

Le normative contrattuali e di legge per la disciplina del rapporto di Agenzia e Rappresentanza commerciale



a cura della
Fisascat Cisl Nazionale

Edizione 2009

RCA +
C/C =

2



Nel segno del risparmio!

Polizza Auto + Conto Corrente = 2diCUORE



DICUORE

Polizza Auto e Conto Corrente, risparmio e sicurezza, convenienza e comodità: tutto insieme in 2diCUORE, l'innovativa soluzione integrata del Gruppo Unipol. **Scopri la rivoluzionaria formula che riduce le spese e moltiplica i vantaggi** nelle Filiali Unipol Banca, nelle Agenzie Unipol Assicurazioni e nelle Agenzie Aurora Assicurazioni.

UNIPOL
ASSICURAZIONI

Aurora
ASSICURAZIONI

UNIPOL
BANCA

2diCUORE è una soluzione integrata del Gruppo Unipol.

Le normative contrattuali
e di legge per la disciplina
del rapporto di Agenzia e
Rappresentanza
commerciale

a cura della
Fisascat Cisl Nazionale

Laboratorio Terziario

Periodico di documentazione della FISASCAT CISL

Semestrale - Supplemento n° 4 al n° 1 del 2009 - Anno III

Direttore Responsabile

Pierangelo Raineri

Progetto Grafico e Impaginazione

Gloria Proia

Editore, Redazione, Direzione, Amministrazione, Pubblicità

Union Labor S.r.L.

Via Tevere 10

00198 Roma

Telefono/Fax 0645473744

**Registrazione del Tribunale di Roma
n. 485/2006 del 13/12/2006**

ROC 17005

Stampa

Romana Editrice S.r.L.

Via dell'Enopolio 37

00030 San Cesareo (Roma)

Sommario

Presentazione di Pierangelo Raineri	Pag. 7
A.E.C. del Settore Commercio 16 febbraio 2009	Pag. 11
A.E.C. Settore Industriale 20 marzo 2002	Pag. 53

Allegati

Legge 3 maggio 1985 n.204	Pag. 85
Direttiva 86/653/CEE del 18 dicembre 1986	Pag. 93
Codice Civile: Capo X Contratto di Agenzia	Pag. 131
Legge n.128 dell'11 febbraio 1992	Pag. 139
Note su Foro competente, Prescrizione, Procedure Concorsuali, Arbitrato e Conciliazione	Pag. 143

Prefazione
di Pierangelo Raineri
Segretario Generale Fisascat-Cisl

Nel solco della lunga tradizione contrattuale del Sindacato e della Fisascat Cisl in particolare, avemmo voluto dare alle stampe questo aggiornamento della Guida alle normative per gli Agenti Rappresentanti di commercio completa del rinnovo dell'Accordo Economico Collettivo del comparto industriale, ma la situazione di stallo in cui si trova la trattativa con la Confindustria e le motivazioni che la determinano, non lasciano intravedere una soluzione in tempi brevi; allontanando la categoria dall'obiettivo della unità contrattuale tra gli A.E.C. dei comparti commerciale ed industriale, che con più coraggio e spirito innovativo si sarebbe potuto raggiungere e che comunque la Fisascat continua a perseguire con profonda convinzione.

In questa congiuntura, con la crisi economica che non dà ancora segnali di svolta, il settore è stato colpito pesantemente, evidenziando una volta di più la debolezza dell'Agente Rappresentante che strutturalmente non valorizza il momento associativo, ma affronta tutte le situazioni in solitudine.

Gli osservatori economici evidenziano la possibilità che l'attuale crisi possa giungere al termine con circa 6 punti di P.I.L. persi, con conseguenze pesantissime in tutti i comparti produttivi e di conseguenza sulla rete distributiva sostenuta dal lavoro degli A.R..

Non siamo in grado di valutare oggi l'impatto diretto e l'entità della riduzione dell'occupazione degli A.R., ma è certo che il dato sarà rilevante, aggravato dall'assenza di ammortizzatori sociali di alcun genere, a ulteriore conferma della necessità di dotare strutturalmente la categoria di strumenti e forme di sostegno del reddito nei momenti di crisi anche in momenti meno pesanti dell'attuale.

Il rinnovo dell'A.E.C. del settore commerciale registra miglioramenti sul versante normativo nell'azione di armonizzazione con la Direttiva U.E. del 1986, sempre oggetto di azioni e interpretazioni non sempre a vantaggio del A.R., ma per la Fisascat è rilevante il passo avanti in direzione dello sviluppo della bilateralità, con tutte le opportunità per la tutela del reddito, per le ulteriori tutele previdenziali, l'ampliamento delle coperture dell'assistenza sanitaria integrativa,

la formazione professionale e continua; è un percorso finalmente avviato che vedrà le parti impegnate per dare forma concreta ai diversi strumenti di tutela della figura dell'Agente Rappresentante e della sua professionalità.

Disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale nel settore del Commercio

ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO 16 FEBBRAIO 2009 PER LA DISCIPLINA DEL RAPPORTO DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE DEL SETTORE DEL COMMERCIO

L'anno 2009, il giorno 16 del mese di febbraio

tra

la Confederazione Generale Italiana del Commercio, del Turismo, dei Servizi, delle Professioni e delle PMI in rappresentanza delle Associazioni dei Commercianti ad essa aderenti, rappresentata dal Presidente Carlo Sangalli, dal Direttore Generale Luigi Taranto, dall'Assistente del Presidente per le politiche del lavoro e le relazioni sindacali Basilio Mussolin e dal Responsabile del Settore lavoro e relazioni sindacali Luigi De Romanis e da Donata Tirelli

La Confcooperative settore commercio, rappresentata dal vice presidente nazionale Carlo Mitra e dal responsabile delle relazioni industriali e sindacali Sabina Valentini

la Confesercenti, rappresentata dal Presidente, Marco Venturi, dal Direttore Generale Giuseppe Capanna dal Vice Direttore Generale Mauro Bussoni e l'Assogrossisti-Confesercenti rappresentata dal Coordinatore Nazionale Gaetano Pergamo, assistiti da Elvira Masimiano e Giorgio Cappelli dell'Ufficio Politiche del Lavoro.

e

la F.N.A.A.R.C., Federazione Nazionale Associazioni Agenti e Rappresentanti di Commercio, rappresentata dal suo Presidente Adalberto Corsi, dal Vice Presidente Vicario Antonio Franceschi, dai Vice Presidenti Michele Alberti, Sergio Busi, Thor Evans Carlson, Biagio Casano e dai componenti della Giunta Esecutiva Giovanni Boni, Cesare Borsetti, Franco Cambi, Giuseppe Corbetta, Tiziano Davoli, Antonio Ferrarini, Remo Ferretti, Alberto Filippini, Maria Simonetta Maffizzoli, Umberto Maset, Gioacchino Mattiolo, Sergio Porcelli, Ottavio Righini, Germano Ruscitto, Giuseppe Stefanini, assistiti dal responsabile delle relazioni sindacali Luigi Strazzella
la FILCAMS-Cgil, rappresentata dal Segretario Generale Franco Martini e da Danilo Lelli

La Federazione Italiana Sindacati Addetti ai servizi commerciali e affini e del turismo (FISASCAT -CISL), rappresentata dal

Segretario Generale Pierangelo Raineri, dai Segretari Nazionali Pietro Giordano, Mario Piovesan, Giovanni Pirulli, Rosetta Raso; da Salvatore Falcone e Marco Demurtas dell'Ufficio Sindacale, unitamente a Maurizio Marcolin e Dario Zanatta della Sezione Nazionale Agenti e Rappresentanti; con intervento della Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori (CISL), rappresentata dal Segretario Confederale Annamaria Furlan.

l'Unione Italiana Lavoratori Turismo, Commercio e Servizi (U.I.L.Tu.C.S.-U.I.L.), rappresentata dal Segretario Generale Brunetto Boco e da Emilio Fargnoli;

la Federazione Italiana Agenti e Rappresentanti di Commercio (F.I.A.R.C. - CONFESERCENTI), rappresentata dal Presidente Nazionale Domenica Cominci, Vice Presidente Enrico Guida, Vice Presidente Luigi Lupi, Vice Presidente Antonino Marcianò, Vice Presidente Andrea Parrini, Vice Presidente Fabio D'onofrio.

l'Unione Generale del Lavoro (UGL-Terziario), rappresentata da Salvatore Licciardi, Marco Pepe, Vittorio Delle Donne.

l'U.S.A.R.C.I. (Unione Sindacati Agenti e Rappresentati di commercio), rappresentata dal Presidente Umberto Mirizzi, dal Segretario Nazionale Antonello Marzolla, dal Presidente emerito Ciano Donadon, dal Vice Presidente Vicario Andrea Zanchetta, dal Vice Presidente Claudio Carnevali, dal Vice Presidente Roberto Giannechini, dal Vice Presidente Giovanni Montato e dal Segretario di Presidenza Massimiliano Baldini

Visti

GLI ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI DEL 26 FEBBRAIO 2002 E DEL 26 GIUGNO 2002

SI È STIPULATO

il presente Accordo Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale fra le aziende mandanti ed i rispettivi agenti e rappresentanti di commercio, composto di 25 articoli, di 7 tabelle, letti approvati e sottoscritti dalle parti contraenti.

Premessa

Le parti stipulanti il presente Accordo Economico Collettivo, intendono realizzare una disciplina normativa corrispondente alle peculiarità del rapporto di agenzia, nonché alle caratteristiche delle imprese commerciali e dei servizi.

Sotto questo profilo manifestano il comune interesse a sviluppare corrette relazioni sindacali e contrattuali, consapevoli dell'importanza del ruolo svolto dagli agenti e rappresentanti di commercio nell'economia del Paese e del ruolo svolto dagli agenti e rappresentanti di commercio, in un mercato distributivo reso ancora più complesso dalla difficile congiuntura economica quali collaboratori indispensabili delle aziende mandanti per loro caratteristiche funzionali e professionali.

Le parti si danno atto che il presente Accordo Economico Collettivo, che per tutto il periodo della sua validità deve essere considerato un complesso normativo unitario e inscindibile, nel realizzare maggiori benefici per gli agenti e rappresentanti di commercio, è globalmente migliorativo e pertanto sostituisce ed assorbe ad ogni effetto le norme di tutti i precedenti Accordi Collettivi e accordi speciali riferiti alle medesime parti stipulanti. L'eventuale nullità o annullabilità di una qualunque delle clausole del presente Accordo Economico Collettivo, non comporterà la nullità o annullabilità dell'intero Accordo Economico Collettivo.

Sono fatte salve le condizioni di miglior favore previste dalla Legge e dalla contrattazione integrativa.

Per quanto non previsto dal presente Accordo valgono le disposizioni di Legge vigenti in materia.

La Parti rappresentanti le aziende mandanti, nell'affermare la loro piena autonomia contrattuale, accolgono la richiesta di parte sindacale per incontri annuali a livello Nazionale con le OO.SS. degli agenti stipulanti il presente Accordo Economico Collettivo, intesi ad esaminare lo stato del settore le sue prospettive nonché le situazioni di mercato anche per i riflessi che possono determinarsi sulle condizioni economiche, sociali e professionali degli agenti.

Su richiesta di una delle parti tali incontri potranno avvenire anche per singoli settori merceologici.

Art 1 - Definizioni

Il contratto di agenzia e rappresentanza commerciale tra le case mandanti (in seguito denominate "ditte") e gli agenti e rappresentanti di commercio è disciplinato dalle norme contenute nel presente Accordo Economico Collettivo.

Agli effetti del presente Accordo e in conformità agli artt. da 1742 a 1752 del Codice Civile, indipendentemente dalla qualifica o denominazione utilizzata dalle parti:

* è "agente di commercio" chi è incaricato stabilmente da una

o più ditte di promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;

- * è "rappresentante di commercio" chi è 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 Codice Civile devono tener 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 della sua attività.

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

Dichiarazione a verbale all'articolo 1

Il presente Accordo trova applicazione anche per gli agenti e rappresentanti di commercio operanti in "tentata vendita" a condizione che vengano rispettati i principi di autonomia ed indipendenza nello svolgimento dell'attività e che non siano previsti obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati.

Le organizzazioni firmatarie del presente accordo intendono chiarire che le attività di agenzia, contrattualmente definite fra la casa mandante e l'agente di commercio, comprendono tutte le forme previste dal Codice Civile e dalla legislazione vigente, facendo riferimento alla sostanza del rapporto affidato e non solo alla forma attraverso cui viene conferito l'incarico.

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

Art. 1bis – contratto a tempo determinato

Le norme contenute nel presente accordo, ivi compresi i successivi

articoli 11 e 12, in materia di indennità di fine rapporto, in quanto compatibili con la natura del rapporto, si applicano anche ai contratti a tempo determinato, con esclusione comunque delle norme relative al preavviso.

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

Il termine del contratto a tempo determinato può essere rinnovato o prorogato con il consenso dell'agente o rappresentante espresso in forma scritta. In mancanza della forma scritta, il rapporto si considera a tempo indeterminato. In caso di rinnovo di rapporti a termine aventi lo stesso contenuto di attività (zona, prodotti e clienti) la casa mandante può stabilire un periodo di prova solo nel primo rapporto. Il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito tacitamente dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato .

Art. 2 – Zona di attività e variazioni del contenuto economico del rapporto

1. Salvo diverse intese tra le parti, la ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di commercio, 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 tra di loro.
2. Il divieto di cui sopra non si estende, salvo espresso patto di esclusiva per una sola ditta (vale a dire rapporto di monomandato), all'assunzione da parte dell'agente o rappresentante dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra loro.
3. All'atto del conferimento dell'incarico, all'agente o rappresentante debbono essere precisati per iscritto, oltre al nome delle parti, la zona assegnata, i prodotti da trattarsi, la misura delle provvigioni e/o dei compensi e la durata, quando non sia a tempo indeterminato, nonché l'esplicito riferimento alle norme dell'Accordo Economico Collettivo in vigore e successive modificazioni.
4. Il requisito della forma scritta prescritto dalla Legge ai fini probatori si intende assolto anche se il consenso delle parti sugli elementi essenziali del contratto individuale non è manifestato in un unico scritto contenente le firme di entrambi i contraenti, ma può evincersi da documenti provenienti da uno solo di essi.
5. Le Parti concordano sull'opportunità di pattuire strumenti di fles-

- sibilità durante lo svolgimento del rapporto di agenzia con particolare riferimento alle variazioni del contenuto economico del contratto, derivanti da variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni.
6. le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clientela e/o della misura delle provvigioni si considerano:
 - di lieve entità quando comportano modifiche comprese tra 0 (zero) e 5 (cinque) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
 - di media entità quando comportano modifiche comprese tra 5 (cinque) e 20 (venti) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
 - di sensibile entità quando comportano modifiche superiori 20 (venti) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione , ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
 7. Le variazioni di lieve entità potranno essere realizzate senza preavviso e saranno efficaci sin dal momento della ricezione della comunicazione della casa mandante.
 8. Le variazioni di media entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio con un preavviso di almeno 2 (due) mesi per i plurimandatari, ovvero 4 (quattro) mesi per i monomandatari.
 9. Le variazioni di sensibile entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio con un preavviso non inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.
 10. Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro 30 giorni di non accettare le variazioni che modificano 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.

11. Resta inteso inoltre che l'insieme delle variazioni di lieve entità e *media entità* apportate in un periodo di 18 mesi 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 di 2 o 4 mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante. *Per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari sarà da considerarsi come una unica variazione l'insieme delle variazioni di lieve e media entità apportate in un periodo di 24 mesi antecedenti l'ultima variazione.*
12. In luogo del preavviso di cui ai precedenti commi 8 e 9 è dovuta all'agente un'indennità sostitutiva calcolata sulla base della media delle provvigioni incassate dall'agente nell'anno solare precedente (ovvero nei dodici mesi precedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) sui clienti e/o zona e/o prodotti e/o misura delle provvigioni che sono stati oggetto della riduzione. Tale indennità sostitutiva sarà pari a tanti dodicesimi delle provvigioni incassate dall'agente nell'anno solare precedente (ovvero nei dodici mesi precedenti la variazione qualora l'anno solare precedente non sia stato lavorato per intero) quanti sono i mesi di **mancato** preavviso. Il proseguimento del rapporto dopo la variazione non incide sul diritto dell'agente di percepire l'eventuale indennità sostitutiva.

Chiarimento a verbale

In relazione a quanto previsto dal 1° e 2° comma 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 – 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 delle istruzioni ricevute e fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnata, ed ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari.

È nullo ogni patto contrario

Il contratto potrà prevedere l'addebito totale o parziale del valore del campionario all'agente o rappresentante, nel solo caso di mancato o parziale restituzione o di danneggiamento non derivante dal normale utilizzo. È vietato l'addebito del campionario all'agente o rappresentante per motivi diversi da quelli sopra indicati.

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

Il preponente è tenuto a fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più produttiva il proprio mandato, nonché ad avvertirlo senza indugio qualora ritenga di non poter evadere totalmente o parzialmente le proposte d'ordine.

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

Egli deve mettere a disposizione dell'agente o rappresentante la documentazione necessaria, anche contabile, relativa ai beni e/o servizi trattati, e fornire all'agente o rappresentante le notizie necessarie per l'esecuzione del contratto: in particolare è tenuto ad avvertire l'agente entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il preponente deve inoltre informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Art. 4 - Provvigioni

Le parti convengono che l'agente avrà diritto alle provvigioni nei tempi e nei modi fissati dall'articolo 1748 Codice Civile., che si intende integralmente ed inderogabilmente richiamato: "Per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente ha diritto alla provvigione quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento. La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito.

L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono stati conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui

svolta; in tali casi, la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.

Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

Se il preponente o il terzo si accordano per non dare, in tutto o in parte, esecuzione al contratto, l'agente ha diritto, per la parte ineseguita, ad una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o, in mancanza, dal Giudice secondo equità.

L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nella ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. È nullo ogni patto più sfavorevole all'agente.

L'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia”.

Ai sensi del quarto comma dell'articolo 1748 c.c. le parti concordano che la provvigione spetta inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

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

In deroga ai principi stabiliti nei commi precedenti, ai soli fini del diritto alla provvigione, le proposte d'ordine non confermate per iscritto dal proponente entro 60 giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse si intendono accettate per intero.

Salvo diverso accordo fra le parti, in luogo della conferma di cui al comma precedente, il preponente entro lo stesso termine può comunicare per iscritto all'agente o rappresentante il rigetto totale o parziale dell'ordine, ovvero la necessità di una proroga del termine.

L'agente o rappresentante che tratta in esclusiva nella zona affidatagli gli affari di una ditta ha diritto alla provvigione anche per gli affari conclusi dalla medesima senza il suo intervento, sempre che rientranti nell'ambito del mandato conferito.

L'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi anche dopo lo scioglimento del contratto, o dopo la so-

sospensione del contratto in caso di malattia e/o gravidanza, se la proposta è pervenuta al proponente o all'agente in data antecedente, o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti ; a tal fine, all'atto della cessazione del rapporto, l'agente o rappresentante relazionerà dettagliatamente al proponente sulle trattative commerciali intraprese, ma non concluse, a causa dell'intervenuto scioglimento del contratto di agenzia

Per le trattative concluse nell'arco di sei mesi dalla data di cessazione del rapporto(od eventualmente nell'arco del più lungo termine pattuito nel contratto individuale) fermo restando che la conclusione delle trattative stesse sia riconducibile all'attività prevalentemente svolta dall'agente prima dello scioglimento o della sospensione del contratto di agenzia, 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. Nei contratti individuali di agenzia il termine di cui al primo paragrafo può essere aumentato su richiesta dell'agente, ma in nessun caso diminuito.

