

ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO

20 MARZO 2002

DISCIPLINA DEI RAPPORTI DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA
COMMERCIALE NEI SETTORI INDUSTRIALI E DELLA COOPERAZIONE

Art. 1
(Definizione dell'agente - 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 Confederazione Generale dell'Industria Italiana (Confindustria), nonché gli Enti cooperativi rappresentati dalla Confederazione Cooperative Italiane (Confcooperative).

Agli effetti di esso 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 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 presente 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.

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 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.

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 della misura delle provvigioni, esclusi i casi di lieve entità (intendendosi 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 precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi 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.

Qualora queste variazioni siano di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto (intendendosi per variazione sensibile le riduzioni superiori al venti per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno civile precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro trenta giorni, di non accettare le variazioni che modifichino sensibilmente 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.

L'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di dodici mesi sarà da considerarsi come unica variazione, per l'applicazione del presente articolo 2, sia ai fini della richiesta del preavviso di due o quattro mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante.

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 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.

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.

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 proroga del mandato.

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, nè 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

produttore 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. 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 sessanta 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 raggugiata 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, con responsabilità dell'agente per errore contabile, dovrà essere stabilita una provvigione separata, in relazione agli affari per i quali sussista l'obbligo della riscossione. L'obbligo di stabilire la provvigione separata 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 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 esclusiva 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 non oltre 30 giorni dalla definizione della controversia.

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, nella misura del 70 per cento 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 per cento delle provvigioni, che si riferiscono ad affari con pagamento

non oltre 90 giorni, e nella misura del 35 per cento 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 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 esclusiva per una sola ditta

- 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, 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 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.

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 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 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 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 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 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.

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.

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 (s.n.c. e s.a.s.) 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 40.000,00;

b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio:

liquidazione di un capitale di Euro 50.000,00.

Tale importo sarà proporzionalmente ridotto, in caso di invalidità inferiore all'81 per cento, in relazione alla percentuale riconosciuta seconda la tabella INAIL, purchè 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 del 4 per cento di spettanza delle case mandanti, di cui all'art. 16, comma 3, del presente accordo.

Norma transitoria

Le nuove misure delle prestazioni previste dal quinto comma dell'art. 12, lett. a), b) e c), avranno effetto dal momento in cui l'Enasarco avrà provveduto all'adeguamento della polizza assicurativa in atto. Fino a quella data, restano valide le misure stabilite dall'articolo 12 dell'accordo economico collettivo 16 novembre 1988.

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 indennità.

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 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 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 del 5,75% sulle provvigioni liquidate all'agente o 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 dovuti sulle provvigioni liquidate nell'anno nel limite di Euro 12.394,97, ovvero nel limite di Euro 21.691,19, se l'agente o rappresentante sia impegnato ad esercitare in esclusiva la sua attività per una sola ditta.

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 sono però tenute 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.

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 I), verranno accantonata presso l'Enasarco con le modalità stabilite nel regolamento di cui all'art. 23, a condizione che l'Istituto si impegni a riconoscere alle aziende un interesse del 4% annuo 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 (Pattuzioni individuali)

Il presente accordo non sostituisce le pattuzioni 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 disposizione contenute nell'art. 17 dell'accordo economico collettivo del 16 novembre 1988.

Artr. 20
(Decorrenza e durata)

Il presente accordo entra in vigore il 1° aprile 2002, ferme restando le diverse decorrenze specificamente previste per determinati istituti, e scadrà il 31 marzo 2005, salvo quanto disposto dall'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.

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 tempera 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.