tasso ufficiale di riferimento.

Se per consuetudine la ditta non spedisce le fatture tramite l'agente o rappresentante, essa deve almeno alla fine di ogni mese fornire all'agente o rappresentante le copie delle fatture inviate direttamente ai clienti.

Sulle provvigioni maturate, l'agente o rappresentante ha diritto ad anticipi, nel corso del trimestre; gli stessi potranno essere pagati nella misura del 70% della provvigione per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore non oltre 90 giorni, e nella misura del 50% per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore oltre 90 giorni.

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 regime di monomandato (plurimandatario)*

- tre mesi per i primi tre anni di durata del rapporto;
- quattro mesi nel quarto anno di durata del rapporto;
- cinque mesi nel quinto anno di durata del rapporto;
- sei mesi di preavviso, dal sesto anno in poi.

B- *Agente o rappresentante impegnato in regime di monomandato (monomandatario)*

- cinque mesi per i primi cinque anni di durata del rapporto;
- sei mesi per gli anni dal sesto all'ottavo anno;
- otto mesi dal nono anno di durata del rapporto in poi.

In caso di recesso da parte dell'agente o rappresentante, da comunicarsi per iscritto, la durata del preavviso sarà di cinque mesi in caso che l'agente sia impegnato ad esercitare la sua attività in regime di monomandato o di tre mesi, nel caso dell'agente plurimandatario, 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 liquidate nell'anno solare 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 solare precedente, saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento. Ove più favorevole, la media retributiva 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 liquidate durante il rapporto stesso. L'importo sostitutivo del preavviso va computato su tutte le somme corrisposte 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, 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.

All'atto della risoluzione del contratto a tempo indeterminato sarà corrisposta dalla ditta all'agente o rappresentante una indennità secondo le disposizioni che seguono.

Le parti si danno atto che con i versamenti di cui ai successivi articoli è assolto ogni obbligo gravante sulle case mandanti, salvo variazioni previste dalla direttiva europea (1986,86/653/CEE) con ultima sentenza della Corte di Cassazione n. 21309/2006 depositata il 3.10.06 che recependo la sentenza della Corte di Giustizia Europea C-465/04 del 23.3.06, detta le regole dell'indennità di fine rapporto.

La Cassazione non dichiara la nullità degli accordi economici, ma afferma che il giudice deve far prevalere la disciplina codicistica sugli accordi individuali o collettivi solo nel caso in cui gli stessi siano nella singola fattispecie più sfavorevoli per l'agente.

A tal fine si conviene che l'indennità in caso di scioglimento del contratto sarà composta da due emolumenti ed un terzo elemento di carattere premiale:

- 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*», di natura non automatica ed è riconosciuto solo a fine rapporto;

Tale indennità è dovuta a condizione che:

- l'agente non receda dal contratto, a meno che il recesso sia motivato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali l'età (quiescenza maturata), infermità o malattia per le quali non possa più essergli verosimilmente chiesta la prosecuzione dell'attività;

- il preponente non risolva il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente. Il terzo elemento di natura premiale è 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 sottoposto a regime di Monomandato:
 - 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 **NON** soggetto a regime di Monomandato:
 - 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 fatto grave quale la ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente. 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 F.I.R.R. (Fondo di Indennità di Risoluzione del Rapporto) 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.

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** per cento 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 60.000,00** di provvigioni);
- ulteriore **0,50%** aggiuntivo sulle provvigioni maturate dopo il sesto anno compiuto (nel limite massimo annuo di **Euro 60.000,00** 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 meritocratica**, 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 per cento sul valore annuo dell'incremento delle provvigioni, come determinato ai sensi del successivo **articolo 11**;
- 2 per cento sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 100%;
- 3 per cento sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 150%;
- 4 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 200%;
- 5 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 250%;
- 6 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 300%;
- 7 per cento 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.⁵

⁵ 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 dai legislatori comunitario e nazionale. Sono fatte salve - in via di applicazione dell'Accordo alle fattispecie individuali - le circostanze che obblighino le Parti a tener conto di quanto rilevato dall'ultima sentenza della Corte di Cassazione n. 21309/2006 depositata il 3.10.06 in recepimento della sentenza della Corte di Giustizia Europea C-465/04 del 23.3.06, che detta le regole dell'indennità di fine rapporto (v. comma tre dell'articolo che precede).

Le Parti, infatti, in diritto (Cassazione Sezione Lavoro), le condizioni riservate al lavoratore per l'indennità di cessazione del rapporto costituiscono elemento di miglior favore se non mortificano la congruità stessa del compenso indennitario. Pertanto, così come recepito dalla Sentenza della S.C. di G.E. di cui in precedenza, l'Indennità per lo scioglimento del rapporto potrà seguire il criterio fissato dalla contrattazione collettiva ovvero quella codicistica, a seconda che all'agente spetti (per incremento) o meno e a seconda del criterio del miglior favore. 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 tasso⁶)

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.