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

Quando la consegna della merce o la fornitura del servizio venga effettuata in una zona diversa da quella in cui è stato concluso l'affare, la provvigione compete all'agente che abbia effettivamente promosso l'affare, salvo diverso accordo scritto fra le parti.

Nel caso in cui sia affidato all'agente o rappresentante l'incarico continuativo di riscuotere per conto della casa mandante, con responsabilità dell'agente per errore contabile, o di svolgere attività complementari e/o accessorie rispetto a quanto previsto dagli artt.1742 e 1746 Cod. Civ., ivi comprese quelle di coordinamento di altri agenti in una determinata area, purché siano specificate nel

contratto individuale, dovrà essere stabilito uno specifico compenso aggiuntivo, in forma non provvigionale.

L'obbligo di stabilire il compenso di cui trattasi non sussiste per il caso in cui l'agente o rappresentante svolga la sola attività di recupero degli insoluti.

Art. 5 - Spese

L'agente o rappresentante non ha diritto al rimborso delle spese connesse con l'esercizio dell'attività svolta ai sensi dell'art.1 del presente accordo, salvo patto contrario.

Il patto in contrario non potrà determinare il rimborso di spese o concorso alle spese in forma percentuale.

Art.6 - Liquidazione delle provvigioni

Per quanto riguarda la liquidazione delle provvigioni, le parti convengono che venga regolata secondo quanto previsto dall'art. 1749 del Codice Civile, nella parte che viene di seguito riportata :

“ il preponente consegna all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto Conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente.

L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.

È nullo ogni patto contrario alle disposizioni del presente articolo.”

Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute all'agente o rappresentante di commercio di oltre quindici giorni rispetto al termine 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 determinato in applicazione del D.Lgs. 231/2002.

Se per consuetudine il preponente non spedisce le fatture per tramite dell'agente o rappresentante di commercio, essa deve almeno fornire all'agente o rappresentante di commercio alla fine di ogni mese le copie delle fatture inviate ai clienti.

Qualora all'atto del conferimento del mandato sia stata pattuita la possibilità per l'agente o rappresentante di commercio di richiedere anticipi provvigionali, gli stessi potranno essere pagati nella misura del 50(cinquanta)% della provvigione per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore non oltre 90 giorni, e nella

misura del 35% (trentacinque) per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore oltre 90 giorni.

Art. 7 - Patto di non concorrenza

In attuazione di quanto previsto dall'articolo 1751-*bis* c.c. compete il pagamento di una indennità non provvigionale, inderogabilmente in un'unica soluzione alla fine del rapporto, a fronte del patto di non concorrenza post contrattuale, quando sia inserito nel singolo incarico di agenzia. Il patto di non concorrenza post contrattuale potrà essere pattuito solo al momento dell'inizio del rapporto di agenzia. E' esclusa ogni possibilità di variazione unilaterale delle intese raggiunte al riguardo del patto di non concorrenza post contrattuale.

Tale indennità è calcolata secondo le modalità di seguito indicate.

La base di calcolo dell'indennità è costituita dalla media annua delle provvigioni spettanti nei cinque anni antecedenti alla cessazione del rapporto, ovvero dalla media annua delle provvigioni spettanti nel corso del rapporto, in caso lo stesso abbia avuto durata inferiore a cinque anni.

Il valore di cui alla lettera a) andrà diviso per ventiquattro e corrisposto in ragione di tanti ventiquattresimi quanti sono i mesi di durata del patto di non concorrenza.

Per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di monomandatari l'importo come sopra individuato verrà corrisposto per intero nel caso in cui il rapporto abbia avuto durata superiore a cinque anni. Per i rapporti di durata compresa tra zero e cinque anni l'indennità verrà corrisposta nella misura dell'85% (ottantacinque per cento).

Per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di plurimandatario la base di calcolo di cui alla lettera a) del presente articolo è ridotta del 20% (venti per cento).

Il valore così ottenuto verrà corrisposto, in tal caso, nelle seguenti misure percentuali:

50% (cinquanta per cento) per i rapporti di durata compresa tra 0 e 5 anni;

75% (settantacinque per cento) per i rapporti di durata compresa tra 5 e 10 anni;

100% (cento per cento) per i rapporti di durata superiore a 10 anni.

Ai soli fini del calcolo dell'indennità prevista a fronte del patto di non concorrenza post contrattuale, si considerano come monomandatari anche gli agenti di commercio operanti come plurimandatari, per i quali il mandato cessato valga almeno l'80% (ottanta per cento) del

monte provvigionale di spettanza dell'agente o rappresentante da tutte le case mandanti in ciascuno dei due anni antecedenti la chiusura del rapporto. L'agente o rappresentante di commercio che intende avvalersi di quanto previsto al presente comma 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 di riferimento.

Le disposizioni previste dal presente articolo si applicano ad agenti e rappresentanti operanti in forma individuale, in forma di società di persone, in forma di società di capitali con un unico socio, nonché alle s.r.l. con due o più soci.

Nota a verbale 1

Le parti stipulanti precisano e ribadiscono che non è loro volontà estendere la parificazione all'agente monomandatario, di cui al penultimo comma del presente articolo, per situazioni diverse da quella ivi prevista, escludendo espressamente qualunque ulteriore conseguenza ai fini fiscali, previdenziali, economici e normativi.

Nota a verbale 2

Le parti si danno atto che le disposizioni di cui al presente articolo decorrono dal 1 giugno 2001

Art. 8 – Malattia e infortunio

In caso di malattia o infortunio dell'agente o rappresentante che costituisca causa di impedimento nell'espletamento del mandato affidatogli, il rapporto di agenzia o rappresentanza, a richiesta della ditta oppure dell'agente o rappresentante interessato, resterà sospeso per la durata massima di sei mesi dall'inizio della malattia o dalla data dell'infortunio, e pertanto la ditta non potrà per tale periodo 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 ad esercitarlo.

Il titolare del mandato di agenzia o rappresentanza, ammalato od infortunato, deve consentire, nel corso del 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/o ricovero ospedaliero.

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

- a) in caso di morte per infortunio: liquidazione di un capitale di (L.80.000.000 (ottantamiloni); 41.316 euro)
- b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio: liquidazione di un capitale di (L.100.000.000 (centomiloni) 51.645 euro). Tale importo sarà proporzionalmente ridotto, in caso di invalidità inferiore all'80% (ottanta per cento), in relazione alla percentuale riconosciuta secondo la tabella INAIL ed a partire dal 6% (sei 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: corresponsione di una diaria giornaliera di (L.25.000 (venticinquemila) 13,00 euro) dal primo giorno di degenza e fino a un massimo di 60 giorni per anno assicurativo, fatta salva la decorrenza iniziale della copertura assicurativa per la diaria stessa. Sono fatte salve le condizioni di miglior favore riguardanti il valore della diaria giornaliera e/o il massimo di giorni coperti da assicurazione per anno assicurativo, eventualmente stipulate dalla Fondazione ENASARCO successivamente alla firma del presente Accordo, condizioni che costituiranno automaticamente parte integrante del presente Accordo.

Gli oneri per la stipulazione e la gestione della presente polizza da parte della Fondazione ENASARCO restano a carico delle ditte mandanti e sono coperti con l'utilizzo di una quota parte dell'inte-

resse sul FIRR calcolato come indicato al successivo art. 13 del presente accordo.

Art. 9 - 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, per un periodo massimo di 12 mesi, all'interno dei quali deve considerarsi la data del parto, intendendosi che durante tale periodo la casa mandante si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto.

La disposizione di cui al comma precedente trova applicazione anche in caso di adozione o affidamento di minore. In tal caso entro il periodo di 12 mesi deve rientrare la data di effettivo ingresso del minore nella famiglia.

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

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

Resta inteso che per gli affari prodotti durante tali periodi l'agente o rappresentante non avrà diritto alla provvigione, tranne che per quegli ordini pervenuti durante tali periodi grazie all'attività in precedenza svolta dall'agente o rappresentante di commercio.

Art. 10 - Preavviso

In caso di risoluzione di un rapporto a tempo indeterminato da parte della casa mandante, la stessa dovrà darne comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio, con un preavviso della seguente misura:

Agente o rappresentante operante in forma di 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.

Agente o rappresentante operante in forma di 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 risoluzione del rapporto da parte dell'agente o rappresentante, lo stesso dovrà darne comunicazione scritta e il preavviso sarà pari a cinque mesi, per agenti operanti in forma di monomandatario ed a tre mesi per agenti operanti in forma di plurimandatario.

Ai fini del computo della misura del preavviso dovuto, si farà riferimento alla durata complessiva del contratto intendendosi il periodo intercorso dalla stipula dello stesso sino 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 di competenza dell'anno solare (1° gennaio - 31 dicembre) precedente quanti sono i mesi di preavviso dovuti. In caso di esonero da una parte di preavviso la parte recedente corrisponderà all'altra una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno solare precedente (1° gennaio - 31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso non effettuati. 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 sostitutiva di preavviso, sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso.

Qualora il rapporto abbia avuto una durata inferiore ai dodici mesi, il detto computo si effettuerà in base alla media mensile delle provvigioni liquidate durante il rapporto stesso.

La parte che ha ricevuto la comunicazione di recesso può rinunciare in tutto o in parte al preavviso, senza obbligo di corrispondere l'indennità sostitutiva, entro trenta giorni dal ricevimento della pre-

detta comunicazione.

L'indennità sostitutiva del preavviso va computata su tutte le somme corrisposte in dipendenza del contratto di agenzia, anche a titolo di rimborso o concorso spese o di premio.

Durante la prestazione del periodo di preavviso il rapporto decorre regolarmente, con tutti i diritti e gli obblighi connessi al mandato.

Art. 11 - Indennità di fine rapporto

All'atto della risoluzione del contratto sarà corrisposta dalla ditta all'agente o rappresentante una indennità secondo le disposizioni del seguente art.12.

Le parti si danno atto che con i versamenti di cui al successivo art.12 è assolto ogni obbligo gravante sulle case mandanti in virtù dell'art. 1751 c.c.

Art. 12 – Indennità di fine rapporto

Con la presente normativa le parti intendono dare piena ed esaustiva applicazione all'art.1751 Codice Civile, anche in riferimento alle previsioni dell'art.17 della Direttiva CEE 86/653, individuando modalità e criteri applicativi, particolarmente per quanto attiene alla determinazione in concreto della misura dell'indennità in caso di cessazione del rapporto.

A tal fine si conviene che l'indennità in caso di cessazione del rapporto sarà composta da tre emolumenti:

il primo, 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;

il secondo, denominato Indennità suppletiva di clientela, sarà riconosciuto ed erogato all'agente o rappresentante secondo le modalità di cui al successivo capo II. Anche tale emolumento risponde al principio di equità, e non necessita per la sua erogazione della sussistenza della prima condizione indicata nell'art.1751, I comma, Codice Civile;

il terzo, denominato "Indennità meritocratica" risponde ai criteri indicati dall'art. 1751 del Codice Civile, relativamente alla sola parte in cui prevede come presupposto per l'erogazione l'aumento del fatturato con la clientela esistente e/o l'acquisizione di nuovi clienti.

L'indennità in caso di cessazione del rapporto, di cui ai successivi capi II e III sarà computata sulle provvigioni e le altre somme, comunque denominate, per le quali è sorto il diritto al pagamento in

favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della chiusura del rapporto.

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

L'indennità di risoluzione del rapporto è dovuta anche in caso di invalidità permanente e totale dell'agente o rappresentante, originata sia da infortunio, sia da malattia.

l) Indennità di risoluzione del rapporto.

All'atto della cessazione del rapporto, spetta all'agente o rappresentante una indennità, calcolata sulla base delle provvigioni maturate e liquidate fino al momento della cessazione stessa, secondo le misure di seguito riportate:

L'indennità di risoluzione del contratto è stabilita nella misura del 3% dell'ammontare delle provvigioni liquidate all'agente o rappresentante nel corso del contratto, nei seguenti limiti:

- a) non oltre L. 50.000 (cinquantamila) di provvigioni liquidate per ciascun anno fino al 30 settembre 1947; qualora l'agente o rappresentante sia impegnato ad esercitare in esclusiva la sua attività per una sola ditta il limite di L. 50.000 (cinquantamila) è elevato a L. 70.000 (settantamila) di provvigioni annue;
- b) non oltre L. 500.000 (cinquecentomila) di provvigioni liquidate per ciascun anno per il periodo dal 1° ottobre 1947 al 30 giugno 1951; qualora l'agente o rappresentante sia impegnato ad esercitare in esclusiva la sua attività per una sola ditta, il limite di L. 500.000 (cinquecentomila) è elevato a L. 600.000 (seicentomila) di provvigioni annue;
- c) non oltre L. 2.000.000 (duemilioni) di provvigioni liquidate per ciascun anno per il periodo dal 1° luglio 1951 al 31 dicembre 1958; qualora l'agente o rappresentante sia impegnato ad esercitare in esclusiva la sua attività per una sola ditta, il limite di L. 2.000.000 (duemilioni) è elevato a L. 2.500.000 (duemilionicinquecentomila).

A decorrere dal 1° gennaio 1959 l'indennità per scioglimento del contratto a tempo indeterminato è stabilita nella misura dell'1 % dell'intero ammontare delle provvigioni liquidate all'agente o rappresentante, e integrata nelle misure e nei limiti sotto indicati:

-
- a) per il periodo dal 1° gennaio 1959 al 31 dicembre 1968 l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino a L.2.000.000 (duemilioni) di provvigioni liquidate per ciascun anno, e dell'1% (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno fra L.2.000.000 (duemilioni) e L.3.000.000 (tremilioni); per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L.2.000.000 e di L.3.000.000 sono elevati rispettivamente a L.2.500.000 (duemilionicinquecentomila) e L.3.500.000 (tremilionicinquecentomila);
- b) per il periodo dal 1° gennaio 1969 al 31 dicembre 1976 l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite di L.2.500.000 (duemilionicinquecentomila) di provvigioni liquidate per ciascun anno, e dell'1% (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno fra L.2.500.000 (duemilionicinquecentomila) e L.4.000.000 (quattromilioni); per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva i limiti di L.2.500.000 e di L.4.000.000 sono elevati rispettivamente a L.3.000.000 (tremilioni) e L.4.500.000 (quattromilionicinquecentomila);
- c) per il periodo dal 1° gennaio 1977 al 31 dicembre 1980 l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite di L.4.500.000 (quattromilionicinquecentomila) di provvigioni liquidate per ciascun anno, e dell'1 % (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno tra L.4.500.000 (quattromilionicinquecentomila) e L.6.000.000 (seimilioni); per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L.4.500.000 (quattromilionicinquecentomila) e L.6.000.000 (seimilioni) sono elevati rispettivamente a L.6.000.000 (seimilioni) e L.8.000.000 (ottomilioni);
- d) per il periodo dal 1° gennaio 1981 al 31 dicembre 1988 l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite di L. 6.000.000 (seimilioni) di provvigioni liquidate per ciascun anno e dell'1 % (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno tra L. 6.000.000 (seimilioni) e L. 9.000.000 (novemilioni); per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L.6.000.000 (seimilioni) e di L.9.000.000 (novemilioni) sono elevati rispettivamente a L.12.000.000 (dodiecimilioni) e L.18.000.000 (diciottomilioni);
- e) per il periodo dal 1° gennaio 1989 al 31 dicembre 2001, l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite di 12.000.000 (dodiecimilioni) di provvigioni liquidate per ciascun anno e dell'

1% (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno tra L.12.000.000 (dodicimilioni) e L.18.000.000 (diciottomilioni). Per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L.12.000.000 e L.18.000.000 sono elevati, rispettivamente a L.24.000.000 (ventiquattromilioni) e L.36.000.000 (trentaseimilioni).

- f) per il periodo dal 1° gennaio 2002 in poi viene prevista una contribuzione pari al 4% (quattro per cento) fino a 9.300 (novemilatrecento) euro, pari al 2% (due per cento) da 6.200,01 a 9.300,00 euro, e pari all'1% (uno per cento) oltre 9.300,00 per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva i limiti di 6.200,00, 9.300,00 sono elevati rispettivamente a 12.400,00 e 18.600,00 euro.

Agli effetti del versamento obbligatorio della indennità di risoluzione rapporto presso il fondo FIRR della Fondazione ENASARCO saranno computate anche le somme corrisposte espressamente e specificatamente a titolo di rimborso, concorso spese o di premio.

I versamenti di cui alle lettere a), b), c), d), e) ed f) previsti nel presente capo I sono riassunti nelle tabelle A, B, C, D, ed E, annesse al presente Accordo a titolo di chiarimento per facilitare i relativi calcoli.

Da tale indennità deve detrarsi quanto l'agente o rappresentante abbia diritto di ottenere per effetto di atti di previdenza volontariamente compiuti dal preponente in aggiunta al trattamento di previdenza previsto dal presente accordo.

L'indennità di cui al presente capo I non sarà riconosciuta nelle ipotesi di scioglimento del rapporto ad iniziativa della casa mandante motivate da una fattispecie di ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente;

Le somme di cui sopra verranno obbligatoriamente versate anno per anno nell'apposito fondo costituito presso la Fondazione Enasarco, secondo quanto previsto dalle norme regolamentari allegate al presente accordo; 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 dell'ipotesi di decadenza di cui al comma precedente..

Le somme obbligatoriamente versate dalle case mandanti al fondo FIRR della Fondazione ENASARCO a titolo di indennità risoluzione rapporto, sono definitivamente acquisite a favore dell'agente di

commercio in relazione al quale sono state versate, nel momento stesso in cui vengono ricevute dalla fondazione.

Le parti stipulanti il presente Accordo Economico Collettivo concordano che l'indennità di risoluzione rapporto ha natura di trattamento fine rapporto, e d'è di esclusiva proprietà degli agenti o rappresentanti.

Nell'ipotesi di cessione a terzi – operata dall'agente ai sensi di un accordo con il preponente – del contratto di agenzia o rappresentanza e dei diritti ed obblighi dallo stesso derivanti le somme di cui al presente punto non saranno dovute all'agente o rappresentante cedente.

Dichiarazione a verbale

Le parti firmatarie del presente accordo economico collettivo si impegnano a costituire una commissione per lo studio di eventuali impieghi alternativi del FIRR (Fondo indennità risoluzione rapporto), ferma restando l'obbligatorietà di accantonamento della indennità risoluzione rapporto presso la Fondazione Enasarco.

II . Indennità suppletiva di clientela

Se il contratto si scioglie ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'Agente o Rappresentante, 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 per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto.

Per gli affari conclusi successivamente al 1° gennaio 1989 l'indennità suppletiva di clientela verrà calcolata nel modo seguente: (1)

- a) 3% (tre per cento) sulle provvigioni maturate nei primi tre anni di durata del rapporto di agenzia;
- b) 3,50% (tre e cinquanta per cento) sulle provvigioni maturate dal quarto al sesto anno compiuto;
- c) 4% (quattro per cento) sulle provvigioni maturate negli anni successivi.

L'indennità suppletiva di clientela sarà altresì corrisposta - sempre che il rapporto sia in atto da almeno un anno - in caso di dimissioni

dell'agente dovute a sua invalidità permanente e totale o per conseguimento della pensione di vecchiaia ENASARCO, o anche per conseguimento di pensione di vecchiaia Inps, nonché in caso di decesso, oppure per circostanze attribuibili al preponente (art. 1751 Codice Civile). In caso di decesso, l'indennità predetta verrà corrisposta agli eredi legittimi o testamentari.

Qualora la casa mandante non corrisponda l'indennità di clientela per fatto imputabile all'agente o rappresentante, ne darà motivazione nella lettera di revoca.

Agli effetti della liquidazione dell'indennità suppletiva di clientela saranno computate anche le somme corrisposte espressamente e specificatamente a titolo di rimborso o di concorso spese o di premio.