⁶ 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 (in considerazione della conferma della disciplina afferente alla contrattazione collettiva oggetto di accordo con decorrenza annualità 2002).

Per la stessa ragione, 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.

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 solare 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 ovvero ancora soci di società di capitali con responsabilità limitata al valore delle quote capitale a titolo nominale conferite nel contratto di società (*s.n.c. s.a.s. e s.r.l.*) aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio dell'attività di agenzia e di rappresentanza commerciale, si provvederà alla stipulazione di una polizza assicurativa, tramite la Fondazione **ENASARCO**, per coprire i rischi derivanti da infortunio e ricovero ospedaliero.

La polizza sarà 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 41.316,55**;

b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio:

liquidazione di un capitale di **Euro 51.645,69**.

Tale importo sarà proporzionalmente ridotto, in caso di invalidità inferiore all'81 per cento, in relazione alla percentuale riconosciuta secondo la tabella INAIL, purché superiore al minimo del 6 per cento;

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, che abbia comportato l'applicazione di ingessatura:

corresponsione di una **diaria giornaliera** di **Euro 13,00**, dal primo giorno di degenza e fino ad un massimo di 60 giorni per anno assicurativo, fatta salva la decorrenza iniziale della copertura assicurativa per la diaria stessa.

Gli oneri per 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 - come pattuito con l'Istituto - di spettanza delle case mandanti, di cui all'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 otto mesi, all'interno dei quali deve collocarsi la data del parto, 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.

La titolare del mandato di agenzia o rappresentanza deve consentire, nel corso di predetto periodo, 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 inoltre diritto a compensi sui proventi degli affari che siano stati promossi e portati a conclusione direttamente dall'azienda o dal sostituto nel periodo stesso, fermo restando il diritto alla provvigione per quegli ordini pervenuti durante il periodo di astensione per effetto dell'attività in precedenza svolta dall'agente o rappresentante.

Art. 14

(Patto di non concorrenza postcontrattuale)

Con riferimento all'**art. 1751 bis c.c.** e fermo restando quanto ivi stabilito, a fronte del *patto di non concorrenza postcontrattuale* 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 indennità⁷.

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 (Enasarco) 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 regime di monomandato, 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	Plurimandato
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

⁷ 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 di 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 liquidate all'agente o rappresentante e da un pari contributo a carico dell'agente o rappresentante, che varrà trattenuto dalle ditte all'atto della liquidazione delle provvigioni stesse.

I contributi di cui sopra sono dovuti sulle provvigioni liquidate nell'anno nel limite di € **17.352,94** per ciascuna delle case mandanti per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di plurimandatario, ovvero nel limite di € **30.367,65** per gli agenti e rappresentanti operanti in regime di monomandatario, così come stabilirà la rinnovata Convenzione tra Parti Sociali ed 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**.

Per quanto riguarda le **Società a Responsabilità Limitata**, l'entrata in vigore, nel 2004 (ultima riforma previdenziale), del sistema di previdenza a base contributiva, impone che anche questa tipologia di società di capitali, impegnata nelle attività di agenzia, entri a far parte del sistema previdenziale a tutti gli effetti.

Nell'ipotesi predetta le ditte mandanti sono però tenute, per le Agenzie commerciali in forma di Società per Azioni, al versamento di un contributo del **2%** su tutte le provvigioni corrisposte, allo scopo di finanziare un Fondo di assistenza in favore degli agenti e rappresentanti.

Tale soluzione va monitorata in modo da garantire la congruità del Fondo medesimo che, ove non sufficiente, potrebbe determinare la decisione dell'Istituto, in concorso con le Parti Sociali, di separare il sistema di Previdenza dal sistema di Assistenza, con costituzione di Convenzione Assistenza distinta e separata dal Fondo Previdenza.

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 svolgimento 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 I**), verranno accantonata presso l'Enasarco con le modalità stabilite nel regolamento di cui al successivo **art. 23**, a condizione che l'Istituto si impegni a riconoscere alle aziende un interesse annuo - da pattuire - sulle somme accantonate nonché a rivalutare i conti individuali degli agenti.

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 ed arbitrato)

Le parti stipulanti si riservano di definire procedure di conciliazione e arbitrato in sede di stesura completa dell'accordo economico collettivo e delle relative disposizioni regolamentari. 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
(Decorrenza e durata)

Il presente accordo **entra in vigore il 1° ottobre 2007**, ferme restando le diverse decorrenze specificamente previste per determinati istituti, e **scadrà il 30 settembre 2010**, salvo quanto disposto dal successivo **art. 21**. 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. 21
(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, le parti si impegnano - su invito di una di esse - a riunirsi immediatamente per concertarsi sui provvedimenti 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. 22
(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. 23
(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. 24

(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.