Dichiarazione a verbale ai capi I e II

In relazione a quanto previsto dal 3° comma dell'articolo 1751 c.c. e alle disposizioni pattuite nell' AEC 26 febbraio 2002 le parti si danno atto che gli importi maturati a titolo di indennità di risoluzione del rapporto e di indennità suppletiva di clientela sono riconosciuti all'agente o rappresentante anche nel caso in cui eccedano complessivamente il valore massimo previsto dal 3° comma dell'articolo 1751 c.c., citato.



(1) - Per il periodo 1° gennaio 1977 - 31 dicembre 1988 il calcolo dell'indennità suppletiva di clientela viene effettuato sulla base del seguente articolo 14, primo comma dell'AEC 24 giugno 1981:

«Se il contratto a tempo indeterminato si scioglie ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente o rappresentante, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o

rappresentante, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto di cui al precedente art. 10, una indennità suppletiva di clientela, da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni liquidate per tutta la durata del rapporto di agenzia e relative comunque ad affari conclusi successivamente al primo gennaio 1977 nel modo seguente:

- a) 3% (tre per cento) sulle provvigioni maturate nei primi 3 (tre) anni di durata del rapporto di agenzia;
- b) 3,50% (tre e cinquanta per cento) sulle provvigioni maturate negli anni successivi».

Indennità "meritocratica"

In aggiunta a quanto disposto al capo I (Indennità di risoluzione del rapporto) ed al capo II (Indennità suppletiva di clientela) le parti stipulanti il presente accordo prevedono la corresponsione di una indennità meritocratica nel solo caso in cui l'importo complessivo di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 Codice Civile, e ricorrano le condizioni per cui l'agente al momento della cessazione del rapporto abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

Come termini di valutazione numerica per la determinazione del pagamento della indennità meritocratica verrà determinato un valore iniziale (pari al fatturato della zona o dei clienti affidati all'agente all'inizio del mandato) ed un valore finale (pari al fatturato della zona o dei clienti rientranti nel mandato affidato all'agente al termine del rapporto di agenzia), secondo i criteri indicati nell'articolo 12 bis. Al fini di ottenere un confronto fra valori omogenei il valore iniziale dovrà essere attualizzato utilizzando gli indici di rivalutazione monetaria Istat relativi al costo della vita per le famiglie di operai ed im-

piegati.

L'indennità "meritocratica" aggiuntiva spetta, in presenza delle condizioni sopra indicate, in misura non superiore alla differenza tra la somma di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela ed il valore massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 Codice Civile.

Per la quantificazione di tale indennità le parti stipulanti il presente Accordo convengono che l'indennità meritocratica sia pari alla differenza fra un valore non inferiore a quello individuato nelle diverse ipotesi descritte nella tabella di seguito prevista, e quanto di competenza dell'agente a titolo di indennità risoluzione rapporto e indennità suppletiva di clientela.

Dichiarazione a verbale n. 1

Le parti si danno atto di aver modificato in senso migliorativo il sistema di calcolo individuato con i precedenti accordi economici collettivi del 26 febbraio 2002 e del 26 giugno 2002, facendo anche riferimento al criterio dell'equità ed esaltando l'aspetto del merito attraverso il riconoscimento, all'agente o rappresentante di commercio, di una quota di "indennità meritocratica", basata sull'incremento dei clienti e lo sviluppo degli affari.

Nell'eventualità di possibili contenziosi sulle indennità di fine rapporto, così come descritte nel presente art. 12, le parti stipulanti, nel dare la massima assistenza ai propri associati, indicano nelle Commissioni di Conciliazione istituite contrattualmente gli strumenti idonei alla conclusione positiva delle vertenze degli agenti iscritti alle Organizzazioni Sindacali stipulanti il presente Accordo Economico Collettivo e pertanto *richiamano integralmente quanto previsto all'articolo 18 del presente accordo.*

Ciò premesso, fermo restando in ogni caso il diritto alla percezione delle quote della indennità di risoluzione del rapporto, accantonate presso la Fondazione Enasarco, che vengono liquidate all'agente o rappresentante di commercio dalla Fondazione Enasarco nella misura e secondo le modalità di cui al precedente paragrafo I, le parti firmatarie del presente Accordo Economico Collettivo convengono che le ulteriori quote dell'indennità di fine rapporto di cui ai paragrafi II e III del presente articolo 12 (indennità suppletiva di clientela e indennità meritocratica) sono riconosciute subordinatamente al rispetto di quanto previsto ai successivi commi quarto e quinto della presente dichiarazione a verbale n. 1.

Le parti concordano, pertanto, che la corresponsione di quanto sopra indicato avvenga entro 30 giorni dalla cessazione del rapporto di agenzia, presso la Commissione di conciliazione territorialmente competente.

All'atto del pagamento verrà redatto un verbale di conciliazione sindacale, ai sensi e per gli effetti del combinato disposto degli articoli 2113, comma 4, c.c., 410 e 411 c.p.c., come modificati dalla legge n. 533/73, dal Decreto legislativo n. 80/98 e dal Decreto legislativo n. 387/98, da depositarsi successivamente presso la direzione provinciale del lavoro competente per territorio.

Dichiarazione a verbale n. 2

Le parti confermano che le presenti disposizioni in materia di trattamento di cessazione del rapporto di agenzia sono applicative della Direttiva CEE 86/653 e dell'art. 1751 c.c., ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale.

Tabella di calcolo della indennità meritocratica, in applicazione di quanto definito al capo III del presente articolo:

Durata del rapporto	Percentuale di incremento del fatturato	Percentuale di indennità rispetto al valore massimo determinato in applicazione dell'art.1751 codice civile (da cui sottrarre indennità risoluzione rapporto e indennità clientela)
Fino a 12 mesi	da 0 a 5%	-
	da 5% a 30%	25%
	da 30% a 60%	30%
	da 60% a 150%	40%
	Oltre il 150%	100%
Da 12 a 24 mesi	Fino a 30%	30%
	da 30% a 60%	35%
	da 60% a 150%	40%
	Oltre il 150%	100%
Da 24 a 36 mesi	Fino a 30%	35%
	da 30% a 60%	40%
	da 60% a 150%	45%
	Oltre il 150%	100%
Da 36 a 48 mesi	Fino a 30%	40%
	da 30% a 60%	45%
	da 60% a 150%	50%
	Oltre il 150%	100%
Da 48 a 60 mesi	Fino a 30%	45%
	da 30% a 60%	50%
	da 60% a 150%	55%
	Oltre il 150%	100%
Da 60 mesi in avanti	Fino a 30%	50%
	da 30% a 60%	55%
	da 60% a 150%	60%
	Oltre il 150%	100%

Art. 12 bis

Per individuare il valore reale dell'incremento del fatturato, di cui al punto III del precedente articolo 12, procurato dall'agente o rappresentante, sarà preso in considerazione il volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuato dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente.

Per la determinazione percentuale dell'incremento si porranno a confronto i valori del volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuate dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente, all'inizio del rapporto (valore iniziale), con i valori del volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuate dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente, al termine del rapporto (valore finale), secondo le seguenti modalità:

<i>durata del rapporto</i>	<i>valore iniziale</i>	<i>valore finale</i>
per i primi 3 anni di durata del rapporto	volume del fatturato dei primi 4 trimestri	volume del fatturato degli ultimi 4 trimestri
dall'inizio del quarto anno al compimento del sesto anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 8 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 8 trimestri
dall'inizio del settimo anno al compimento del nono anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 12 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 12 trimestri
dall'inizio del decimo al compimento del dodicesimo anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 16 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 16 trimestri
oltre il dodicesimo anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 20 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 20 trimestri

Per omogeneizzare i dati relativi al valore iniziale ed a quello finale, il valore iniziale riferito a qualunque delle ipotesi contenute nella sopra indicata tabella, verrà rivalutato applicando i coefficienti di rivalutazione ISTAT per i crediti di lavoro.

Dichiarazione a verbale

Le parti confermano che le presenti disposizioni in materia di trattamento di cessazione del rapporto di agenzia sono applicative della Direttiva CEE 86/653 e dell'art. 1751 c.c., ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale.

Art. 13 - Accantonamenti presso l'ENASARCO

L'indennità di scioglimento del contratto di cui al precedente articolo è versata, per gli importi maturati fino al 31 dicembre 1958, presso l'ENASARCO (Ente Nazionale Assistenza Agenti e Rappresentanti di Commercio), in virtù delle norme contenute negli art. 8, 9, 10, 11 e 12 dell'Accordo Economico Collettivo 30 giugno 1938.

Le parti si danno atto che col versamento di cui al precedente capoverso è assolto ogni obbligo gravante sulle case mandanti in materia di indennità di scioglimento del contratto in relazione agli accordi economici sopra citati per il periodo antecedente al 1 gennaio 1959. Per il periodo dal 1 gennaio 1959 al 31 dicembre 1964 l'accantonamento dell'indennità di scioglimento del contratto presso l'ENASARCO è facoltativa da parte delle ditte, e subordinata alla condizione che l'Ente corrisponda alle ditte stesse un interesse annuo non inferiore al 4% (quattro per cento).

Per gli importi maturati a decorrere dal 1 gennaio 1965 l'accantonamento dell'indennità di scioglimento del contratto sarà effettuato presso l'ENASARCO, sempreché detto Ente corrisponda alle ditte un interesse annuo come definito nell'Accordo fra le parti sociali del 20 dicembre 2007 e devolva gli utili di esercizio della gestione «Fondo Indennità Risoluzione Rapporto (FIRR)» al Fondo di Assistenza a favore degli iscritti dell'Ente.

I versamenti di cui al precedente comma saranno effettuati obbligatoriamente presso la Fondazione ENASARCO sulle provvigioni liquidate nel corso di ogni anno solare (10 gennaio - 31 dicembre) entro il 31 marzo successivo.

Le ditte sono tenute a segnalare all'ENASARCO l'inizio e la cessazione dei rapporti e ogni altra eventuale variazione intervenuta; per

le relative modalità si rinvia alle norme regolamentari e alle delibere del Consiglio di Amministrazione dell'Ente.

Le somme versate all'Enasarco in attuazione di quanto sopra sono definitivamente acquisite al fondo corrispondente a favore dell'agente di commercio, in relazione al quale sono state versate.

Le parti si riservano di provvedere con separato accordo alla redazione di un apposito regolamento per l'accantonamento ed il versamento agli aventi diritto dell'indennità per la risoluzione del rapporto.

Art. 14 - Previdenza ENASARCO

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, viene attuato mediante il versamento, da parte delle ditte, di un contributo sulle provvigioni liquidate all'agente o rappresentante e da un contributo di pari importo a carico dell'agente o rappresentante, che verrà trattenuto dalle ditte all'atto della liquidazione delle provvigioni stesse.

I contributi di cui sopra sono dovuti sulle provvigioni liquidate nell'anno nel limite di 15.202,00 euro (valori 2008) per ciascuna delle case mandanti per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di plurimandatario, ovvero nel limite di 26.603,00 euro (valori 2008), per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di monomandatario.

Resta inteso che in caso di aggiornamento da parte della Fondazione ENASARCO dei valori provvigionali sui quali sono da applicarsi le aliquote contributive, tali aggiornamenti verranno automaticamente recepiti nel presente Accordo Economico Collettivo

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 31 dicembre 1958 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.12, dalle competenze spettanti agli agenti o rappresentanti, in dipendenza del trattamento ENASARCO, ai sensi dell'art.12 dell'accordo 30 giugno 1938 e successivi aggiornamenti.

Art. 15 - Iscrizione all'ENASARCO

Le ditte hanno l'obbligo di iscrivere i propri agenti o rappresentanti alla Fondazione ENASARCO, entro trenta giorni dall'inizio del rapporto di agenzia o di rappresentanza, indicando per ogni agente o rappresentante il numero di iscrizione al ruolo di cui alla legge n.204 del 3 maggio 1985. Nel caso che l'agente o rappresentante inizi la sua attività, la comunicazione del numero di iscrizione sarà fatta dalla ditta non appena l'interessato abbia ottenuto l'iscrizione. I contributi di cui all'articolo precedente saranno versati all'Ente di cui sopra con periodicità trimestrale, non oltre sessanta giorni dalla scadenza di ciascun trimestre solare. 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. 16 - Pattuizioni più favorevoli

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

Art. 17 - Controversie

Le controversie circa l'interpretazione e l'applicazione del presente accordo dovranno essere sottoposte, per il tentativo di conciliazione, all'esame delle Organizzazioni Sindacali stipulanti.

Art. 18 - Composizione delle controversie – Procedure

Ai sensi di quanto previsto dagli artt.410 e seguenti del codice di procedura civile, come modificati dal Decreto Legislativo 31/3/1998 n.80 e dal Decreto Legislativo 29/10/98 n.387, per tutte le controversie individuali singole o plurime relative all'applicazione del presente Accordo Economico Collettivo e accordi comunque riguardanti rapporti di lavoro nelle aziende comprese nella sfera di applicazione del presente Accordo Economico Collettivo, è previsto il tentativo obbligatorio di conciliazione in sede sindacale secondo le

norme e le modalità di cui al presente articolo da esperirsi nella Commissione Paritetica Territoriale di conciliazione costituita presso le associazioni degli agenti e rappresentanti di commercio stipulanti il presente accordo territorialmente competenti o, in mancanza, presso le rispettive associazioni imprenditoriali.

La Commissione di conciliazione territoriale è composta:

per le case mandanti, da un rappresentante dell'Associazione alla quale aderisce la casa mandante;

per gli agenti o rappresentanti di commercio, da un rappresentante dell'Organizzazione sindacale locale firmataria del presente Accordo Economico Collettivo della F.N.A.A.R.C., della F.I.A.R.C., della FISASCAT-CISL, della UILTUCS - UIL, della FILCAMS-CGIL, della U.G.L., o della USARCI, cui l'agente o rappresentante sia iscritto o abbia conferito mandato.

La parte interessata alla definizione della controversia è tenuta a richiedere il tentativo di conciliazione tramite l'Organizzazione sindacale alla quale sia iscritta e/o abbia conferito mandato.

L'Associazione imprenditoriale ovvero l'Organizzazione sindacale degli agenti o rappresentanti di commercio che rappresenta la parte interessata deve a sua volta denunciare la controversia alla Commissione Paritetica Territoriale di conciliazione per mezzo di: lettera raccomandata AR, trasmissione a mezzo fax, o consegna a mano in duplice copia, o altro mezzo idoneo a certificare la data di ricevimento.

Ricevuta la comunicazione la Commissione Paritetica Territoriale provvederà entro 20 giorni alla convocazione delle parti fissando il giorno e l'ora in cui sarà esperito il tentativo di conciliazione. Il tentativo di conciliazione deve essere espletato entro il termine previsto dall'art.37 del Decreto Legislativo n. 80/98.

Il termine previsto dall'art.37 del Decreto Legislativo n. 80/98 decorre dalla data di ricevimento o di presentazione della richiesta da parte dell'Associazione imprenditoriale o della Organizzazione Sindacale a cui l'agente o rappresentante di commercio conferisce mandato.

La Commissione Paritetica Territoriale esperisce il tentativo di conciliazione ai sensi degli artt.410, 411 e 412 c.p.c. come modificati dalla Legge 533/73 e dai Decreti Legislativi n.80/98 e n.387/98.

Il processo verbale di conciliazione o di mancato accordo viene depositato a cura della Commissione di conciliazione presso la Direzione Provinciale del Lavoro competente per territorio e a tal fine deve contenere:

- ◆ il richiamo al contratto o accordo collettivo che disciplina il rapporto di lavoro al quale fa riferimento la controversia conciliata;
- ◆ la presenza dei rappresentanti sindacali le cui firme risultino essere depositate presso la Direzione Provinciale del Lavoro;
- ◆ la presenza delle parti personalmente o correttamente rappresentate.

Qualora le parti abbiano già trovato la soluzione della controversia tra loro insorta, possono richiedere, attraverso spontanea comparizione, di conciliare la stessa ai fini e per gli effetti del combinato disposto degli artt. 2113, comma 4, c.c., 410 e 411 c.p.c. come modificati dalla legge n. 533/73 e dal D.Lgs. 80/98, e dal Decreto Legislativo n. 387/98 in sede di Commissione Paritetica Territoriale di conciliazione.

Le decisioni assunte dalla Commissione Paritetica Territoriale di conciliazione non costituiscono interpretazione autentica del presente Accordo Economico Collettivo, che pertanto resta demandata alla Commissione Paritetica Nazionale.

Dichiarazione a verbale

Le parti convengono che le procedure di cui al presente articolo avranno decorrenza non prima di quattro mesi dall'entrata in vigore del presente accordo, fatti salvi gli accordi già in atto in materia.

Art. 18-bis - Collegio arbitrale

Ove il tentativo di conciliazione di cui all'art. 410 c.p.c. o all'art.18 del presente Accordo Economico Collettivo, non riesca o comunque sia decorso il termine previsto per il suo espletamento e ferma restando la facoltà di adire l'Autorità Giudiziaria, secondo quanto previsto dalla Legge 11 agosto 1973, n. 533, ciascuna delle parti può promuovere il deferimento della controversia ad un Collegio arbitrale, secondo le norme previste dal presente articolo.

A tal fine, è istituito a cura delle Associazioni Territoriali, aderenti alle organizzazioni stipulanti, un Collegio di arbitrato che dovrà pronunciarsi sulle istanze previste al precedente primo comma. Il Collegio di arbitrato competente è quello del luogo in cui è stato promosso il tentativo di conciliazione.

L'istanza della parte, avente medesimo oggetto e contenuto dell'eventuale precedente tentativo di conciliazione e contenente tutti gli elementi utili a definire le richieste, sarà presentata, attraverso l'organizzazione cui la parte stessa aderisce e/o conferisce mandato, alla Segreteria del Collegio di arbitrato e contemporaneamente

all'altra parte. L'istanza sottoscritta dalla parte promotrice sarà inoltrata, a mezzo raccomandata A/R o raccomandata a mano, entro 30 giorni successivi alla conclusione del tentativo obbligatorio di conciliazione. L'altra parte è tenuta a manifestare la propria eventuale adesione al Collegio arbitrale entro il termine di 15 giorni dal ricevimento dell'istanza, con facoltà di presentare contestualmente o fino alla prima udienza uno scritto difensivo. Entrambe le parti possono manifestare la propria volontà di rinunciare alla procedura arbitrale con dichiarazione scritta da recapitare alla segreteria del Collegio fino al giorno antecedente alla prima udienza.

Il Collegio è composto da tre membri, uno dei quali designato dalla organizzazione imprenditoriale territorialmente competente, un altro designato dalla organizzazione sindacale territoriale -- F.N.A.A.R.C., FIARC, FISASCAT-CISL, UILTUCS-UIL, FILCAMS-CGIL, U.G.L. e USARCI -- a cui l'agente o rappresentante di commercio sia iscritto o conferisca mandato, un terzo con funzioni di Presidente, nominato di comune accordo dalle predette organizzazioni territoriali.

I due membri designati in rappresentanza di ciascuna delle parti possono coincidere con coloro che hanno esperito la conciliazione nell'interesse delle stesse parti.

In caso di mancato accordo sulla designazione del Presidente del Collegio, quest'ultimo verrà sorteggiato tra i nominativi compresi in una apposita lista di nomi non superiori a sei, preventivamente concordata o, in mancanza di ciò, sarà designato, su richiesta di una o di entrambe le organizzazioni predette, dal Presidente del tribunale competente per territorio.

Il Presidente del Collegio nominato di comune accordo dura in carica un anno ed è rinnovabile.

Il Presidente del Collegio, ricevuta l'istanza provvede a fissare entro 15 giorni la data di convocazione del Collegio il quale ha facoltà di procedere ad una fase istruttoria secondo modalità che potranno prevedere:

- ◆ l'interrogatorio libero delle parti e di eventuali testi;
- ◆ l'autorizzazione al deposito di documenti, memorie e repliche a cura delle parti o dei procuratori di queste;
- ◆ eventuali ulteriori elementi istruttori.

Il Collegio emetterà il proprio lodo entro 45 giorni dalla data della prima riunione, dandone tempestiva comunicazione alla parti interessate, salva la facoltà del Presidente di disporre una proroga fino

ad un massimo di ulteriori 15 giorni, in relazione a necessità inerenti lo svolgimento della procedura.

I compensi per gli arbitri saranno stabiliti in misura fissa. La Segreteria del Collegio è istituita presso l'Ente Bilaterale.

Le parti si danno atto che il Collegio arbitrale ha natura irrituale ed è istituito ai sensi e per gli effetti dalla legge 11 agosto 1973 n. 533, e successive modificazioni e integrazioni, e svolge le proprie funzioni sulla base di apposito Regolamento.

Il lodo arbitrale acquista efficacia di titolo esecutivo, osservate le disposizioni dell'art. 412-quater, c.p.c.

Dichiarazione a verbale

Le parti convengono che le procedure di cui al presente articolo avranno decorrenza non prima di quattro mesi dalla entrata in vigore del presente accordo economico collettivo, fatti salvi gli accordi già in atto in materia.

Art. 19 - Inscindibilità dei trattamenti

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 altro trattamento.

Art. 20 - Durata dell'Accordo Economico Collettivo

Il presente accordo entra in vigore, salvo le diverse decorrenze previste per i singoli istituti, il e scadrà il; ove non venga disdetto da una delle parti con un preavviso di quattro mesi, si intenderà rinnovato per un anno e così di anno in anno.

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

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, 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 esse 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.

Dichiarazione a verbale

Le parti stipulanti il presente Accordo convengono che tutti i valori indicati in lire nell'Accordo stesso, verranno automaticamente convertiti in Euro (secondo il rapporto pari a 1.936,27 lire per ciascun Euro) a far data dal 1 marzo 2002.

Nota a verbale

Le parti stipulanti il presente Accordo Economico Collettivo si impegnano ad esaminare e definire entro 1 anno dalla sottoscrizione del presente Accordo Economico Collettivo i problemi connessi al pagamento delle provvigioni derivanti da vendite effettuate attraverso il commercio elettronico.

Dichiarazione a verbale

Le parti firmatarie del presente accordo economico collettivo si impegnano a costituire una commissione cui affidare l'incarico di elaborare una progetto per la formazione e l'aggiornamento professionale degli agenti e rappresentanti di commercio, individuando le modalità, le relative fonti di finanziamento utilizzabili, sia a carico delle parti sottoscrittenti il presente accordo, sia a carico di fondi istituzionali, a livello nazionale e/o comunitario, a ciò preposti.

Art. 21

Qualora l'agente o rappresentante ne faccia richiesta con delega scritta l'impresa mandante verserà in apposito conto corrente indicato nella delega la trattenuta dell'importo ivi determinato alle Organizzazioni sindacali degli agenti stipulanti il presente accordo.

La delega avrà valore fino a disdetta avanzata dall'agente o rappresentante mediante raccomandata da inviare alla organizzazione sindacale di appartenenza e alla impresa commerciale mandante.

Art. 22 – Ente bilaterale

Con la firma del presente Accordo Economico Collettivo è istituito l'Ente bilaterale nazionale per gli agenti e rappresentanti di commercio, il cui Statuto, il cui Regolamento e la cui parte contributiva che dovrà essere di natura paritetica fra case mandanti e agenti di commercio, saranno redatti ed approvati entro 6 mesi dalla firma del presente Accordo.

Art. 23 - Assistenza sanitaria integrativa

Le parti stipulanti il presente Accordo Economico Collettivo istituiranno un fondo di assistenza sanitaria integrativa al Servizio Sanitario Nazionale per gli agenti e rappresentanti di commercio.

A tale scopo le parti convengono di istituire una Commissione bilaterale per definire, entro il termine più breve possibile lo Statuto ed il Regolamento del fondo stesso.

TABELLE ANNESSE ALL'ACCORDO ECONOMICO (calcolo indennità risoluzione rapporto, art. 12, capo I)

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 senza esclusiva</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 in esclusiva</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 senza esclusiva</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 in esclusiva</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%

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 senza esclusiva</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 in esclusiva</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		TOTALE
	Indennità base	Indennità integrativa	
<i>A) Agenti e Rappresentanti senza esclusiva</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 in esclusiva</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 senza esclusiva</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 in esclusiva</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 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 eccedenti Euro 9.300,00 annui.

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 eccedenti Euro 18.600,00 annui.



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

Stipulato da:

CONFINDUSTRIA
CONFCOOPERATIVE

Con

FISASCAT/CISL

FILCAMS/CGIL

UILTuCS/UIL

USARCI

FNAARC

FIARC

UGL

Il 20 Marzo 2002

Lo stesso AEC, con atto distinto, è stato sottoscritto dalla CONFAPI, per il settore della PICCOLA E MEDIA INDUSTRIA il 20 Marzo 2002

Il giorno 18 aprile 2002, in Roma

Vista la conclusione del negoziato contrattuale per il rinnovo della regolamentazione collettiva che disciplina i rapporti tra agenti e rappresentanti di commercio e le case mandanti industriali e cooperative;

visto l'accordo economico collettivo stipulato il 20 marzo 2002, con le relative disposizioni regolamentari, in sostituzione dell'accordo economico collettivo 16 novembre 1988 e dell'accordo-ponte del 30 ottobre 1992;

si procede alla sottoscrizione ufficiale dei testi contrattuali suddetti.

Letto confermato e sottoscritto

CONFINDUSTRIA
CONFCOOPERATIVE

FNAARC

FIARC

USARCI

FILCAMS/CGIL

FISASCAT/CISL

UILTUCS/UIL

UGL TERZIARIO

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

L'anno 2002, il giorno 20 del mese di marzo

tra

la Confederazione Generale dell'Industria Italiana (CONFINDUSTRIA), rappresentata dal Presidente Dott. Antonio D'Amato, dal Direttore Generale Dott. Stefano Parisi, dal Consigliere Incaricato per le Relazioni Industriali e Affari Sociali Dott. Guidalberto Guidi, assistiti dal Dott. Elio Schettino, Dott. Francesco Ferroni, Dr.ssa Paola Astorri, con l'assistenza tecnica del Dott. Giampiero Bondanini e la partecipazione di una Delegazione industriale, composta dai Sigg.ri: Annibaldi Elena, Ballabio Marisa, Barbero Alberto, Battaglia Gianfranco, Bernabe' Carla, Bertoni Giorgio, Bucaletti Massimiliano, Calegari Francesco, Canazza Gianni Daniele, Castelli Paolo, Cecchini Ivan, Corio Mauro, De Tullio Marco, Deho' Gianni, Di Lucca Carmine, Duranti Fabrizio, Finicelli Raniero, Franceschini Pietro, Freda Sergio, Freddara Luigi, Gardini Dorian, Giolo Davide, Giudici Mario, Lo Faro Gabriele, Mazzagatti Ciro, Menocci Roberto, Mezzanotte Giulio, Migliorisi Gioacchino, Milan Giuseppe, Milesi Giovanni, Moretti Serena, Nadalini Luigi Guido, Ostini Gianluca, Pescarolo Chiara, Pescosolido Antonio, Pogna Orio, Quadrio Curzio Cristina, Riva Fabrizio, Ruffato Roberto, Santoro Raffaella, Silva Giuseppina, Trevisan Luciano, Verganti Gabriele la Confederazione Cooperative Italiane (CONFCOOPERATIVE), rappresentata dal Presidente Luigi Marino, assistito dal responsabile del Servizio Sindacale Ferruccio Pelos e da Sabina Valentini del Servizio Sindacale Confederale e la F.N.A.A.R.C. Federazione Nazionale Associazioni Agenti e Rappresentanti di Commercio, rappresentata dal suo Presidente Adalberto Corsi, dai Vice Presidenti Alberto Ulivi, Egidio Casorati, Ferdinand Less, Gabriele Mazzanti, dai componenti della Giunta Esecutiva Domenico Ambra, Luca Chiari, Giuseppe Corbetta, Antonio Ferrarini, Antonio Franceschi, Sergio Mercuri, Mauro Ristè, Ottavio Righini, Germano Ruscitto, Giuseppe Stefanini, assistiti dal responsabile delle relazioni sindacali Luigi Strazzella

la F.I.A.R.C. – CONFESERCENTI rappresentata dal Presidente Carlo Massaro, dai Vice Presidenti Andrea Parrini, Domenica Cominci, Luigi Lupi, Antonino Marcianò, Salvatore Sciliberto, dal membro di giunta Enrico Guida, assistiti dal Segretario Nazionale Elvira Massimiano

la FILCAMS-Cgil - Federazione Italiana Lavoratori Commercio, Turismo e Servizi rappresentata dal Segretario Generale Ivano Corraini dai Segretari Antonia Franceschini, Carmelo Caravella, Marinella Meschieri, Bruno Perin, Carmelo Romeo, Claudio Treves, dal Presidente del c.d. Bruno Rastelli, dal responsabile del settore Massimo Nozzi, assistito da Giuseppe Ricci, Alfio Vigloli, Giovanni Cammarata del Coordinamento nazionale agenti e dai componenti del Comitato direttivo nazionale, Abbonizio Marzia, Acconci Angela, Agassini Silvia, Albanella Luisa, Alberti Donatella, Anelli Livio, Angelini Dalida, Anile Lucia, Antonioli Maura, Bacci Marco, Bainsi Giuliana, Balestrieri Francesca, Belli Otello, Bellini Giancarlo, Benocci Valeria, Bertolotti Marco, Bertolucci Paolo, Besenzoni Gianfranco, Bianchi Ennio, Biscaro Virgilio, Bittarelli Luigi, Bonazza Dino, Bortolami Adriano, Botta Danila, Brogi Barbara, Brogna Miriam, Bucchioni Giovanni, Calanca Alessandro, Calo' Luigina, Campari Ramona, Capponi Fabio, Caracciolo Manuela, Caramelle Rolland, Carnevale Maddalena, Carpino Giovanni, Castagnini Fabio, Castellani Cristina, Cattaneo Federica, Cetti Pierluigi, Ciavarella Maria, Ciman Rossella, Cioffi Canio, Codonesu Sergio, Coppini Luigi, Corazzesi Luigi, Cuntro' Anna, Dameli' Nadia, Dangiollilo Marina, De Checchi Loredana, De Filippo Antonio, De Rocco Elena, Decicco Tonino, Della Volpe Carla, Di Meglio Enzo, Dragone Lucia, Eel Zaaf Abdelaziz, Erbante Anna Pia, Esposito Rosa, Fanesi Gabriella, Fassina Sergio, Fattini Romano, Ferrari Stefania, Filandetti Antonella, Fiorani Giordano, Folloni Enrico, Forti Piergiorgio, Francavilla Cosimo, Franceschini Sergio, Franceschini Franco, Galati Mario, Giannessi Laura, Giupponi Zaverio, Giuriolo Lorenza, Grimaldi Antonella, Guerriero Angelo, Guglielmi Gabriele, Hoo Elena, Ioris Marisa, Landini Alda, Lorusso Giuseppe, Maestri Patrizia, Mafezzoli Dora, Maggio Maria, Magnani Luca, Mancini Gianfranco, Mancini Giuseppe, Mangili Mario, Manocchio Maria, Marchi Giancarlo, Marconi Piero, Margherita Danilo, Mareschi Cristiano, Marinucci Daniela, Martinelli Gianbattista, Mazziotta Manlio, Melidoni Rosa Giulia, Melotti Massimo, Mengaroni Luigino, Merlo Lucia, Merola Adriana, Minni' Cono, Minniti Carmela, Montanini Giusi, Morgese Gaetano, Morini Silvana, Moriconi Mauro, Moscagiuri Antonio, Muchon Giusi, Nacovich Luciano, Nesi Carmine, Orsi Michele, Palazzo Antonio, Passero Bruno, Pedretti Marco, Pes Daniela, Pestelli Sergio, Pinna Salvatore, Pizzamiglio Santino, Ponti Licia, Presta Michele, Ricci Loretto, Roncaccia Gianni, Rota Mirco, Roverano Marco, Salvato Alessandra, Sardyko Wioletta, Scognamillo Giuseppe, Serafini Egidio,

Sforza Giuseppe, Sgargi Walter, Silvestro Giuseppe, Simula Giuseppe, Soavi Rossella, Sormanni Fabio, Speriani Giovanni, Stancampiano Antonio, Stornaiuolo Rosario, Talenti Enrico, Taratufolo Manuela, Tempesta Pasquale, Terenzi Antonio, Tordini Stefano, Trincherò Gianni, Unmarino Francesca, Valenti Assunta, Verana Fulvia, Vitagliano Andrea, Walzl Christine, Zanardi Guido, Zapparoli Roberto, Zerlotti Caterina, Zucchini Leonardo, Con l'intervento della Confederazione Generale Italiana Lavoratori (Cgil) rappresentata dalla Segretaria Confederale Carla Cantone.

la F.I.S.A.S.C.A.T.-Cisl – Federazione Italiana Sindacati addetti ai Servizi Commerciali affini e del Turismo rappresentata dal Segretario Generale Gianni Baratta, dai Segretari Nazionali, Pierangelo Raineri, Pietro Giordano, Mario Piovesan, Giovanni Pirulli, da: Salvatore Falcone, Antonio Michelagnoli, Mario Marchetti, Marcello Pasquarella, Daniela Rondinelli, dell'Ufficio Sindacale unitamente ad una delegazione trattante composta da: Antonio Albiniano, Cecilia Andriolo, Claudio Bosio, Renato Cali, Riccardo Camporese, Elmina Castiglioni, Mirco Caotto, Antonio Cinosi, Bruno Cordiano, Roberto Corona, Mario Dal Soler, Adriano Degioanni, Ermanno Di Gennaro, Carlo Di Paola, Giovanni Fabrizio, Francesco Ferroni, Ferruccio Florot, Roberto Fortin, Francesco Francioso, Giovanni Giudice, Pietro Ianni, Rosario Lo Proto, Otilia Mair, Iride Manca, Gilberto Mangone, Luca Marcazzan, Maurizio Marcolin, Amedeo Meniconi, Francesco Menin, Iris Morassi, Ugo Parisi, Sabrina Parutta, Ferruccio Petri, Marco Pirillo, Raffaele Quaglia, Francesco Sanfile, Bruno Sassi, Santo Schiappacasse, Rolando Simi, Mario Testoni, Fernando Toma, Giancarlo Trotta, Oscar Turati, Elio Turis, Elena Vanelli, Francesco Varagona con l'intervento della Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori (CISL) rappresentata dal Segretario Confederale Luigi Bonfanti

la U.I.L.T.U.C.S.-Uil – rappresentata dal Segretario Generale Brunetto Boco, dal Presidente Raffaele Vanni, dai Segretari Nazionali: Emilio Fagnoli, Caterina Fulciniti, Marco Marroni, Gianni Rodilloso, Parmenio Stroppa; da Paolo Poma e Antonio Vargiu del Dipartimento Sindacale; dai membri del Direttivo Nazionale Sergio Amari, Paolo Andreani, Antonio Angrisano, Cristiano Ardaù, Alessia Ardenna, Pietro Baio, Giuliana Baldini, Giuseppe Ballato, Enzo Bardi, Giuseppina Belletti, Gaetano Bentivegna, Bruno Bettocchi, Luigino Boscaro, Salvatore Bove, Roberto Broglia, Gianni Callegaro, Osvaldo Cappadona, Maurizio Casadei, Agata Castiglione, Roberto Cec-

carelli, Grazia Chisin, Nicola Cieri, Gianluca Cioccoloni, Rosario Cusi, Mario D'Angelo, Luigi Di Mitri Pugno, Michele De Simone, Sergio Del Zotto, Rocco Della Luna, Sergio Diecidue, Alessandro Fanzone, Salvatore Fanzone, Gabriele Fiorino, Marianna Flauto, Stefano Franzoni, Giovanni Gazzo, Cataldo Giammella, Giuliano Giannetti, Giovanni Giorgio, Marcello Gregorio, Giancarlo Guidi, Luciano Gullone, Cesare Ierulli, Antonino Ilarda, Pietro La Torre, Cosimo La Volta, Ermelinda Luchetti, Roberto Maestrelli, Massimo Marchetti, Gilberta Massari, Maurizio Milandri, Ivano Morandi, Milva Moretta, Roberta Musu, Antonio Napoletano, Raffaella Nomade, Francesco Ortelli, Leonardo Pace, Aurelio Pellegrini, Antonio Petrelli, Giannantonio Pezzetta, Bruno Pilo, Paolo Proietti, Maurizio Regazzoni, Ennio Rovatti, Giuseppe Sagliocco, Carlo Sama, Pasquale Sastri, Luigi Scardaone, Fabio Scapinelli, Luciano Sciascia, Riccardo Serri, Remigio Servadio, Fabio Servidei, Giuseppe Silvestro, Elisabetta Sorgia, Gennario Strazzullo, Michele Tamburrelli, Ivana Veronese, Antonio Verrino, Arcangelo Vurruso, Angelo Zarfati, Giuseppe Zimmari; e con la partecipazione della Unione Italiana del Lavoro (UIL) nella persona del Segretario Confederale Lamber-to Santini

la U.G.L. (Unione Generale del Lavoro) Federazione Nazionale Commercio Turismo e Terziario rappresentata dal Responsabile federale Renata Polverini, dal Segretario Nazionale Commercio e Turismo Vittorio Delle Donne, assistito da Mario Gaetani, dal Coordinatore Nazionale Servizi Privati Marco Pepe, dai Rappresentanti Agenti di Commercio: Bianco Cortinovis, Bruno Sangermano, Nerio Marabini, Franco Berva, Mattia Jannone con la partecipazione della UGL Confederazione rappresentata dal Vice Segretario Generale Sig.ra Renata Polverini

l'USARCI - Unione Sindacati Agenti Rappresentanti di Commercio Italiani rappresentata dal Presidente Ciano Donadon, dal Vice Presidente vicario Francesco D'Angelo, dai Vice Presidenti Mario Nicolai, Emanuele Lomonaco, Massimo Azzolini, Luigi Gervasoni, dal Segretario Antonello Marzolla, dai Consiglieri Mariano Altavilla, Gaetano Anzi, Giancarlo Bonamenti, Claudio Carnevali, Enrico Lancelotti, Mario Mantovani, Umberto Mirizzi, Federico Parlato, Giorgio Scianca, Giulio Zambelli, da Carlo Tabellini e Tonino Liaci, del Centro Giuridico, dal Responsabile Relazioni Sindacali Massimiliano Baldini

si è stipulato il presente accordo economico collettivo per la disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale

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, nonchè 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 commer-

cio 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, 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.

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

Nel caso in cui sia affidato all'agente o rappresentante l'incarico continuativo di riscuotere per conto della casa, con responsabilità dell'agente per errore contabile, dovrà essere stabilita una provvi-

gione 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, semprechè rientranti nell'ambito del mandato affidatogli.

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

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

L'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari pro-

posti 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 con-

tratto 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 Ena-

sarco, 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 li-

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^a 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 provvisionale 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 do-

dici 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'art.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, 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 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 provvigio-

ne 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 re-

stituire 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

Oltre 5 e fino a 10

Fino a 5 anni

12 mensilità

10 mensilità

8 mensilità

10 mensilità

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 - 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° 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 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.

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

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

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

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

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

TABELLA E (in vigore dal 1° gennaio 1989)

Nota:

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

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 eccedenti Euro 9.300,00 annui.

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 eccedenti Euro 18.600,00 annui.