8

⁸ 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. 21** 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 del settore, le sue prospettive nonché le situazioni di mercato, anche per i riflessi che possano determinarsi sulle condizioni economiche, sociali e professionali della categoria degli agenti e rappresentanti di commercio.

ALLEGATI
ALL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO PER LA DISCIPLINA
DEL RAPPORTO DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE
DEL SETTORE INDUSTRIALE
DEL 20 OTTOBRE 2007

TABELLE

DISPOSIZIONI REGOLAMENTARI
RELATIVE AGLI ARTT. 12 E 23 DELL'ACCORDO

DISPOSIZIONI INTERPRETATIVE
E PRINCIPALI NOVITA' DELL'ACCORDO

*Il presente documento è composto
di n.ro 26 (ventisei) pagine debitamente siglate dalle Parti*

TABELLE ANNESSE ALL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO
(calcolo indennità risoluzione rapporto)

TABELLA A

(in vigore dal 1° gennaio 1959 al 31 dicembre 1968)

Classi di importo annuo delle provvigioni computabili	Aliquote		
	Indennità base	Indennità integrativa	TOTALE
<i>A) Agenti e Rappresentanti Plurimandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 2.000.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 2.000.001 a L. 3.000.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 3.000.000 annue	1%	--	1%
<i>B) Agenti e Rappresentanti Monomandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 2.500.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 2.500.001 a L. 3.500.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 3.500.000 annue	1%	--	1%

TABELLA B

(in vigore dal 1° gennaio 1969 al 31 dicembre 1976)

Classi di importo annuo delle provvigioni computabili	Aliquote		
	Indennità base	Indennità integrativa	TOTALE
<i>A) Agenti e Rappresentanti Plurimandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 2.500.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 2.500.001 a L. 4.000.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 4.000.000 annue	1%	--	1%
<i>B) Agenti e Rappresentanti Monomandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 3.000.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 3.000.001 a L. 4.500.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 4.500.000 annue	1%	--	1%

Il presente documento è composto di n.ro 26 (ventisei) pagine debitamente siglate dalle Parti

TABELLA C

(in vigore dal 1° gennaio 1977 al 31 dicembre 1980)

Classi di importo annuo delle provvigioni computabili	Aliquote		
	Indennità base	Indennità integrativa	TOTALE
<i>A) Agenti e Rappresentanti Plurimandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 4.500.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 4.500.001 a L. 6.000.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 6.000.000 annue	1%	--	1%
<i>B) Agenti e Rappresentanti Monomandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 6.000.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 6.000.001 a L. 8.000.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 8.000.000 annue	1%	--	1%

TABELLA D

(in vigore dal 1° gennaio 1981 al 31 dicembre 1988)

Classi di importo annuo delle provvigioni computabili	Aliquote		
	Indennità base	Indennità integrativa	TOTALE
<i>A) Agenti e Rappresentanti Plurimandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 6.000.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 6.000.001 a L. 9.000.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 9.000.000 annue	1%	--	1%
<i>B) Agenti e Rappresentanti Monomandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 12.000.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 12.000.001 a L. 18.000.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 18.000.000 annue	1%	--	1%

TABELLA E

(in vigore dal 1° gennaio 1989)

Classi di importo annuo delle provvigioni computabili	Aliquote		
	Indennità base	Indennità integrativa	TOTALE
<i>A) Agenti e Rappresentanti Plurimandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 12.000.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 12.000.001 a L. 18.000.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 18.000.000 annue	1%	--	1%
<i>B) Agenti e Rappresentanti Monomandatari</i>			
I. sulle provvigioni fino a L. 24.000.000 annue	1%	3%	4%
II. sulla quota di provvigione da L. 24.000.001 a L. 36.000.000 annue	1%	1%	2%
III. sulla quota eccedente le L. 36.000.000 annue	1%	--	1%

Nota:

il calcolo dell'indennità risoluzione rapporto a partire dal 1° gennaio 2002 è da effettuarsi secondo le seguenti modalità:

Agente o Rappresentante impegnato in regime di Plurimandato:

- **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 eccedenti **Euro 9.300,00** annui.

Agente o Rappresentante impegnato in regime di Monomandato:

- **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 eccedenti **Euro 18.600,00** annui.

**DISPOSIZIONI REGOLAMENTARI DI CUI AGLI ARTT. 12 E 23
DELL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL 20 OTTOBRE 2007
PER LA DISCIPLINA DEL RAPPORTO DI AGENZIA
E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE
DEL SETTORE INDUSTRIA**

Il giorno **20 ottobre 2007**, in Roma,

tra le stesse parti stipulanti che hanno sottoscritto in data odierna l'accordo economico collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale del settore industria;

si è stipulato il presente accordo per provvedere alla redazione delle disposizioni regolamentari, di cui agli **articoli 12 e 23** dell'accordo economico collettivo **20 ottobre 2007**, che sostituisce e abroga qualsiasi *intesa regolamentare* stipulata precedentemente.