DISPOSIZIONI REGOLAMENTARI DI CUI AGLI ARTT. 12 E 23 DELL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL 20 MARZO 2002 PER LA DISCIPLINA DEL RAPPORTO DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE

Il giorno 20 marzo 2002, in Roma, tra le stesse parti stipulanti che hanno sottoscritto in data odierna l'accordo che rinnova l'accordo economico collettivo 16 novembre 1988;

si è stipulato il presente accordo per provvedere alla redazione delle disposizioni regolamentari, di cui agli artt.12 e 23 dell'accordo economico collettivo 20 marzo 2002, in sostituzione del regolamento stipulato con accordo del 6 novembre 1988.

Le seguenti disposizioni regolamentari hanno la stessa decorrenza e durata dell'accordo economico collettivo del 20 marzo 2002.

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 marzo 2002, 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", gestito dall'Enasarco. Sull'ammontare delle somme versate dalle ditte l'Ente riconoscerà alle ditte medesime l'interesse annuo del 4 per cento.

Il Fondo provvede alla erogazione agli agenti e rappresentanti di commercio dei settori industriali e della cooperazione dell'indennità per la risoluzione del rapporto, di cui all'art.10, capo I, dell'A.E.C. 20 marzo 2002.

Art. 2

Le ditte tenute all'applicazione dell'accordo economico collettivo del 20 marzo 2002 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 marzo 2002 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 marzo 2002.

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" (FIRR) 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 del 4% 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 delle cause di particolare gravità imputabili all'agente o rappresentante, previste dall'art.10, capo I, comma secondo, dell'accordo economico collettivo 20 marzo 2002 (ritenzione indebita di somme di spettanza della proponente; concorrenza sleale o violazione del vincolo di

esclusiva per una sola ditta), 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 congiuntamente stipulanti il presente accordo economico collettivo.

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. e s.a.s.), 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. 14 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 del 4% spettante alle case mandanti sugli accantonamenti al FIRR.



Legge 3 maggio 1985 n.204

Legge 3 maggio 1985, n. 204: Disciplina dell'attività di agente e rappresentante di commercio.

(Pubblicato nella G.U. 22 maggio 1985, n. 119)

Art. 1

Agli effetti della presente legge, l'attività di agente di commercio si intende esercitata da chiunque venga stabilmente incaricato da una o più imprese di promuovere la conclusione di contratti in una o più zone determinate.

L'attività di rappresentante di commercio si intende esercitata da chiunque venga stabilmente incaricato da una o più imprese di concludere contratti in una o più zone determinate.

Art. 2

Presso ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura è istituito un ruolo per gli agenti e rappresentanti di commercio.

Al ruolo di cui al precedente comma devono iscriversi coloro che svolgono o intendono svolgere l'attività di agente o rappresentante di commercio che siano in possesso dei requisiti fissati dai successivi articoli 5 e 6.

Art. 3

Per ottenere l'iscrizione nel ruolo gli interessati devono presentare domanda alla commissione di cui al successivo articolo 4, istituita presso la camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura della provincia in cui risiedono.

Ai fini della documentazione relativa alle singole domande le commissioni

istituite presso le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura osservano le norme di cui al decreto del Presidente della Repubblica 2 agosto 1957, n. 678.

Art. 4 (1)

Presso ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura è istituita una commissione che provvede alle iscrizioni nel ruolo ed alla tenuta del medesimo. La commissione è nominata con

[1] Lettera sostituita dall'art. 2, L. 15 maggio 1986, n. 190.

deliberazione della giunta camerale e dura in carica quattro anni. Essa è composta:

- a) da un membro di giunta della camera di commercio;
- b) da sette membri scelti fra gli agenti e rappresentanti di commercio, iscritti al ruolo su designazione delle organizzazioni sindacali di categoria più rappresentative a livello nazionale;
- c) da un rappresentante delle associazioni provinciali dell'industria, del commercio e dell'artigianato firmatarie degli accordi economici collettivi degli agenti e rappresentanti di commercio o comunque più rappresentative a livello nazionale, scelto sulla base delle designazioni effettuate dalle categorie stesse;
- d) da un rappresentante dell'ufficio provinciale del lavoro e della massima occupazione.

La commissione così costituita nomina al suo interno il presidente ed un vicepresidente.

In caso di morte o di decadenza di un membro la commissione viene integrata dalla giunta camerale con le stesse modalità della prima nomina.

Alla segreteria della commissione provinciale è addetto un funzionario in servizio presso la camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura.

"4. Sono soppresse le commissioni istituite dagli articoli 4 e 8 della legge 3 maggio 1985, n. 204. Le relative funzioni sono svolte rispettivamente dalle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura e dal Ministero dello sviluppo economico".

Art. 5

Per ottenere l'iscrizione nel ruolo il richiedente deve essere in possesso dei seguenti requisiti:

- a) essere cittadino italiano o cittadino di uno degli Stati membri della Comunità economica europea ovvero straniero residente nel territorio della Repubblica italiana;
- b) godere dell'esercizio dei diritti civili;
- c) non essere interdetto o inabilitato, fallito, condannato per delitti contro la pubblica amministrazione, l'amministrazione della giustizia, la fede pubblica, l'economia pubblica, l'industria ed il commercio, ovvero per delitto di omicidio volontario, furto, rapina, estorsione, truffa, appropriazione indebita, ricettazione e per ogni altro delitto non colposo per il quale la legge commina la pena della reclusione non inferiore, nel minimo, a due anni, e nel massimo, a cinque anni salvo che non sia intervenuta la riabilitazione;

d) avere assolto gli impegni derivanti dalle norme relative alla scuola dell'obbligo vigenti al momento dell'età scolare dell'interessato, conseguendo il relativo titolo [1].

Il richiedente deve inoltre:

- 1) aver frequentato con esito positivo uno specifico corso professionale istituito o riconosciuto dalle regioni;
- 2) oppure aver prestato la propria opera per almeno due anni alle dipendenze di una impresa con qualifica di viaggiatore piazzista o con mansione di dipendente qualificato addetto al settore vendite, purché l'attività sia stata svolta anche se non continuativamente entro i cinque anni dalla data di presentazione della domanda;
- 3) oppure aver conseguito il diploma di scuola secondaria di secondo grado di indirizzo commerciale o laurea in materie commerciali o giuridiche.

L'iscrizione nel ruolo è incompatibile con l'attività svolta in qualità di dipendente da persone, associazioni o enti, privati o pubblici.

L'iscrizione nel ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio è altresì preclusa a coloro che sono iscritti nei ruoli dei mediatori o che comunque svolgono attività per le quali è prescritta l'iscrizione in detti ruoli.

Il ruolo è soggetto a revisione ogni cinque anni.

Art. 6

Qualora l'attività di agente o rappresentante di commercio sia esercitata da società, i requisiti per l'iscrizione nel ruolo devono essere posseduti dai legali o dal legale rappresentante delle società stesse.

Le società sono tenute a comunicare alla competente camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura le eventuali variazioni dei loro legali rappresentanti per l'aggiornamento del ruolo.

Art. 7

La commissione provinciale, entro sessanta giorni dalla presentazione della domanda, delibera l'iscrizione o il diniego di iscrizione ed il presidente ne dà motivata comunicazione all'interessato entro i

[1] Si riporta il comma 4 dell'art. 11, del D.L. 4 luglio 2006, n. 223 (G.U. n. 153 del 4 luglio 2006) – In vigore dal 4 luglio 2006, convertito, con modificazioni, dalla legge 4 agosto 2006, n. 248 (Suppl. Ord. Alla G.U. n. 186 dell' 11 agosto 2006) – In vigore dal 12 agosto 2006:

quindici giorni successivi.

Nel termine di sessanta giorni dall'avvenuta notifica, l'interessato può ricorrere alla commissione centrale di cui al successivo articolo 8. Trascorso inutilmente tale termine, il provvedimento di diniego di iscrizione diventa definitivo.

La commissione provinciale adotta il provvedimento di cancellazione dal ruolo nei confronti dell'agente o rappresentante di commercio nei seguenti casi:

- 1) quando viene a mancare uno dei requisiti o delle condizioni previste dal precedente articolo 5;
- 2) nel caso di interdizione od inabilitazione legale;
- 3) su richiesta dell'interessato.

Nei casi previsti dai numeri 1) e 2) del precedente comma la commissione provinciale, sentito l'interessato, adotta il relativo provvedimento di cancellazione che deve essere notificato all'interessato entro quindici giorni dalla data del provvedimento stesso.

Nel termine di trenta giorni dall'avvenuta notifica, l'interessato può ricorrere alla commissione centrale di cui al successivo articolo 8. Qualora entro tale termine l'interessato non abbia presentato il ricorso, il provvedimento di cancellazione diventa definitivo.

Nel caso previsto dal n. 3) del precedente terzo comma, la commissione provinciale emette il relativo provvedimento di cancellazione che potrà essere revocato qualora l'interessato ne faccia successivamente richiesta.

Art. 8 (1)

Presso il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato è istituita una commissione centrale per decidere sui ricorsi avverso le decisioni delle commissioni provinciali.

La commissione centrale è nominata con decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato e dura in carica quattro anni; essa è composta:

- a) da un rappresentante del Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato che la presiede;

[1] Si riporta il comma 4 dell'art. 11, del D.L. 4 luglio 2006, n. 223 (G.U. n. 153 del 4 luglio 2006) – In vigore dal 4 luglio 2006, convertito, con modificazioni, dalla legge 4 agosto 2006, n. 248 (Suppl. Ord. Alla G.U. n. 186 dell' 11 agosto 2006) – In vigore dal 12 agosto 2006:

- b) da un rappresentante del Ministero del commercio con l'estero;
- c) dal presidente dell'Ente nazionale di assistenza per gli agenti e rappresentanti di commercio (ENASARCO) o da un suo delegato;
- d) da sette membri scelti fra gli agenti e rappresentanti di commercio, iscritti ad un ruolo professionale provinciale, su designazione delle organizzazioni sindacali nazionali di categoria più rappresentative a livello nazionale;
- e) da un rappresentante delle organizzazioni nazionali dell'industria, del commercio e dell'artigianato firmatarie degli accordi economici collettivi degli agenti e rappresentanti di commercio, o comunque di quelle più rappresentative, scelto sulla base delle designazioni effettuate dalle stesse organizzazioni.

Nel medesimo decreto e con le medesime modalità si provvede alla nomina dei membri supplenti in pari numero.

Alla segreteria della commissione centrale è addetto il personale in servizio presso il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato.

Sono soppresse le commissioni istituite dagli articoli 4 e 8 della legge 3 maggio 1985, n. 204. Le relative funzioni sono svolte rispettivamente dalle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura e dal Ministero dello sviluppo economico”.

Art. 9

E' fatto divieto a chi non è iscritto al ruolo di cui alla presente legge di esercitare l'attività di agente o rappresentante di commercio.

La commissione provinciale vigila sull'osservanza delle disposizioni della presente legge ed è tenuta a denunciare all'autorità competente coloro che esercitano la professione di agente o rappresentante di commercio senza essere iscritti al ruolo.

Chiunque contravviene alle disposizioni della presente legge è punito con la sanzione amministrativa del pagamento di una somma compresa tra L.1.000.000 e L.4.000.000. Alle medesime sanzioni sono soggetti i mandanti che stipulano un contratto di agenzia con persona non iscritta al ruolo. Si osservano per l'accertamento delle infrazioni, per la contestazione delle medesime e per la riscossione delle somme dovute, le disposizioni di cui alla legge 24 novembre 1981, n. 689, e relative norme regolamentari.

Art. 10 [1] [2]

Sono iscritti di diritto nel ruolo tutti gli agenti o rappresentanti di commercio e le società di rappresentanza che, alla data di entrata

in vigore delle presenti norme, risultano iscritti nei ruoli, transitorio ed effettivo, previsti dalla legge 12 marzo 1968, n. 316.

Hanno, altresì, diritto ad essere iscritti nel ruolo, a domanda, gli agenti e rappresentanti di commercio e i legali rappresentanti delle società, comprese quelle costituite ai sensi dell'art.3, comma 16, del decreto-legge 19 dicembre 1984, n. 853, convertito in legge, con modificazioni, dalla legge 17 febbraio 1985, n. 17, in possesso dei requisiti previsti per la iscrizione nell'elenco effettivo di cui alla legge 12 marzo 1968, n. 316, anche se non hanno presentato la domanda di passaggio dall'elenco transitorio a quello effettivo durante la vigenza della predetta legge.

E' prorogata - fino alla nomina delle commissioni di cui ai precedenti articoli 4 e 8, da istituire entro e non oltre il 30 giugno 1986 - l'attività delle commissioni provinciali e centrali istituite ai sensi della legge 12 marzo 1968, n. 316, sia per l'esame delle domande presentate entro il 5 giugno 1985, da esaminare ai sensi della citata legge, sia per l'esame delle domande presentate successivamente alla predetta data del 5 giugno 1985.

Art. 11

Entro tre mesi dall'entrata in vigore della presente legge, il Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato, di concerto col Ministro di grazia e giustizia, emanerà le norme di attuazione della presente legge, sentite le organizzazioni nazionali di categoria e quelle a carattere generale dell'industria, del commercio e dell'artigianato.

Art. 12

E' abrogata la legge 12 marzo 1968, n. 316, concernente la disciplina della professione di agente e rappresentante di commercio.

La presente legge, munita del sigillo dello Stato, sarà inserita nella Raccolta ufficiale delle leggi e dei decreti della Repubblica italiana. E' fatto obbligo a chiunque spetti di osservarla e di farla osservare come legge dello Stato.

[1]Vedi l'art. 1, comma 2, L. 15 maggio 1986, n. 190.

[2] Articolo sostituito dall'art. 1, comma 1, L. 15 maggio 1986, n. 190.

**Direttiva 86/653/CEE
del 18 dicembre 1986**

Dir. 86/653/CEE del 18 dicembre 1986**Direttiva del Consiglio relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti (Pubblicata nella G.U.C.E. 31 dicembre 1986, n. 382.****Entrata in vigore il 23 dicembre 1986).**

Il Consiglio delle Comunità europee, visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, e l'articolo 100, vista la proposta della Commissione, visto il parere del Parlamento europeo, visto il parere del Comitato economico e sociale, considerando che la direttiva 64/224/CEE ha soppresso le restrizioni alla libertà di stabilimento ed alla libera prestazione dei servizi per le attività degli intermediari del commercio, dell'industria e dell'artigianato;

- considerando che le differenze tra le legislazioni nazionali in materia di rappresentanza commerciale influenzano sensibilmente all'interno della Comunità le condizioni di concorrenza e l'esercizio della professione e possono pregiudicare il livello di protezione degli agenti commerciali nelle loro relazioni con il loro preponente, nonché la sicurezza delle operazioni commerciali; che d'altro canto, tali differenze sono di natura tale da ostacolare sensibilmente la stesura ed il funzionamento dei contratti di rappresentanza commerciale tra un preponente ed un agente commerciale, stabiliti in Stati membri diversi;
- considerando che gli scambi di merci tra Stati membri devono effettuarsi in condizioni analoghe a quelle di un mercato unico, il che impone il ravvicinamento dei sistemi giuridici degli Stati membri nella misura necessaria al buon funzionamento di tale mercato comune; che, a questo proposito, le norme in materia di conflitti di leggi, anche se unificate, non eliminano nel campo della rappresentanza commerciale gli inconvenienti denunciati sopra e non dispensano di conseguenza all'armonizzazione proposta; considerando, a tale proposito, che i rapporti giuridici tra l'agente commerciale e il preponente devono essere presi in considerazione con priorità; considerando che è opportuno ispirarsi ai principi dell'articolo 117 del trattato e procedere ad una armonizzazione nel progresso della legislazione degli Stati membri concernente gli agenti commerciali;
- considerando che devono essere concessi termini transitori sup-

plementari a taluni Stati membri che devono compiere sforzi particolari per adeguare le loro regolamentazioni alle esigenze della presente direttiva in particolare per quanto riguarda l'indennità dopo l'estinzione del contratto tra il committente e l'agente commerciale, ha adottato la presente direttiva:

Capitolo I (Campo di applicazione)

Art. 1

1. Le misure di armonizzazione prescritte nella presente direttiva si applicano alle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri che regolano i rapporti tra gli agenti commerciali ed i loro preponenti.

2. Ai sensi della presente direttiva per agente commerciale si intende la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare per un'altra persona, qui di seguito chiamata preponente, la vendita o l'acquisto di merci, ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente.

3. Per evitare qualsiasi dubbio, agente commerciale ai sensi della presente direttiva non può essere in particolare:

- una persona che, in qualità di organo, ha il potere di impegnare una società o associazione;
- un socio che è legalmente abilitato ad impegnare gli altri soci,
- un amministratore giudiziario, un liquidatore o un curatore di fallimento.

Art. 2

1. La presente direttiva non si applica:

- agli agenti commerciali non retribuiti per la loro attività,
- agli agenti commerciali nella misura in cui essi operino nell'ambito delle camere di commercio o sui mercati di materie prime,
- all'organismo conosciuto sotto il nome *Crown Agents for overseas Governments and Administrations*, quale è stato istituito nel Regno Unito in virtù della legge del 1979 relativa ai *Crown Agents*, o alle sue filiali.

2. Ogni Stato membro può prevedere che la direttiva non si applichi alle persone che svolgono le attività di agente commerciale considerate accessorie secondo la legge di tale Stato membro.

Capitolo II (Diritti e obblighi)

Art. 3

1. L'agente commerciale deve, nell'esercizio della propria attività, tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede.
2. In particolare, l'agente commerciale deve:
 - a) adoperarsi adeguatamente per trattare ed, eventualmente, concludere gli affari di cui è incaricato;
 - b) comunicare al preponente tutte le informazioni necessarie di cui dispone;
 - c) attenersi alle istruzioni ragionevoli impartite dal preponente.

Art.4

1. Nei suoi rapporti con l'agente commerciale, il preponente deve agire con lealtà e buona fede.
2. In particolare, il preponente deve:
 - a) mettere a disposizione dell'agente commerciale la documentazione necessaria relativa alle merci in questione;
 - b) procurare all'agente commerciale le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia, in particolare avvertire l'agente commerciale entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente commerciale avrebbe normalmente potuto attendersi.
3. Il preponente deve inoltre informare l'agente commerciale entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Art. 5

Le parti non possono derogare agli articoli 3 e 4.

Capitolo III (Retribuzioni)

Art. 6

1. In assenza di un accordo in proposito fra le parti e fatta salva l'applicazione delle disposizioni obbligatorie degli Stati membri relative al livello delle retribuzioni, l'agente commerciale ha diritto ad una retribuzione conforme agli usi del luogo dove esercita la sua attività e per la rappresentanza delle merci che sono oggetto del contratto di agenzia. In mancanza di tali usi, l'agente commerciale ha diritto a una retribuzione ragionevole che tenga conto di tutti gli elementi connessi con l'operazione.
2. Tutti gli elementi della retribuzione che variano secondo il nume-

ro o il valore degli affari sono considerati come costituenti una provvigione ai sensi della presente direttiva.

3. Gli articoli da 7 a 12 non si applicano nella misura in cui l'agente commerciale non sia retribuito totalmente o parzialmente mediante provvigione.

Art. 7

1. Per un'operazione commerciale conclusa durante il contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione:

- a) quando l'operazione è stata conclusa grazie al suo intervento, o
- b) quando l'operazione è stata conclusa con un terzo che egli aveva precedentemente acquisito come cliente per operazioni dello stesso tipo.

2. Per un'operazione conclusa durante il contratto di agenzia l'agente commerciale ha parimenti diritto alla provvigione

- quando è incaricato di una determinata zona o di un determinato gruppo di persone,
- quando gode di un diritto d'esclusiva per una determinata zona o un determinato gruppo di persone, e l'operazione è stata conclusa con un cliente appartenente a tale zona o a tale gruppo. Gli Stati membri devono inserire nella loro legislazione una delle possibilità cui ai due precedenti trattini.

Art. 8

Per un'operazione commerciale conclusa dopo l'estinzione del contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione;

- a) se l'operazione è dovuta soprattutto al risultato dell'attività da lui svolta durante il contratto di agenzia e se l'operazione è conclusa entro un termine ragionevole dopo l'estinzione del contratto, o
- b) se, conformemente alle condizioni di cui all'articolo 7, l'ordinazione effettuata dal terzo è stata ricevuta dal preponente o dall'agente commerciale prima dell'estinzione del contratto di agenzia.

Art. 9

L'agente commerciale non ha diritto alla provvigione di cui all'articolo 7, se questa è dovuta all'agente precedente a norma dell'articolo 8, a meno che non risulti dalle circostanze che è equo dividere la provvigione tra gli agenti commerciali.

Art. 10

1. La provvigione è acquisita dal momento e nella misura in cui si presenti uno dei casi seguenti:

- a) il preponente ha eseguito l'operazione,
- b) il preponente dovrebbe aver eseguito l'operazione in virtù dell'accordo concluso con il terzo,
- c) il terzo ha eseguito l'operazione.

2. La provvigione è acquisita al più tardi quando il terzo ha eseguito la sua parte dell'operazione o dovrebbe averla eseguita qualora il preponente avesse eseguito la sua.

3. La provvigione è pagata al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel quale è stata acquisita.

4. Non si può derogare mediante accordo ai paragrafi 2 e 3 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 11

1. Il diritto alla provvigione può estinguersi unicamente se e nella misura in cui:

- sia certo che il contratto tra il terzo ed il preponente non sarà eseguito e
- la mancata esecuzione non sia dovuta a circostanze imputabili al preponente.

2. Le provvigioni già riscosse dall'agente commerciale sono rimborsate se il relativo diritto è estinto.

3. Non si può derogare mediante accordo al paragrafo 1 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 12

1. Il preponente consegna all'agente commerciale un estratto conto delle provvigioni dovute, al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono acquisite. Questo estratto conto indica tutti gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni.

2. L'agente commerciale ha il diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni, in particolare un estratto dei libri contabili, a disposizione del preponente, necessarie per verificare l'importo delle provvigioni che gli sono dovute.

3. Non si può derogare mediante accordo ai paragrafi 1 e 2 a detrimento dell'agente commerciale.

4. Questa direttiva non interferisce nelle disposizioni interne degli Stati membri che riconoscono all'agente commerciale un diritto di

controllo sui libri contabili del preponente.

Capitolo IV (Conclusione e estinzione del contratto di agenzia)

Art. 13

1. Ogni parte ha il diritto di chiedere ed ottenere dall'altra parte un documento firmato, riprodotto il contenuto del contratto di agenzia, comprese le clausole addizionali. Tale diritto è irrinunciabile.

2. Nonostante il paragrafo 1, uno Stato membro può prescrivere che un contratto di agenzia sia valido solo se documentato per iscritto.

Art. 14

Un contratto di agenzia a tempo determinato che continua ad essere eseguito dalle due parti dopo la scadenza del suo termine, si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

Art. 15

1. Se il contratto di agenzia è concluso a tempo indeterminato, ciascuna parte può recedervi mediante preavviso.

2. Il termine di preavviso è di un mese per il primo anno del contratto di agenzia, di due mesi per il secondo anno iniziato, di tre mesi per il terzo anno iniziato e per gli anni successivi. Le parti non possono concordare termini più brevi.

3. Gli Stati membri possono fissare a quattro mesi il termine di preavviso per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi. Essi possono stabilire che le parti non possono concordare termini più brevi.

4. Se le parti concordano termini più lunghi di quelli di cui ai paragrafi 2 e 3 il termine di preavviso che deve rispettare il preponente non deve essere più breve di quello che deve rispettare l'agente commerciale.

5. A condizione che le parti non abbiano concordato diversamente, la fine del termine di preavviso deve coincidere con la fine di un mese civile.

6. Il presente articolo si applica ai contratti di agenzia a tempo determinato trasformati, in virtù dell'articolo 14, in contratti a tempo indeterminato, fermo restando che per calcolare il termine di preavviso si deve tener conto del termine precedente.

Art. 16

La presente direttiva non può interferire nella legislazione degli Stati membri qualora quest'ultima preveda l'estinzione immediata del contratto di agenzia:

- a) per l'inadempienza di una delle parti nell'esecuzione di tutti o parte dei suoi obblighi;
- b) in caso di insorgenza di circostanze eccezionali.

Art. 17

1. Gli Stati membri prendono le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, dopo l'estinzione del contratto, un'indennità in applicazione del paragrafo 2 o la riparazione del danno subito in applicazione del paragrafo 3.

2. a) L'agente commerciale ha diritto ad un'indennità se e nella misura in cui:

- abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;

- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti. Gli Stati membri possono prevedere che tali circostanze comprendano anche l'applicazione o no di un patto di non concorrenza ai sensi dell'articolo 20.

b) L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

c) La concessione dell'indennità non priva l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni.

3. L'agente commerciale ha diritto alla riparazione del pregiudizio causatogli dalla cessazione dei suoi rapporti con il preponente. Tale pregiudizio deriva in particolare dalla estinzione del contratto avvenuta in condizioni

- che privino l'agente commerciale delle provvigioni che avrebbe ottenuto con la normale esecuzione del contratto, procurando al tempo stesso al preponente vantaggi sostanziali in connessione con l'attività dell'agente commerciale;

- e/o che non abbiano consentito all'agente commerciale di ammortizzare gli oneri e le spese sostenuti per l'esecuzione del contratto

dietro raccomandazione del preponente.

4. Il diritto all'indennità di cui al paragrafo 2 e/o la riparazione del pregiudizio di cui al paragrafo 3 sorge anche quando l'estinzione del contratto avviene in seguito al decesso dell'agente commerciale.

5. L'agente commerciale perde il diritto all'indennità di cui al paragrafo 2 o alla riparazione del pregiudizio di cui al paragrafo 3, se ha ommesso di notificare al preponente, entro un anno dall'estinzione del contratto, l'intenzione di far valere i propri diritti.

6. La Commissione sottopone al Consiglio, entro 8 anni a decorrere dalla notifica della direttiva, una relazione dedicata all'attuazione del presente articolo e gli sottopone, se del caso, proposte di modifica.

Art. 18

L'indennità o la riparazione ai sensi dell'articolo 17 non sono dovute:

- a) quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente commerciale, la quale giustifichi, in virtù della legislazione nazionale, la risoluzione immediata del contratto;
- b) quando l'agente commerciale recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente commerciale: età, infermità o malattia per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;
- c) quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente commerciale cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia.

Art. 19

Le parti non possono derogare, prima della scadenza del contratto, agli articoli 17 e 18 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 20

1. Ai fini della presente direttiva la Convenzione che stabilisce una limitazione dell'attività professionale dell'agente commerciale dopo l'estinzione del contratto, è denominata patto di non concorrenza.

2. Un patto di non concorrenza è valido solo nella misura in cui:

- a) sia stipulato per iscritto; e
- b) riguardi il settore geografico o il gruppo di persone e il settore geografico affidati all'agente commerciale, nonché le merci di cui

l'agente commerciale aveva la rappresentanza ai sensi del contratto.

3. Il patto di non concorrenza è valido solo per un periodo massimo di due anni dopo l'estinzione del contratto.

4. Il presente articolo lascia impregiudicate le disposizioni di diritto nazionale che apportano altre restrizioni alla validità o all'applicabilità dei patti di non concorrenza o prevedono che i tribunali possano attenuare le obbligazioni delle parti risultanti da tali accordi.

Capitolo V (Disposizioni generali e finali)

Art. 21

Nessuna disposizione della presente direttiva può obbligare uno Stato membro a prevedere una divulgazione di dati che sia contraria all'ordine pubblico.

Art. 22

1. Gli Stati membri mettono in vigore anteriormente al 1° gennaio 1990 le disposizioni necessarie per conformarsi alla presente direttiva. Essi ne informano immediatamente la Commissione. Queste misure si applicano almeno ai contratti conclusi dopo la loro entrata in vigore. Esse si applicano, al più tardi il 1° gennaio 1994, ai contratti in corso.

2. A decorrere dalla notifica della presente direttiva gli Stati membri comunicano alla Commissione il testo delle disposizioni essenziali di carattere legislativo, regolamentare o amministrativo che adottano nel campo della presente direttiva.

3. Tuttavia per quanto concerne l'Irlanda ed il Regno Unito, la data del 1° gennaio 1990 di cui al paragrafo 1 è sostituita dal 1° gennaio 1994.

Per quanto concerne l'Italia tale data è sostituita dal 1° gennaio 1993 per gli obblighi derivanti dall'articolo 17.

Art. 23

Gli Stati membri sono destinatari della presente direttiva.

RELAZIONE SULL'APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 17 DELLA DIRETTIVA DEL CONSIGLIO RELATIVA AL COORDINAMENTO DEI DIRITTI DEGLI STATI MEMBRI CONCERNENTI GLI AGENTI COMMERCIALI INDIPENDENTI (86/653/CEE)

La presente relazione è stata predisposta ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 6 della direttiva 86/653/CEE del Consiglio relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti. L'articolo 17 della direttiva fa obbligo agli Stati membri di prendere le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, al momento dell'estinzione del contratto, un'indennità o una riparazione del danno subito.

L'articolo 17 rappresenta un compromesso tra gli Stati membri; si era pertanto convenuto che questi ultimi potessero scegliere tra il sistema di indennità e quello di riparazione del danno e che la Commissione avrebbe sottoposto al Consiglio una relazione sulle conseguenze pratiche delle diverse soluzioni adottate.

La presente relazione è stata predisposta sulla base delle risposte ad un questionario inviato tra l'altro alle organizzazioni rappresentative di agenti e preponenti, le camere di commercio e federazioni di settore ed a giuristi specializzati nella materia. Le autorità degli Stati membri sono state anch'esse invitate a comunicare le proprie opinioni ed esperienze.

I DUE SISTEMI

1. Il sistema di indennità

Con il sistema d'indennità l'agente ha diritto, all'estinzione del contratto, al pagamento di un'indennità se e nella misura in cui abbia procurato nuovi clienti al preponente o ne abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente goda ancora di sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti. Il pagamento dell'indennità deve essere equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

Infine, la direttiva prevede per l'importo dell'indennità un massimale equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

L'indennità riflette il permanere dei vantaggi che derivano al preponente dall'attività svolta dall'agente. Quest'ultimo infatti avrà ricevuto le provvigioni soltanto nel corso del periodo di durata del contrat-

to e queste non rispecchiano in forma tipica il plusvalore generato per il preponente. Pertanto, risulta giustificato sotto il profilo commerciale il pagamento di un'indennità, che però sarà dovuta unicamente se l'agente avrà procurato nuovi clienti al preponente o ne avrà sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti. Qualora non sia stato generato plusvalore o vi sia un gruppo di clienti dal quale il preponente non può ricavare alcun beneficio, non occorrerà pagare alcuna indennità. Il preponente non può quindi essere obbligato a pagare un'indennità di importo eccessivo.

Il sistema di indennità si ispira all'articolo 89b del Codice commerciale tedesco, che dal 1953 prevede il pagamento di un'indennità di plusvalore e che ha dato luogo ad un'ampia giurisprudenza per quanto riguarda il calcolo di quest'ultima. Tale giurisprudenza e la prassi da essa derivante dovrebbero fornire un aiuto di grande portata ai tribunali degli altri Stati membri nell'interpretazione delle disposizioni dell'articolo 17, paragrafo 2 della direttiva.

E' innanzitutto necessario accertare se l'agente abbia diritto all'indennità, considerate le circostanze in cui ha avuto luogo l'estinzione del contratto. L'indennità è dovuta all'estinzione del contratto eccetto nei casi previsti dall'articolo 18 della direttiva. Chiaramente l'indennità è dovuta allo scadere di un contratto a termine fisso e in linea di principio essa è dovuta, eventualmente in misura limitata, in caso di fallimento del preponente.

In secondo luogo vanno soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a) della direttiva, ossia che l'agente abbia procurato nuovi clienti o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti. Per quanto riguarda il volume di affari con questi ultimi, i tribunali tedeschi tendono ad accertare se l'aumento sia tale da poter essere considerato economicamente equivalente all'acquisizione di un nuovo cliente. Per quanto riguarda invece il procacciamento di nuovi clienti, risulta sufficiente ne sia stato procurato anche uno solo; sono comunque esclusi i nuovi clienti provenienti dall'esterno del territorio dell'agente, per i quali egli non ha diritto alla riparazione. Il nuovo cliente deve essere stato acquisito tramite l'agente, il cui ruolo appare, sotto questo profilo, fondamentale. E' sufficiente anche un basso livello di coinvolgimento: basta ad esempio che l'agente abbia semplicemente contribuito a procurare il nuovo cliente. L'agente deve avere comunque svolto un ruolo attivo; pertanto non sarà automaticamente sufficiente l'esistenza di un nuovo cliente che rientra nell'ambito territoriale di un accordo esclusivo di agenzia.

In terzo luogo, il preponente deve continuare a trarre sostanziali benefici da tali clienti anche dopo l'estinzione del contratto di agenzia. Si presume che questa situazione si verifichi anche se il preponente vende l'impresa o il portafoglio clienti, se si può dimostrare che l'acquirente utilizzerà la stessa base di clientela. L'agente non può sollecitare l'indennità se continua a soddisfare le esigenze degli stessi clienti per gli stessi prodotti, ma per un diverso proponente. E' anche possibile che il tribunale tenga conto di una diminuzione del fatturato dell'impresa del preponente. In quarto luogo, il pagamento dell'indennità deve essere equo. In quanto al calcolo dell'indennità vero e proprio, esso viene effettuato nel modo seguente:

Fase 1

- a) La prima fase, conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), secondo trattino, consiste nell'accertare il numero di nuovi clienti e lo sviluppo degli affari con i clienti esistenti. Una volta identificati tali clienti viene calcolata la relativa provvigione lorda per gli ultimi 12 mesi del contratto d'agenzia; si possono includere le retribuzioni fisse se queste possono essere considerate retribuzioni per nuovi clienti. Eventuali scostamenti rispetto a questa procedura possono essere giustificati da circostanze speciali, ad esempio l'esistenza di un lungo periodo di avviamento.
- b) Viene poi effettuata una stima (calcolata in termini di anni) della probabile durata futura dei vantaggi che derivano al preponente dagli affari con i nuovi clienti e con i clienti esistenti con i quali sono stati sensibilmente sviluppati gli affari (clientela intensificata), che permetta di formulare un pronostico sulla durata probabile degli affari svolti con la clientela nuova e con quella intensificata. A tal fine sarà necessario tener conto sia della situazione di mercato all'atto della risoluzione del contratto, sia del settore interessato. Il prodursi di un calo del fatturato dopo la risoluzione del contratto non si traduce automaticamente in una riduzione corrispondente del livello di indennità, in quanto il fatturato può diminuire per un calo di qualità dei prodotti o a motivo della concorrenza. Di norma si considera un periodo di due-tre anni, fino ad un massimo di cinque.
- c) Occorre in seguito tener conto di un altro fattore: il tasso di migrazione. E' ormai risaputo che nel tempo una certa parte della clientela si allontana naturalmente e viene perduta. Il tasso di migrazione è calcolato in percentuale della provvigione su base annua ed è ricavato con riferimento all'esperienza della agenzia in

questione. Quest'ultimo elemento chiaramente varia a seconda delle situazioni, ma in una causa esaminata dalla Bundesgerichtshof il tribunale ha ritenuto che il tasso di migrazione fosse pari al 38%.

d) La cifra ottenuta viene infine ridotta per calcolare il valore attuale tenendo conto del fatto che gli introiti vengono incamerati anticipatamente. Un tale calcolo basato sui tassi medi di interesse è un meccanismo presente in vari sistemi giuridici.

Fase 2

Nella seconda fase viene considerata la questione dell'equità, quale risulta dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), secondo trattino, della direttiva. In pratica la cifra viene raramente aggiustata per motivi di equità, ma vengono presi in considerazione i seguenti fattori:

- se l'agente lavori con altri proponenti;
- eventuale colpa dell'agente;
- livello di retribuzione dell'agente. Ad esempio: se il preponente abbia recentemente ridotto il livello della provvigione, forse perché riteneva che l'agente guadagnasse troppo, o abbia versato all'agente una forte provvigione su contratti con clienti che l'agente non ha presentato o con i quali ha avuto scarsi rapporti, oppure se l'agente abbia ricevuto un compenso speciale per il fatto di tenere un inventario delle forniture, o gratifiche speciali per i nuovi clienti, provvigioni del credere, eventuali indennità speciali per la presenza a fiere commerciali o pagamenti extra per i subagenti, o se abbia dovuto sostenere spese causate dalla perdita di questi ultimi;
- diminuzione del fatturato del preponente;
- ampiezza dei vantaggi derivati al preponente;
- esistenza di clausole di limitazione degli scambi commerciali. In questo caso il preponente sarà ovviamente tenuto a pagare un'indennità più elevata.

Fase 3

L'importo calcolato nelle fasi 1 e 2 viene poi raffrontato con il massimo previsto dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera b) della direttiva. Questa disposizione prevede che l'importo dell'indennità non superi una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione. Il massimo rappre-

senta pertanto, di fatto, un correttivo finale, piuttosto che un metodo di calcolo dell'indennità.

Nel calcolare il massimo vengono incluse nella retribuzione tutte le forme di pagamento, non solo le provvigioni, e la base di calcolo deve comprendere tutti i clienti e non solo la clientela nuova o intensificata. L'importo calcolato nelle fasi 1 e 2 viene pagato se inferiore al massimo; in caso contrario sarà pagato quest'ultimo. Capita raramente che venga raggiunto il massimo, a meno che l'agente abbia procurato tutti o quasi tutti i clienti.

Un esempio di calcolo delle fasi da 1 a 3 :

Provvigione su clientela nuova e/o Intensificata negli ultimi 12 mesi di agenzia 50000 ECU

Durata prevista dei benefici pari a tre anni con tasso di migrazione del 20%

Anno 1 50000 – 10000 = 40000 ECU

Anno 2 40000 - 8000 = 32000 ECU

Anno 3 32000 - 6400 = 25600 ECU

Totale provvigioni perdute 97600 ECU

Correzione al valore attuale, ad esempio 10%

Questa cifra è pari all'indennità effettiva 87840 ECU

Questa cifra può essere aggiustata per motivi di equità (fase 2 sopra)

Va effettuata una correzione finale se l'importo risulta superiore al massimo previsto dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera b) della direttiva.

L'articolo 17, paragrafo 2, lettera c) prevede che la concessione dell'indennità non privi l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni. Questa disposizione disciplina la situazione in cui, a norma del diritto nazionale, l'agente ha il diritto di chiedere un risarcimento dei danni per inadempimento contrattuale o mancato rispetto del termine di preavviso previsto dalla direttiva. L'allegato B presenta una prima rassegna delle disposizioni in questione.

Da quanto esposto si può pertanto desumere che il metodo di calcolo dell'indennità è estremamente preciso e dovrebbe portare ad esiti prevedibili. I preponenti dovrebbero dunque poter accertare in anticipo i rischi da loro incorsi e sottoscrivere i contratti di agenzia con una certa sicurezza. Dal punto di vista dell'agente la più chiara enunciazione dei diritti facilita la formulazione della richiesta di indennità e rende più agevole accertarne la validità.