Le seguenti disposizioni regolamentari hanno la stessa decorrenza e durata dell'accordo economico collettivo del **20 ottobre 2007**.

I. Disposizioni regolamentari per l'accantonamento delle somme dovute a titolo di indennità per la risoluzione del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale.

Art. 1

L'accantonamento delle somme dovute, ai sensi dell'**articolo 10, capo I**, dell'accordo economico collettivo del **20 ottobre 2007**, in caso di scioglimento del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale, verrà effettuato *in costanza di rapporto* presso il "*Fondo per la risoluzione del rapporto*" (**F.I.R.R.**), gestito dall'**Enasarco**. Sull'ammontare delle somme versate dalle ditte l'Ente riconoscerà alle ditte medesime l'interesse annuo da ridefinire con l'Istituto mediante nuova convenzione tra Parti Sociali ed Enasarco, tenuto conto del provvedimento di revoca degli interessi da parte del **Commissario Straordinario** alla fine del 2006.

Il Fondo provvede alla erogazione agli agenti e rappresentanti di commercio del settore industriale dell'indennità per la risoluzione del rapporto, di cui all'**articolo 10, capo I**, dell'**A.E.C. 20 ottobre 2007**.

Art. 2

Le ditte tenute all'applicazione dell'accordo economico collettivo hanno l'obbligo di iscrivere i propri agenti e rappresentanti al Fondo entro trenta giorni dall'inizio del rapporto di agenzia e rappresentanza, comunicando la data di inizio del rapporto stesso e le generalità dell'agente e rappresentante, opportunamente documentate da certificati anagrafici forniti dall'interessato, ed il relativo domicilio, specificando, quando l'agente o rappresentante sia una società per azioni, o in accomandita per azioni, o a responsabilità limitata, la denominazione di essa.

Le ditte sono tenute a comunicare la variazione del domicilio ed i dati anagrafici dell'agente o rappresentante in base ai documenti forniti dall'interessato.

Nel caso in cui l'agente o rappresentante sia una Associazione di fatto, una Società semplice, collettiva o in accomandita semplice, l'iscrizione di essa all'Ente deve essere effettuata dalla ditta mentre i dati relativi ai singoli soci e la precisazione delle percentuali dei versamenti da accreditare ad ognuno di essi debbono essere forniti a cura della Società agente o rappresentante.

I soci delle Società indicate nel comma precedente possono esercitare individualmente i diritti derivanti dall'iscrizione all'Ente, che darà comunicazione alla Società a cui l'interessato partecipa di tutti i provvedimenti adottati.

Le ditte comunicheranno all'Ente la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza entro un mese dalla cessazione stessa.

Art. 3

Le somme dovute a titolo di indennità per la risoluzione del rapporto sulle provvigioni e le altre somme liquidate nel corso di ogni anno solare (1° gennaio-31 dicembre) saranno trasmesse al Fondo entro il 31 marzo successivo.

Nel caso di inizio o cessazione del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale nel corso dell'anno solare, gli scaglioni di cui all'**art. 10, capo I**, dell'**accordo economico collettivo del 20 ottobre 2007** saranno ridotti in proporzione ai mesi di durata del rapporto nell'anno solare stesso. I versamenti dovranno essere accompagnati con una distinta da cui risulti chiaramente la causale del versamento riferita a ciascun agente o rappresentante.

Qualora il versamento sia effettuato con vaglia postale o sul conto corrente posta dell'ENASARCO, debbono essere riportati sulla distinta gli estremi del bollettino postale.

La ricevuta dei versamenti viene rilasciata direttamente dall'Ente, a meno che essi non siano effettuati per vaglia postale o sul conto corrente postale dell'Ente stesso, nel qual caso le relative ricevute tengono luogo di quelle dell'Ente.

Gli obblighi derivanti all'Ente per effetto del versamento sorgono dalla data di ricezione dei singoli versamenti.

Il versamento al Fondo delle somme dovute esaurisce gli obblighi posti a carico delle ditte dall'**art. 10, capo I**, dell'**accordo economico collettivo del 20 ottobre 2007**.

Art. 4

Le ditte che omettono l'iscrizione dei propri agenti o rappresentanti a norma del precedente art. 2 rimangono responsabili dei versamenti relativi alle provvigioni liquidate dall'inizio del rapporto fino alla data di iscrizione dell'agente o rappresentante all'Ente, gravati degli interessi di mora in misura pari al doppio del tasso ufficiale di riferimento, ma comunque non superiore al 20% annuo.

Sono altresì tenute alla corresponsione degli interessi di mora in misura pari a quella suddetta le ditte che effettuino il versamento oltre il termine previsto dal precedente art. 3.

La corresponsione degli interessi decorre dalla data in cui le somme avrebbero dovuto essere versate e viene effettuata su richiesta dell'Ente.