2. Il sistema di riparazione

Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3 della direttiva, l'agente ha drit-

to alla riparazione del pregiudizio causatogli dalla cessazione dei suoi rapporti con il preponente. Tale pregiudizio deriva in particolare dall'estinzione del contratto avvenuta in condizioni :

- che privino l'agente commerciale delle provvigioni che avrebbe ottenuto con la normale esecuzione del contratto, procurando al tempo stesso al preponente vantaggi sostanziali in connessione con l'attività dell'agente commerciale;
- e/o che non abbiano consentito all'agente commerciale di ammortizzare gli oneri e le spese sostenuti per l'esecuzione del contratto dietro raccomandazione del preponente.

Non esiste un importo massimo di riparazione.

Il sistema di riparazione si basa sulla legge francese, che risale al 1958 e che era destinata a compensare l'agente per perdita subita a seguito dell'estinzione del contratto d'agenzia.

Come per il sistema d'indennità in Germania, anche in Francia si è sviluppato un corpus giurisprudenziale avente come oggetto il diritto alla riparazione e il livello della stessa. Varie sentenze dei tribunali francesi hanno ricondotto il pagamento della riparazione al motivo che essa rappresenterebbe il costo da sostenersi dal successore dell'agente per l'acquisto dell'agenzia o il tempo che occorre all'agente per ricostituire la clientela della quale è stato forzatamente privato.

E' consuetudine giudiziaria fissare come livello di riparazione l'importo globale degli ultimi due anni di provvigioni o la somma di due anni di provvigioni calcolata sulla media degli ultimi tre anni del contratto d'agenzia che risulti conforme alla prassi commerciale.

Tuttavia, i giudici conservano la facoltà di concedere un livello di riparazione diverso se il preponente prova che la perdita subita dall'agente è in effetti meno grave, ad esempio perchè il contratto è stato di breve durata o, viceversa, se la perdita risulta maggiore per via dell'età o durata di servizio dell'agente.

L'indennità è calcolata su tutta la retribuzione, non solo sulle provvigioni, e si basa sull'importo lordo. Non si fanno distinzioni tra clienti vecchi e nuovi e vengono incluse le provvigioni speciali.

Non è prassi corrente applicare una riduzione che tenga conto delle spese professionali. Vanno infine incluse nel calcolo anche le provvigioni ancora da pagare.

L'indennità rappresenta la quota di mercato persa dall'agente e la sua entità è fissata all'atto di tale perdita. Non si tiene pertanto conto di eventualità future, come la cessazione dell'attività del prepo-

nente, il proseguimento del lavoro dell'agente con gli stessi clienti o la futura evoluzione del mercato. Analogamente, l'agente non è tenuto a limitare i danni subiti.

La direttiva ha fatto sì che gli agenti manifestino maggiore interesse alle richieste di risarcimento per mancato rispetto del regolare periodo di preavviso. L'importo corrisposto è calcolato, con riferimento a tale periodo, in base alle provvigioni ricevute per gli ultimi due anni o a quelle ricevute nel corso dello stesso periodo l'anno precedente scegliendo il più elevato di detti importi.

Osservazioni più specifiche sul sistema seguito in Francia si trovano inoltre nell'Allegato B.

SITUAZIONE NEGLI STATI MEMBRI

Tutti gli Stati membri hanno recepito la direttiva; l'Allegato A alla presente relazione riporta l'elenco delle leggi in materia. Ad eccezione della Francia, del Regno Unito e dell'Irlanda, gli Stati membri hanno introdotto nel diritto nazionale il sistema dell'indennità.

Il Regno Unito consente alle parti di optare per l'indennità, ma qualora ciò non avvenga l'agente avrà diritto alla riparazione. La Legislazione irlandese non prevede invece nessuna delle due possibilità e di conseguenza la Commissione ha avviato la procedura dell'articolo 169. La Commissione ha inoltre avviato una procedura d'infrazione contro l'Italia per non aver correttamente recepito l'articolo 17 della direttiva. L'Allegato B contiene ulteriori particolari sulle leggi irlandese e italiana.

Nella maggior parte degli Stati membri non sono ancora state segnalate sentenze in materia, mentre in altri si è registrato un numero esiguo di cause. Ciò si spiega con il fatto che le leggi di quasi tutti gli Stati membri sono ancora di recentissima adozione e sono state applicate solo ai contratti in vigore dal 1° gennaio 1994. Inoltre in Francia e in Germania, dove i tribunali hanno esaminato alcune cause, molte agenzie non hanno carattere internazionale e la legge segue tradizioni ormai consolidate.

Un secondo motivo è rappresentato dalla tendenza che le parti mostrano a pervenire ad una composizione prima del giudizio. Gli agenti si vedono costretti ad accettare una tale soluzione perchè la loro situazione finanziaria non è sempre tale da consentire loro le spese di un ricorso.

Un ulteriore deterrente è rappresentato dall'incertezza connessa ai procedimenti giudiziari, tanto più se il tribunale adito si trova in un altro Stato.

Le cause segnalate in Germania e in Francia mostrano continuità con la giurisprudenza esistente in questi paesi. In Portogallo, dove la direttiva rappresenta una modifica della situazione precedente, la giurisprudenza rivela un'impostazione diversa da quella dei tribunali tedeschi, per il fatto che il giudice cerca di applicare direttamente il principio di equità. In Italia, dove si segnala un'unica sentenza a norma del nuovo articolo 1751 del codice civile, la pretura di Viterbo ha deciso, tenuto conto dell'assenza di criteri per il calcolo dell'indennità nel citato articolo 1751, di applicare l'accordo collettivo. Questo segue un metodo di calcolo basato sulla durata del contratto e non è connesso al numero di nuovi clienti procurato. Anche in questo caso si è dunque seguita un'impostazione diversa da quella tedesca. Si tratta comunque di una sentenza finora di carattere isolato che deve essere ancora confermata da altri tribunali italiani. In Danimarca sono state segnalate solo tre sentenze e una quarta è per ora in attesa di appello. Nelle cause in questione si manifesta la tendenza a seguire la giurisprudenza tedesca.

Data la relativa assenza di giurisprudenza e la natura del problema, nel predisporre la presente relazione la Commissione ha cercato di verificare gli aspetti sia pratici che giuridici della situazione. Questi sono delineati in forma più dettagliata nell'Allegato B.

Non sono disponibili statistiche in nessuno degli Stati membri. L'Unione internazionale degli agenti e mediatori commerciali (IUCAB) ha cominciato a raccogliere dati. Si tratta di un'iniziativa utile, in quanto all'associazione dovrebbero pervenire numerosi dati dalle organizzazioni aderenti negli Stati membri; l'IUCAB si è inoltre offerta di presentare periodicamente tali statistiche alla Commissione. Le autorità portoghesi hanno inoltre istituito un sistema centralizzato di raccolta delle informazioni da tutti i tribunali sulla natura e l'esito delle cause che comportano aspetti del diritto comunitario o della convenzione di Lugano che, come noto, comprende la direttiva sugli agenti commerciali.

PRASSI SEGUITA NEI RAPPORTI COMMERCIALI

La Commissione ha voluto accertare se, in conseguenza della direttiva e particolarmente dell'esistenza di un diritto a indennità o riparazione, sia cambiata la prassi seguita nei rapporti commerciali e se la disponibilità di varie opzioni abbia dato luogo a distorsioni della concorrenza. L'assenza di statistiche rende molto più difficile pervenire a conclusioni in merito.

In complesso la Commissione non ha riscontrato cambiamenti nella

prassi seguita. Alcuni dati fanno ritenere che in Francia, Germania, Lussemburgo e Belgio i preponenti si stiano orientando verso la conclusione di contratti di distribuzione: questo fenomeno può essere parzialmente spiegato con il fatto che la rescissione legale di tali contratti non dà luogo, se non eventualmente in forme ridotte, al pagamento di un'indennità o riparazione. Nel Regno Unito, in Irlanda e in Svezia è stato segnalato che i preponenti valutano oggi molto più attentamente se i contratti d'agenzia costituiscano la formula più adeguata e seguono pertanto strategie molto più caute. Non sempre però i preponenti optano per soluzioni alternative.

Una reazione particolare sembra essersi manifestata nel Regno Unito dove, prima dell'entrata in vigore della normativa di recepimento della direttiva, molti preponenti hanno risolto il contratto di agenzia e rinegoziato contratti completamente nuovi; in certe occasioni, però, essi hanno rinunciato a sottoscrivere nuovi contratti di agenzia o hanno assunto gli agenti in qualità di dipendenti. Questo fenomeno rispecchia la situazione completamente nuova che la direttiva ha introdotto nella legge britannica e il timore delle incognite nutrito dai preponenti. E' troppo presto per dire se nel Regno Unito ci si stia muovendo nel senso di una riduzione permanente della stipulazione dei contratti d'agenzia.

Per la legge e la prassi in vigore in Francia, la riparazione concessa ammonta nella grande maggioranza dei casi a due anni di provvigione, pari a due volte il massimo previsto dalla legge nel quadro dell'opzione indennità. Chiaramente un sistema siffatto rende molto più costosa la nomina di un agente in Francia nel quadro della normativa nazionale ed ha indotto alcuni preponenti, all'atto della nomina dell'agente, a cercare di applicare una legge diversa da quella francese o ad evitare del tutto di sottoscrivere contratti di agenzia. Non risultano esservi problemi diffusi o forti distorsioni degli scambi fra gli Stati membri che hanno optato per il sistema di indennità e quelli che hanno optato per la riparazione.

REAZIONI DI PREPONENTI ED AGENTI

Si può affermare che, nell'insieme, gli agenti abbiano reagito positivamente alla direttiva, ritenuta uno strumento di rafforzamento dei loro diritti: è questo il tipo di reazione constatato particolarmente in Austria, Danimarca, Finlandia, Irlanda, Lussemburgo, Svezia e Regno Unito.

Gli agenti francesi continuano a valutare positivamente il sistema di riparazione in Francia e non desiderano che esso cambi.

Varie sono state per contro le reazioni dei preponenti, che in certa misura non possono non manifestare atteggiamenti negativi in quanto dovranno d'ora in poi concedere maggiori diritti agli agenti. Per altri preponenti non si tratta tanto di essere contrari al pagamento di un'indennità all'atto dell'estinzione del contratto, quanto di provare una certa insoddisfazione per la scarsa chiarezza del sistema. I preponenti francesi sembrano favorevoli al sistema di riparazione e non hanno sollevato obiezioni in proposito.

Fra gli agenti e i preponenti negli Stati membri che hanno messo in atto l'opzione indennità non vi è tendenza a favorire un sistema diverso. Nel Regno Unito, dove le parti possono optare per il pagamento di un'indennità, non emergono preferenze chiare sebbene la maggior parte dei contratti non contenga una clausola di indennità. I preponenti non hanno ancora le idee molto chiare circa le differenze fra i due sistemi; alcuni di essi manifestano un certo interesse all'indennità per via del limite massimo, ma altri preponenti preferiscono l'opzione di riparazione, che impone all'agente di comprovare la perdita subita.

DIFFICOLTA'

Sono insorte varie difficoltà in relazione all'articolo 17 della direttiva. (1) Difficoltà di interpretazione Numerosi commentatori e giuristi hanno messo in evidenza la formulazione incerta e imprecisa dell'articolo 17, che causa difficoltà quando si tratta di informare i clienti circa i diritti che gli agenti possono rivendicare all'atto dell'estinzione del contratto. Queste difficoltà sono state segnalate particolarmente in Danimarca, Irlanda, Italia, Spagna, Svezia e Regno Unito.

a. Indennità

Per quanto riguarda l'opzione indennità è stata notata in alcuni Stati membri la tendenza a basarsi sulla cifra massima, mentre nel sistema tedesco, al quale si è ispirata la direttiva, il massimo non ha alcun rapporto con il metodo del calcolo dell'indennità in sé e per sé, ma viene usato unicamente alla fine del processo per gli aggiustamenti finali. In alcuni Stati membri si cerca di fissare un importo equo tenendo conto di fattori diversi; anche quest'impostazione di discosta da quella adottata dai tribunali tedeschi. La Danimarca e l'Austria sembrano seguire il modello tedesco; nel caso dell'Austria però viene spesso raggiunto il limite massimo, mentre in Germania ciò accade molto raramente, eccetto nei casi in cui tutti i clienti so-

no stati procurati dall'agente commerciale.

In quanto all'Italia, sembra che attualmente si continui ad applicare il precedente sistema, anche se è stata varata una nuova legge. A convalidare questa prassi è stata fra l'altro la sentenza con la quale la pretura di Viterbo ha sancito applicazione dell'accordo collettivo, data la poca chiarezza della disposizione dell'articolo 1751 del codice civile italiano (che dà attuazione all'articolo 17, paragrafo 2 della direttiva) per quanto riguarda il metodo di calcolo dell'indennità. Il metodo di calcolo utilizzato nell'accordo collettivo non corrisponde al modello tedesco, ma si basa sulla durata del contratto, sul livello di provvigione e sulle percentuali fissate dall'accordo stesso.

Si rilevano pertanto divergenze di impostazione. Vero è comunque che, al di fuori della Germania, è ovviamente ancora molto limitata la giurisprudenza degli Stati membri sull'interpretazione dell'articolo 17.

b. Riparazione

In quanto all'opzione di riparazione, questa non ha presentato problemi interpretativi in Francia dove ha continuato ad applicarsi la giurisprudenza preesistente, mentre nel Regno Unito, che applica tale soluzione se le parti non esprimono una scelta, si manifesta un'impostazione fondamentale diversa. Per il momento non vi è ancora giurisprudenza britannica, ma le parti cercano di applicare i principi della "common law", che sono l'esatto opposto del già collaudato metodo di calcolo della riparazione vigente in Francia. Il sistema inglese tiene ad esempio conto dei fatti nuovi che potranno verificarsi successivamente alla rescissione del contratto, con conseguente necessità della parte lesa di minimizzare i danni subiti, mentre per la legge francese i fatti sopravvenuti dopo l'estinzione del contratto non hanno alcuna influenza sulla riparazione da pagare. Per la legge francese, inoltre, l'importo standard concesso è pari a due anni di provvigione, cifra che rappresenta il valore dell'acquisto dell'agenzia o il periodo che occorrerà all'agente per rifarsi la propria clientela. Non è dato vedere come i tribunali britannici perverranno a concedere importi di questa entità. Questa situazione trae molto probabilmente origine dalla legge precedentemente in vigore nel Regno Unito, che prevedeva la possibilità di rescindere i contratti mediante preavviso senza che spettasse alcun pagamento. Questo fatto ha naturalmente inciso sulla prassi seguita nei rapporti commerciali. Non esiste un chiaro concetto di plusvalore connesso ad un'agenzia, su una quota del quale l'agente possa

vantare un diritto. Non si può prevedere l'interpretazione che i tribunali britannici daranno alla direttiva, ma sembra probabile che essi faranno riferimento ai principi di "common law" in vigore.

Le stesse difficoltà insorgeranno probabilmente in Irlanda, se quest'ultimo paese opterà per l'opzione di riparazione.

c. Conseguenze dell'attuale stati di incertezza

Le difficoltà interpretative hanno influito sulle reazioni degli agenti e dei preponenti al disposto dalla direttiva, aumentando per entrambe le parti il tempo dedicato alle trattative, dal momento che i diritti e i relativi livelli non sono chiaramente fissati. Questa situazione, oltre a non giovare nè agli uni nè agli altri, si è tradotta nella concessione di importi diversi. Le incertezze e le divergenze di interpretazione costituiscono inoltre un disincentivo alla creazione di agenzie e una barriera all'assunzione di agenti in altri Stati membri. E' importante che la direttiva sia interpretata in maniera uniforme e si traduca in risultati chiari e prevedibili.

(2) Situazione degli agenti

La direttiva ha portato ad un miglioramento della situazione degli agenti rispetto ai preponenti.

E' risultato però che gli agenti non sempre possono far valere pienamente i propri diritti perché non dispongono delle risorse necessarie ad un'azione legale. Si tratta del resto di un problema di carattere generale e non specificamente afferente alla direttiva. I possibili mezzi di ricorso esulano dall'ambito di competenza della presente relazione, ma la Commissione ritiene comunque che chiarendo le disposizioni della direttiva e i metodi di calcolo usati si renderà più facile agli agenti far valere i propri diritti.

(3) Scelta del diritto applicabile

Sono stati infine riscontrati problemi relativi alle clausole di scelta del diritto contenute nei contratti; si è cercato cioè di evitare l'applicazione di certe leggi invocando la facoltà di scegliere il diritto applicabile o la giurisdizione competente. La direttiva non contiene alcuna norma in materia di diritto civile internazionale e le parti sono pertanto libere di scegliere il diritto destinato a disciplinare il contratto di agenzia, fatte salve le norme contenute nella convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali. A giudizio della Commissione, gli articoli 17 e 18 della direttiva costituiscono norme obbligatorie e di conseguenza i giudici degli

Stati membri possono applicare il diritto del foro competente conformemente alla convenzione di Roma del 1980, assicurando così l'applicazione della direttiva. La convenzione di Bruxelles del 1968 relativa alla competenza giurisdizionale e all'esecuzione di decisioni in materia civile e commerciale servirà anch'essa a garantire che il tribunale di uno Stato membro abbia competenza giurisdizionale nelle cause comunitarie e quando l'agente svolge la propria attività nella Unione Europea. Di conseguenza non sembra esservi alcuna necessità di modificare in questo senso la direttiva.

CONCLUSIONE

La Commissione osserva che l'opzione indennità è stata scelta dalla grande maggioranza degli Stati membri e ha incontrato il favore degli agenti e dei preponenti di tali Stati. La direttiva prevede un massimale per il livello di indennità, ma non fornisce orientamenti precisi circa il metodo di calcolo. Un metodo chiaro e preciso porterebbe ad una maggiore certezza del diritto, con vantaggi per entrambe le parti. L'opzione di riparazione, conservata dalla Francia, non sembra aver causato problemi agli agenti e ai preponenti in tale paese. Il livello di riparazione in Francia è generalmente molto più elevato del livello di indennità. Il recepimento della direttiva nel Regno Unito, che prevede di lasciare alle parti la scelta del sistema, ha portato ad un clima di incertezza, soprattutto perchè le due opzioni sono entrambe estranee all'ordinamento giuridico britannico.

Finora la direttiva ha dato luogo a scarsissima giurisprudenza. Le informazioni ricevute evidenziano la necessità di un chiarimento dell'articolo 17. Ulteriori conclusioni di natura più generale risulterebbero premature. A giudizio della Commissione la presente relazione, che fornisce informazioni dettagliate particolarmente sul metodo di calcolo delle indennità come viene effettuato in Germania, rappresenta un ulteriore chiarimento dell'articolo 17 della direttiva e, in quanto tale, dovrebbe facilitare un'interpretazione più uniforme di tale articolo.