E' tuttavia in facoltà dell'Ente di dispensare dal pagamento degli interessi di mora quando la mancata tempestiva iscrizione degli agenti o rappresentanti e il ritardo nel versamento dipenda obiettivamente da causa non imputabile alle ditte.

Art. 5

L'Ente istituisce nella gestione del "**Fondo per l'indennità di risoluzione del rapporto**" (**F.I.R.R.**) per ciascun agente o rappresentante un conto individuale, in cui annota i versamenti effettuati dalle ditte sotto la data dell'avvenuta ricezione di essi.

Su detti conti individuali devono essere annotati gli accreditamenti derivanti dall'attribuzione annuale degli utili netti della gestione o da altre cause, nonché gli eventuali addebiti posti a carico dell'agente o rappresentante. Su tali conti verranno altresì accreditati gli interessi - da ripartire con l'Istituto - di cui all'art. 1, dedotta la quota utilizzata dall'Ente per la copertura delle spese di stipulazione e gestione della polizza assicurativa per infortunio e ricovero ospedaliero, di cui all'**art. 12** dell'**accordo economico collettivo**.

Gli utili netti di cui al comma precedente verranno ripartiti sui singoli conti individuali in misura percentuale pari all'incidenza dell'utile stesso sull'importo complessivo dei singoli conti individuali risultante al 31 dicembre dell'anno precedente.

Art. 6

L'Ente, all'atto della istituzione del primo conto di ciascun agente o rappresentante, rilascia all'interessato un certificato di iscrizione.

Nel trimestre successivo alla data di approvazione del bilancio consuntivo di ciascun esercizio finanziario, l'Ente trasmette a ciascun iscritto un riepilogo dei conti ad esso intestati nella gestione "**Indennità per la risoluzione del rapporto**" da cui risultino, in relazione a ciascuna ditta mandante, i versamenti accreditati alla data di chiusura dell'esercizio stesso, comprensivi degli utili e degli interessi accreditati, ai sensi del precedente art. 5.

Entro la stessa data l'Ente provvederà ad inviare alle ditte un estratto conto delle somme versate per l'indennità di risoluzione del rapporto ed a comunicare l'ammontare degli interessi di cui al precedente art. 1, di spettanza delle case mandanti, ma accreditati sui conti individuali degli agenti e rappresentanti.

Trascorsi tre mesi dall'invio del riepilogo, ove non pervengano reclami, esso si intende approvato dagli interessati.

Art. 7

L'Ente liquiderà all'agente o rappresentante le somme accantonate a suo nome entro sessanta giorni dal ricevimento della comunicazione di cessazione del rapporto di agenzia, fermo restando che le somme non ancora accantonate al Fondo verranno corrisposte all'agente o rappresentante direttamente dalla casa mandante.

Nel caso in cui il rapporto di agenzia sia cessato per una causa di particolare gravità imputabile all'agente o rappresentante, prevista dall'**art. 10, capo I, comma secondo, dell'accordo economico collettivo 20 ottobre 2007** (*ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente*), le somme a titolo di indennità risoluzione rapporto non verranno liquidate all'agente, ma restituite alla casa mandante su richiesta della stessa.

La ditta, per ottenere il rimborso delle somme di cui trattasi, dovrà trasmettere all'Ente, entro trenta giorni dalla cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza commerciale, una dichiarazione, sottoscritta anche dall'agente, che attesti la causa di cessazione del rapporto.

In caso di controversia tra le parti sulla causa di cessazione del rapporto, l'Ente liquiderà le somme di cui trattasi ad esito del componimento della controversia, in via giudiziaria o stragiudiziale.

Art. 8

Le somme disponibili nel Fondo indennità risoluzione rapporto a seguito degli accantonamenti effettuati dalle case mandanti in applicazione della presente normativa verranno impiegate secondo piani di investimento deliberati annualmente dal Consiglio di Amministrazione dell'Enasarco, sentito il parere di un Comitato paritetico formato dai rappresentanti delle Organizzazioni firmatarie degli accordi economici collettivi.

Le forme di impiego sono le seguenti:

- a) titoli di Stato o garantiti dallo Stato;
- b) annualità dovute dallo Stato;
- c) cartelle o titoli equiparati emessi dagli Istituti esercenti il credito fondiario;
- d) depositi fruttiferi presso Istituti di credito di notoria solidità;
- e) mutui a Istituti per le case popolari e alle cooperative edilizie sovvenzionate dallo Stato, mutui a cooperative edilizie di iscritti all'Ente;
- f) beni immobili, liberamente disponibili;
- g) mutui ipotecari.

Gli investimenti diversi dall'acquisto di titoli di Stato devono in ogni caso garantire un utile superiore a quello che si ricaverebbe dall'acquisto di essi.

In ogni caso deve essere destinata a depositi sui conti di cui al punto d), la percentuale dei fondi di ciascun anno ritenuta necessaria, dal Consiglio di Amministrazione, per assicurare in ogni momento la disponibilità delle somme per le liquidazioni spettanti agli agenti.

II. Disposizioni regolamentari per la stipulazione della polizza assicurativa di infortunio e ricoveri ospedalieri

In relazione a quanto stabilito dall'**art. 12** dell'**accordo economico collettivo**, valgono le seguenti disposizioni regolamentari per la stipulazione della polizza assicurativa da parte dell'Enasarco.

1) Persone assicurate

Si intendono comprese nell'assicurazione tutte le persone che, operando in forma individuale, abbiano un mandato di agenzia o di rappresentanza commerciale, senza alcuna limitazione di anzianità e cioè dal momento in cui viene conferito il mandato, ma con le limitazioni previste dalle condizioni generali di assicurazione.

Sono altresì ricompresi nell'assicurazione gli agenti soci illimitatamente responsabili delle società di persone (*s.n.c. s.a.s. e s.r.l.*), che abbiano per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio dell'attività di agenzia e rappresentanza commerciale.

2) Oggetto dell'assicurazione

L'assicurazione copre i seguenti rischi derivanti da infortunio professionale ed extra professionale:

a) in caso di **morte**: liquidazione di **Euro 40.000,00**

b) in caso di **invalidità permanente totale** o comunque **superiore all'80%**: liquidazione **Euro 50.000,00**.

Nel caso **b)** il capitale sarà proporzionalmente ridotto in relazione alla percentuale d'invalidità riconosciuta secondo la **tabella INAIL** ed a partire da un **minimo del 7%**. L'assicurazione, inoltre, garantisce la corresponsione di una **diaria giornaliera** di **Euro 13,00** per **60 giorni** per anno assicurativo, nei casi di ricovero ospedaliero (sia in cliniche pubbliche che private) dovuto ad infortunio, a malattia o ad accertamenti diagnostici, seguito o non da intervento, nonché in caso di degenza domiciliare successiva a ricovero, per intervento chirurgico o per infortunio, che abbia comportato l'applicazione di gessatura, senza alcun periodo di franchigia, fatta comunque salva la decorrenza iniziale della copertura assicurativa per la diaria stessa.

Per la definizione degli eventi coperti da assicurazione e per la regolamentazione del rapporto assicurativo, vale quanto disposto dalle condizioni particolari, di cui allo schema di polizza allegato al presente regolamento.

3) Adempimenti delle parti

La casa mandante, **entro 30 giorni** dall'instaurazione del rapporto, secondo quanto disposto dall'**art. 16** dell'**accordo economico collettivo** nonché dall'**art. 2** delle presenti **disposizioni regolamentari**, provvederà alla **iscrizione** dell'agente all'**Enasarco**.

In caso di evento indennizzabile l'agente o chi per lui provvederà direttamente, nei confronti dell'Enasarco e/o dell'impresa assicuratrice, alle incombenze dallo stesso dettate e comunicategli per il conseguimento delle prestazioni assicurative.

4) Cumulabilità

Le **garanzie prestate** in forza della polizza di cui al presente regolamento sono **indipendenti** da qualsiasi altra assicurazione. In particolare, è escluso il diritto di rivalsa dell'impresa assicuratrice, nel caso di indennizzo dovuto da parte di terzi all'agente o rappresentante assicurato.

5) Finanziamento

Tutti gli **oneri** sostenuti dall'**Enasarco** per la stipulazione e la gestione della polizza restano a **carico** delle **case mandanti** e sono coperti mediante l'utilizzo di una parte dell'interesse spettante alle case mandanti sugli accantonamenti al FIR.

**DISPOSIZIONI INTERPRETATIVE E PRINCIPALI NOVITA'
DELL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL 20 OTTOBRE 2007
PER LA DISCIPLINA DEL RAPPORTO DI AGENZIA
E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE
DEL SETTORE INDUSTRIA**

Il giorno **20 ottobre 2007**, in Roma,

tra le stesse parti stipulanti che hanno sottoscritto in data odierna l'accordo economico collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale del settore industria;

si è stipulato il presente accordo per provvedere alla redazione delle disposizioni regolamentari, di cui agli **articoli 12 e 23 dell'accordo economico collettivo 20 ottobre 2007**, che sostituisce e abroga qualsiasi *intesa regolamentare* stipulata precedentemente.

Le seguenti disposizioni regolamentari hanno la stessa decorrenza e durata dell'**accordo economico collettivo del 20 ottobre 2007**.

PREMESSA

L'esigenza di dare sostanza e *ratio* alle pattuizioni di natura collettiva contenute nell'Accordo in epigrafe, matura soprattutto dalle varianti innovative dovute alla grande modificazione dello scenario del mercato del lavoro autonomo e para autonomo (innovative normative comunitarie, giurisprudenza a margine, effetti delle norme antitrust e dei processi di costante e continua apertura dei mercati, a garanzia della libera concorrenza, effetti dei cd. processi di liberalizzazione).

Inoltre, il mercato del lavoro autonomo, non diversamente da quanto in lavoro subordinato, deve necessariamente fare i conti con i fenomeni dovuti alle modificazioni dettate dalla logica perversa del reddito *post conversione lira/euro*, nonché dalle nuove dinamiche generalizzate poste dal *welfare state* del terzo millennio (previdenza e previdenza integrativa, assistenza e dualismo previdenza/assistenza, rigore delle gestioni degli enti di previdenza e capacità di adattamento e riadattamento ai fenomeni sociali e lavorativi in evoluzione).

Le Parti convengono che le disposizioni che seguono abbiano medesima decorrenza e durata dell'accordo economico collettivo stipulato in pari data, ne siano l'unica, fedele e originale fonte interpretativa e ne riflettano lo spirito, l'impegno profuso dalla Parti medesime nel tentativo di favorire la crescita, il rafforzamento e lo sviluppo della capacità produttiva delle rispettive Componenti economiche, in sinergia tra di loro.

Articolo 1 – definizioni –

Al primo comma, le Parti hanno voluto sottolineare l'importanza della necessità di utilizzare unicamente la definizione giuridica (*nomen iuris*) dell'agente rappresentante di commercio, ai fini contrattuali per salvaguardarne l'identità professionale.

Dal comma 6 in poi si precisano i compiti del ruolo e del minimo garantito dell'agente impegnato in *regime di monomandato*. Le parti prendono atto che di tale figura è stato fatto, nel tempo, un ampio uso ed abuso, proponendola in svariati modi, a seconda delle esigenze di flessibilità delle ditte. D'altro canto, la figura dell'Agente Rappresentante di Commercio è e rimane fondamentalmente una fattispecie afferente al lavoro autonomo e come tale ribadita viepiù dalle normative comunitarie. In quanto tale, l'Agente Rappresentante Commerciale è fattispecie tipicamente *plurimandataria*, mentre del tutto accidentale ed eccezionalmente derogatoria finisce per risultare la fattispecie *monomandataria*, non espressamente, per questo, presente nella proposizione codicistica.

Dovendo rispondere, quest'ultima, ad una esigenza di surroga ad un compito tipicamente di natura parasubordinata, la previsione di una maggiore garanzia retributiva e contributiva è sembrata dovuta e doverosa, proprio in un'ottica di nuovo scenario socio-lavorativo.

Pertanto si è inteso affrontarla in termini nuovi configurandola in modo più preciso.

Articolo 2 – zona di attività –

Le parti ribadiscono che l'azienda non può avere più agenti con gli stessi articoli nella stessa zona. Al punto 4, relativamente alle variazioni di zona, si stabilisce che gli interventi per riduzione del reddito complessivo (a qualsiasi titolo e forma: zona/territorio, provvigione, prodotti, clientela ecc.) **non possono superare il 20% per tutta la durata del contratto di agenzia.** Le previgenti norme, infatti, prestavano il fianco ad un uso strumentale dell'*istituto della riduzione*, mentre con gli attuali equilibri economici, una drastica contrazione (articolata e/o in unica soluzione), superiore comunque al 20% del reddito complessivo dell'Agente Commerciale, significa determinare in maniera certa il drammatico superamento del limite di *default economico* dell'Agente stesso, considerati soprattutto i coefficienti di imposizione fiscale attuali, i limiti posti dai rigorosi studi di settore, la spietatezza del mercato, ineluttabilmente in questo supportato dalla forza dell'Euro.

Articolo 4 - Tempo determinato –

Si è sottolineato l'uso improprio, finora fatto, dei termini contrattuali, in evidente disarmonia con il dettato codicistico (art. 1750 c.c.), allorché una prassi consolidata ha indebitamente riconosciuto dignità di regola contrattuale ad un «istituto» *terzo*, fra le due legittime tipologie di rapporto contrattuale in termini temporali (*contratto a tempo determinato* e *contratto a tempo indeterminato*). L'art. 1750 c.c. non dà, invece, alternative e considera viepiù contratto a tempo indeterminato quel contratto a tempo determinato che si sia rinnovato per la prima volta. Pertanto, si è ricalcata la disposizione codicistica, ammettendo la possibilità di un'**unica opportunità** di rinnovo del contratto a tempo determinato a seguito di mancata disdetta nei termini di sessanta giorni dal termine di scadenza.

Articolo 5 – diritti e doveri –

La previsione della norma comunitaria così come recepita dall'art. 1749 c.c., è chiara ed oltremodo imperativa. In tal senso, e senza interpretazioni immotivatamente estensive, **hanno legiferato ed attuato** ordinamenti nazionali, che pure utilizzano (facendovi riferimento formale) come noi il diritto romano e non già quello anglo sassone, quale ad esempio quello austriaco.

Pertanto, in conformità con i dettati comunitari, viene considerata la media fissata dalle norme civilistiche degli altri paesi membri, stabilendo **che non si ecceda i giorni otto** come *termine ragionevole dell'accettazione o del rifiuto della mancata esecuzione di un affare procurato*, non potendosi verosimilmente comprendere finanche le eventuali ragioni autolesionistiche (rispetto alle logiche del mercato) per le quali le Ditte possano prevedere periodi più lunghi per l'accettazione dell'affare, quali quelli previsti dalla regolamentazione collettiva previgente (fino a 60 gg.).

Articolo 7 – liquidazione delle provvigioni –

L'agente può chiedere anticipi provvigionali in misura più elevata, gli stessi potranno essere pagati nella misura del 70% della provvigione per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore non oltre 90 giorni e nella misura del 50% per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore oltre 90 giorni. Tutto questo in virtù delle ragioni già addotte in precedenza con riferimento alle difficoltà attuali del mercato e delle norme poste alla base dell'imposizione fiscale e della correttezza contabile.

Inoltre, con riferimento ai cosiddetti termini temporali nei quali maturi la *tacita approvazione del conto provvigioni* si è ritenuto, per mero scrupolo di legittimità procedurale, fare comunque riferimento alle previsioni codicistiche, atteso che il diritto a compensi, la sua rivendicazione e l'estinzione del medesimo vadano incontro a prescrizione come per legge, ai sensi e per gli effetti degli artt. 2934 e segg. del codice civile.

Articolo 10 – indennità per lo scioglimento del rapporto

Ai commi 3 e 4, le parti confermano doverosamente quanto affermato dalla Corte di Cassazione in merito all'equità della disciplina codicistica in armonia con le direttive Europee.

D'altro canto, la stessa S.C. di G.E. con propria sentenza C-465/04 del 23.3.06, recepita proprio dalla Corte di Cassazione, aveva riaffermato il buon diritto degli Stati Membri a fruire di regole applicative del fine rapporto, che tengano conto delle circostanze diverse e assicurino all'Agente commerciale il miglior trattamento.

Al comma 5, rispetto a quella che le Parti stipulanti il presente accordo hanno ritenuto una ambigua formulazione dell'Istituto dell'Indennità di fine rapporto da parte di precedenti e diverse stipulazioni, con riferimento specifico all'indennità di cui al Capo II, lett. A) del medesimo art. 10 (*indennità suppletiva di clientela*), si è ritenuto di dover meglio individuare e collocare la predetta indennità, svincolandola (come logico e corretto) dal carattere premiale che va attribuito unicamente all'indennità aggiuntiva di cui al Capo II lett. B) stesso articolo.

Pertanto, la formulazione del comma 5 dell'art. 10 prevede *due emolumenti svincolati* dalla condizione di incremento di **fatturato/clientela** ed un *terzo elemento* di **natura premiale**.

Articolo 12 – malattia ed infortunio –

Le considerazioni innovative fatte a proposito degli effetti previdenziali valgono anche per quanto attiene all'assistenza per malattia ed infortunio.

Le parti hanno preso atto del consistente sviluppo delle società di agenzia in forma di Società di capitali con segnato riferimento alle **S.R.L.**. Pertanto hanno inteso inserirle, insieme alle Società di persone (S.A.S. e S.N.C.) e agli agenti individuali, fra coloro che possono beneficiare di una polizza assicurativa tramite la Fondazione Enasarco, al fine di coprire i rischi derivanti da infortunio o ricovero ospedaliero conseguente a malattia.

Articolo 15 – previdenza Enasarco –

La riforma previdenziale partita nel 2004 aveva dei massimali non rapportati al nuovo sistema di tipo contributivo pertanto le parti hanno applicato dei massimali che tenessero conto dell'abbattimento dovuto al nuovo sistema, **naturalmente questo andrà in vigore solo dopo che verrà stipulato una nuova convenzione tra le parti sociali e l'Enasarco.**

Al punto 3 le parti concordano che le società di agenti in **S.R.L.** entrino a far parte del sistema previdenziale a tutti gli effetti versando i contributi al pari degli altri agenti.

Al comma 4 le parti pongono il problema che se il fondo delle società di agenzia commerciale in forma di Società per Azioni (S.P.A.) non dovesse essere sufficiente a finanziare il Sistema di Assistenza, questo deve essere separato dal Sistema di Previdenza, dando adito ad un nuovo meccanismo di convenzioni.

Articolo 16 – accantonamenti presso Enasarco

Le parti pongono il problema che si debba arrivare ad una nuova convenzione con l'Enasarco in sintonia con le nuove norme bancarie e compatibili con la situazione dell'Ente.

La novità della ridefinizione di concerto con l'ENASARCO, dell'interesse annuo, **va riferita ovviamente alla decorrenza 1 gennaio 2007**, atteso che, d'altro canto, i termini della congruità dell'interesse annuo con decorrenza **1 gennaio 1965**, già ampiamente consolidati dalla regolamentazione previgente, ammontano com'è noto al 4%.