ALLEGATO A**ELENCO DELLE LEGGI DEGLI STATI MEMBRI CHE HANNO RECEPITO LA DIRETTIVA CONCERNENTE GLI AGENTI COMMERCIALI (86/653/CE)**

Termine per il recepimento : 31.12.1989

(Regno Unito e Irlanda: 31.12.1993)

(Italia, per l'articolo 17: 31.12.1992)

1. Belgio Legge del 13.4.1995 Pubblicata sul Moniteur Belge del 2.6.1995, pag. 15621 Entrata in vigore: 12.6.1995

2. Danimarca Legge n°272 del 2.5.1990 Pubblicazione: Lovtidende A. 1990 pag. 922 Entrata in vigore: 4.5.1990 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1992

3. Germania Legge del 23.10.1989 Pubblicazione: Bundesgesetzblatt 1989 I 1910 Entrata in vigore: 1.1. 1990 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

4. Grecia Decreto presidenziale n°219 del 18.5.1991 Pubblicazione: GU del governo greco n° 81 del 30.5.1991 e n° 136 del 11.9.1991, modificata dai decreti n° 249/93, 88/94 e 312/95 entrata in vigore: 30.5.1991 applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

5. Spagna Legge 12/1992 del 27.5.1992 Pubblicazione: BOE n° 129 del 29.5.1992 Entrata in vigore: 19.6.1992 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

6. Francia Legge 91/593 del 25.6.1991 Pubblicazione: GU della repubblica francese 17.6.1991 pag. 8271 Entrata in vigore: 28.6.1992 Decreto 92/506 del 10.6.1992 Pubblicazione: GU della repubblica francese 12.6. 1992 pag. 7720 Entrata in vigore: 1.1.1994 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1. 1994

7. Irlanda Decreto delegato: SI n° 33 del 1994, 21.2.1994 Entrata in vigore: 1.1.1994 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

8. Italia Decreto legge n°303 del 10.9.1991 Pubblicazione : Gazzetta Ufficiale n°57 del 20.9.1991 Entrata in vigore: 1.1.1993 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

9. Lussemburgo Legge del 3 giugno 1994 Pubblicazione: Memorial A – n°58 del 6.7.1994, pag. 1088 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

10. Paesi Bassi Legge del 5.7.1989 Pubblicazione: Staatsblad 1989 n°312 Entrata in vigore: 1.11.1989 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994 Promulgata una seconda volta dalla legge n°374 del 1993 sotto la Denominazione di "articoli 400-445 del titolo VII del

codice civile”

11. Austria Legge federale dell'11.2.1993 Pubblicata nella Gazzetta federale 1988 Entrata in vigore: 1.3.1993 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

12. Portogallo decreto n°178/86 del 3.7.1986 Pubblicazione: Diàrio da República, I serie, 1986, pag. 1575 Entrata in vigore: 2.8.1986 Applicazione ai contratti in vigore: 2.8.1986 Modificato dalla legge n°118/93 del 13.4.1993 pubblicata nel Diàrio da República n°86, pag.1818 del 13.4.1993 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

13. Finlandia Legge n° 417 dell'8.5.1992 Pubblicata nella GU del 14.5.1992 Entrata in vigore: 1.11.1992 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

14. Svezia Legge n° 351 del 2.5.1991 Entrata in vigore: 1.1.1992 Applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

15. Regno Unito Decreto delegato SI 1993 n° 3053 del 7.12.1993 e Decreto delegato SI 1993 n° 3173 del 16.12.1993 entrata in vigore: 1.1.1994 applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

Irlanda del Nord Statutory Rules of Northern Ireland 1993 n°483 del 17.12.1993 Entrata in vigore: 13.1.1994 Applicazione ai contratti in vigore: 13.1.1994

PROGETTO TERZIARIO

Periodico di informazione della FISASCAT CISL

ALLEGATO B

BELGIO

La legge sui contratti degli agenti commerciali è entrata in vigore solo il 12 giugno 1995 e pertanto non ha ancora dato luogo a sentenze.

L'articolo 20 introduce il diritto all'indennità di plusvalore, diritto che prima dell'entrata in vigore della legge era stato escluso dai tribunali belgi nelle loro principali decisioni, in quanto il plusvalore era considerato un elemento attribuibile al preponente più che all'agente. La nuova legge ha pertanto apportato una modifica fondamentale.

La legge non fornisce orientamenti sul metodo di calcolo dell'indennità, ma la maggior parte dei commentatori sostiene che spetta al giudice decidere l'importo tenendo conto di vari fattori, come il livello di provvigioni negli ultimi anni del contratto, il livello di sviluppo della clientela, la misura in cui il preponente continuerà a trarre vantaggio dal contratto, la durata dei rapporti contrattuali, il livello di coinvolgimento del preponente, l'esistenza di una pensione finanziata dal preponente e, infine, se il contratto con il preponente costituisca l'unica agenzia.

Un autore si è specificamente ispirato al metodo di calcolo tedesco. La professione legale belga ritiene che occorrerà tenere conto sia della legge sui rappresentanti commerciali che dell'esperienza tedesca. Ai sensi della legge sui rappresentati commerciali del 3 luglio 1978, tuttavia, l'indennità è calcolata sulla base di tre mesi di retribuzione per un rappresentate commerciale che ha agito per conto dello stesso preponente per un periodo da 1 a 5 anni. Tale periodo è aumentato di un mese per ciascun quinquennio successivo.

Ai sensi dell'articolo 18, paragrafo 3 è possibile chiedere il risarcimento dei danni per mancato preavviso, elemento che equivale alla perdita di provvigioni secondo il metodo di calcolo fissato da tale articolo.

Infine, ai sensi dell'articolo 21, l'agente che ha diritto all'indennità può chiedere anche il risarcimento dei danni effettivamente subiti. Non è chiaro in alcuni casi sia dovuto tale risarcimento e se il diritto all'indennità conferisca automaticamente il diritto al risarcimento dei danni. A giudizio della Commissione, quest'ultima interpretazione sarebbe contraria al disposto dell'articolo 17, paragrafo 1 della direttiva, in quanto siffatta interpretazione darebbe luogo al cumulo delle due opzioni.

DANIMARCA

Con il recepimento della direttiva in Danimarca e l'introduzione del diritto all'indennità nel quadro della sezione 25 della legge n°272 del 2 maggio 1990, è stato riconosciuto un nuovodiritto che non esisteva nella legislazione precedente.

Finora sono state segnalate solo tre sentenze. Nella causa Lope Handel è stato ingiunto al preponente di rimborsare all'agente le perdite incorse per il mancato rispetto del termine contrattuale di preavviso e di versare un'indennità pari ad un anno di provvigioni sui nuovi clienti acquisitigli dall'agente. E' stato dimostrato che questi nuovi clienti sono stati perduti un anno dopo la risoluzione del contratto. Nella causa S&L è stato ingiunto al preponente diversare un'indennità equivalente al massimo; è stato dimostrato che praticamente tutti i clienti erano stati procurati dall'agente. Nella causa Cramer il tribunale ha concluso che una parte cospicua della clientela era costituita da clienti occasionali sui quali il preponente non avrebbe potuto contare per la conclusione di ulteriori affari. Al preponente è stato ingiunto di pagare un'indennità pari a 150.000 DKR. A titolo di raffronto, il massimo sarebbe ammontato a 400.000 DKR.

In pratica, gli agenti sollecitano il pagamento dell'importo massimo e i preponenti cercano, con varie argomentazioni, di abbassare tale cifra. Attualmente, benchè la situazione non sia ancora chiaramente definita, non si osserva una tendenza a pagare il massimo. I calcoli sembrano seguire il modello tedesco.

Come per altri Stati membri, non sono disponibili statistiche.

La sezione 6 della legge dà attuazione all'articolo 17, paragrafo 2, lettera c) della direttiva e prevede che se un agente o un preponente non assolve i propri obblighi nei confronti dell'altro, quest'ultimo ha diritto a riparazione per i danni causatigli.

GERMANIA

L'articolo 89b dell'Handelgesetzbuch stabilisce il diritto dell'agente all'indennità. Il metodo di calcolo è illustrato nella presente relazione.

In pratica risulta che il recepimento della direttiva non ha dato luogo a modifiche sostanziali per quanto riguarda il metodo di calcolo dell'indennità, poichè la disposizione in materia non ha reso necessario apportare emendamenti alla legge tedesca. Le differenze rilevate dagli operatori del settore si riferiscono ai contratti con altri paesi dell'UE che prima della direttiva non prevedevano indennità.

GRECIA

Il recepimento dell'articolo 17 della direttiva mediante l'articolo 9 del decreto presidenziale 219 del 18 maggio 1991 non è risultato conforme alle disposizioni della direttiva stessa, soprattutto perchè non dava attuazione al secondo trattino dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), che stabilisce che il pagamento dell'indennità sia equo. A seguito di uno scambio di lettere con la Commissione, nel 1995 la Grecia ha varato una nuova legge che dà attuazione all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a).

L'articolo 9, paragrafo 1, lettere c) stabilisce che il diritto a sollecitare l'indennità non impedisce all'agente di chiedere anche il risarcimento dei danni a norma del codice civile. Il risarcimento è dovuto e pagato in funzione della natura del contratto (a termine o a tempo indeterminato).

L'agente può inoltre chiedere il risarcimento dei danni per non aver ricevuto il dovuto preavviso.

SPAGNA

L'articolo 28 della legge n°12/1992 del 27 giugno 1995 prevede il pagamento di un'indennità.

L'articolo 29 della legge prevede il risarcimento dei danni se il preponente rescinde unilateralmente un contratto d'agenzia a tempo indeterminato. La direttiva ha colmato una lacuna, in quanto prima del suo recepimento non vi era in Spagna una legge che riguardasse specificamente gli agenti commerciali o i contratti di agenzia commerciale. L'applicazione dell'articolo 29 non si limita tuttavia ai casi di inadempimento contrattuale e, per questo motivo, la Spagna avrebbe apparentemente attuato entrambe le opzioni contenute nell'articolo 17 della direttiva, a meno che la Corte interpreti in senso restrittivo il campo d'applicazione dell'articolo 29.

Poichè la legge è entrata solo di recente in vigore, manca giurisprudenza in materia. La giurisprudenza precedente potrà risultare probante per il futuro, dal momento che alcuni principi potrebbero fungere da orientamento per le future sentenze dei giudici spagnoli.

Ai sensi della legge precedente era inoltre possibile chiedere sia il risarcimento dei danni che l'indennità di plusvalore e gli agenti erano soliti inoltrare cumulativamente entrambe le richieste. La differenza tra i due mezzi di ricorso era spesso poco chiara in pratica. La Corte suprema ha ripetutamente riconosciuto la possibilità di ottenere l'indennità di plusvalore. Al giudice è concesso un ampio margine discrezionale per fissare il livello dell'indennità, che viene

generalmente calcolata in funzione degli introiti dell'agente. In quanto ai danni, i tribunali hanno preso in considerazione vari fattori per calcolarne l'importo, fra cui il livello dell'ultima provvigione, la natura dell'attività, la perdita di prestigio e l'esclusività o meno del contratto.

E' infine dovuto il risarcimento dei danni per mancato rispetto del corretto termine di preavviso;

l'importo è pari alla provvigione che l'agente avrebbe ricevuto se il preavviso fosse stato rispettato.

Malgrado queste sentenze è comunque difficile pervenire a conclusioni di carattere generale, particolarmente per il fatto che in Spagna il livello di indennità è fissato posteriormente al giudizio e la decisione non viene pubblicata.

FRANCIA

A differenza di quanto è avvenuto in molti Stati membri, in Francia la direttiva non ha portato a modifiche fondamentali della normativa preesistente. L'articolo 12 della legge n°91/593 del 25 giugno 1991, conferisce – come in precedenza – il diritto alla riparazione in caso di rescissione del contratto di agenzia. Le novità introdotte riguardano le circostanze in cui è dovuta la riparazione e non il calcolo della stessa. Il diritto alla riparazione esiste oggi per i casi di mancato rinnovo del contratto e di rescissione da parte dell'agente per limiti d'età, malattia, invalidità o decesso.

Come in passato, l'importo della riparazione è determinato sulla base della giurisprudenza dato che nè la passata legge nè la nuova fissano il metodo di calcolo. Nella grande maggioranza dei casi esso è pari a due anni di provvigione lorda, calcolata sulla base della retribuzione media dell'agente nel corso degli ultimi tre anni o sull'ammontare globale della provvigione degli ultimi due anni. Questo importo costituisce ormai la riparazione abitualmente concessa ed è confermato dalle decisioni dei giudici che applicano la nuova legge.

L'indennità è calcolata sulla remunerazione totale, non solo sulle provvigioni, ed è basata sulla cifra lorda. Non vengono attuate distinzioni fra i clienti vecchi e nuovi e in essa sono comprese le provvigioni speciali. Non è prassi corrente attuare una riduzione che tenga conto delle spese professionali. Infine, nel calcolo vanno incluse anche le provvigioni non ancora versate.

L'indennità rappresenta la quota di mercato che viene persa dall'agente e tale perdita decorre dal momento della rescissione. Di

conseguenza non vengono presi in considerazione gli eventi futuri, come la cessazione dell'attività del preponente, la possibilità che l'agente continui a lavorare con gli stessi clienti o gli sviluppi intervenuti sul mercato. Analogamente l'agente non è tenuto a limitare il danno subito.

I due anni di provvigione lorda non sono versati in riparazione quando si può dimostrare che la perdita subita dall'agente è inferiore a tale cifra, ad esempio perché il contratto è stato di breve durata. Analogamente, il livello può essere aumentato quando, ad esempio, la perdita risulta più elevata a causa dell'età dell'agente o della durata del contratto di agenzia.

La direttiva ha suscitato un maggior interesse per la possibilità di chiedere il risarcimento danni per mancato rispetto del preavviso fissato. L'importo concesso è pari alla retribuzione ottenibile nel periodo di preavviso in questione, calcolata sulla base dell'importo più elevato fra quello delle provvigioni ricevute per gli ultimi due anni o quelle ricevute nel corso dello stesso periodo l'anno precedente.

IRLANDA

L'Irlanda non ha recepito la disposizione in oggetto e pertanto gli agenti non hanno diritto né a riparazione né ad indennità. Nel quadro della "common law" l'agente può chiedere il risarcimento dei danni per inadempimento contrattuale. In un contratto a termine fisso tale disposizione gli consente di chiedere il pagamento della provvigione che avrebbe ricevuto sino allo scadere del contratto, fatto salvo il dovere di limitare il danno subito, ma non è comunque sufficiente ai fini dell'applicazione della direttiva. Quando il contratto è a tempo indeterminato viene di norma richiesta la retribuzione per il periodo di preavviso di cui è imposta l'osservanza.

In entrambi i casi, inoltre, l'agente può chiedere il risarcimento dei danni economici subiti in conseguenza dell'inadempimento contrattuale.

Non vi è finora giurisprudenza da segnalare.

ITALIA

L'Italia ha modificato l'articolo 1751 del codice civile con l'articolo 4 del decreto legislativo n°303 del 10 settembre 1991 per istituire il sistema di indennità fissato dalla direttiva. La Commissione ritiene tuttavia che la direttiva sia stata attuata in modo non corretto, poiché l'Italia ha considerato i due trattini dell'articolo 17, paragrafo 2

lettera a) della direttiva alla stregua di condizioni alternative, mentre si tratta di fatto di condizioni cumulative. Di conseguenza la Commissione ha avviato un procedimento di infrazione.

Risulta che continua ad essere d'applicazione il precedente sistema di accordi collettivi. L'accordo Enasarco del 30.10.1992 è stato accettato sia dai preponenti che dalle organizzazioni di rappresentanza degli agenti, che così facendo hanno di fatto reintrodotti i criteri che erano di applicazione con il precedente testo dell'articolo 1751. Nella sua sentenza del 1 dicembre 1994 la pretura di Viterbo ha applicato l'accordo collettivo. Il tribunale ha statuito che l'articolo 1751 del codice civile non poteva essere applicato perché non fissa alcun criterio di calcolo dell'indennità ad eccezione della soglia massima. Di conseguenza, la pretura ha ritenuto opportuno applicare l'accordo collettivo, dichiarando inoltre che la casistica descritta nell'articolo 1751 non era intesa a calcolare l'importo dell'indennità, ma serviva a determinare se l'indennità fosse giustificata nei casi in cui ricorreva almeno una delle circostanze citate. La pretura ha poi ritenuto che le parti sociali avessero agito accortamente quando, per evitare problemi di fatto insolubili, avevano sostituito il precedente accordo collettivo consentendo così in pratica l'applicazione dell'articolo 1751 del Codice civile. Non è chiaro per ora se tale sentenza avrà seguito.

Il sistema di accordo collettivo si basa sul livello di provvigioni, sulla durata del contratto d'agenzia e sulle percentuali fisse previste dall'accordo.

Ai sensi dell'accordo collettivo l'agente riceve, nella maggioranza dei casi, un importo di molto inferiore al massimo previsto dalla direttiva.

LUSSEMBURGO

La legge lussemburghese, del 3 giugno 1994, di attuazione della direttiva si applica sia a tutti i contratti in vigore prima del 1 gennaio 1994 che a quelli sottoscritti dopo tale data. L'articolo 19 prevede il pagamento di un'indennità alla rescissione del contratto. La nuova legge ha istituito un diritto non previsto dalla legge precedente; non sorprende pertanto che non siano ancora segnalate decisioni dei tribunali. Gli esperti consultati hanno anch'essi ritenuto che fosse troppo presto per prevedere le future modalità di interpretazione della legge.

L'articolo 23, paragrafo 1 stabilisce il diritto al risarcimento dei danni per mancato preavviso ingiustificato e l'articolo 23, paragrafo 2,

prevede il risarcimento per grave inadempimento contrattuale. L'articolo 24 stabilisce che i danni ammontino ad un importo pari alla retribuzione che sarebbe stata ricevuta nel periodo tra l'inadempimento e la normale scadenza del contratto, calcolato tenendo conto del precedente livello di provvigioni e di altri elementi salienti. L'importo può essere ridotto se il giudice lo ritiene troppo elevato nel caso in esame.

PAESI BASSI

L'articolo 7:442 del Codice civile prevede il pagamento di un'indennità all'atto della rescissione del contratto. Ai sensi dell'articolo 7:439 è dovuto il risarcimento dei danni per ingiustificata inosservanza del termine di preavviso fissato e gli articoli 7:440 e 7:441 prevedono il pagamento dei danni per inadempimento contrattuale. Il periodo in questione corre dall'effettiva rescissione alla data in cui il rapporto sarebbe cessato se fosse stato rispettato il termine di preavviso. L'importo previsto è costituito dalla retribuzione che sarebbe stata ricevuta e si basa sulle provvigioni ottenute prima della risoluzione e su altri elementi salienti.

Il giudice può ridurre l'importo se nella fattispecie lo considera troppo elevato. Ai sensi dell'articolo 7:441, paragrafo 3 la parte può sollecitare la riparazione dei danni effettivamente subiti anziché il versamento dell'importo di cui all'articolo 7.441, paragrafi 1 e 2, ed è tenuta inoltre a provare la perdita subita.

Finora non sono state intentate cause nel quadro della nuova legge e non sono disponibili statistiche.

AUSTRIA

La legge austriaca dell'11 febbraio 1993 è entrata in vigore il 1 marzo dello stesso anno.

Ai sensi dell'articolo 24 l'agente ha diritto ad un'indennità. Finora non sono da segnalare cause relative all'importo dell'indennità o ai danni dovuti all'estinzione del contratto d'agenzia ai sensi della legge del 1993. La direttiva ha modificato la legge precedente, in particolare raddoppiando la soglia massima, dalla giurisprudenza precedente non si possono dunque ricavare indicazioni utili. La legge precedente prevedeva una riduzione progressiva della soglia massima di riparazione, pari all'importo aggregato di un anno di provvigione calcolato in media annua sui tre anni precedenti secondo la durata del rapporto commerciale.

In pratica risulta che gli agenti commerciali calcolano l'indennità

sulla base del reddito medio degli ultimi cinque anni, tenendo conto della fluttuazione della clientela e calcolando una diminuzione del reddito su base quinquennale. Nella maggior parte dei casi si supera così il limite massimo fissato dalla legge e su questa base le parti trattano per pervenire ad una composizione soddisfacente. Il metodo di calcolo si ispira all'esperienza tedesca.

Si è ritenuto prematuro formulare giudizi circa il livello medio di indennità versato. A norma dell'articolo 23 è possibile sollecitare il risarcimento dei danni o invocare l'inadempimento contrattuale se una delle parti pone fine al contratto prematuramente e senza giusta causa; le disposizioni dello stesso articolo si applicano inoltre alla violazione dell'articolo 21, che riguarda il termine di preavviso. Eventuali altre richieste di risarcimento danni sono trattate conformemente alle disposizioni del Codice civile o generale e del Codice commerciale.

PORTOGALLO

Il Portogallo ha adottato già nel 1986 la nuova legge, che è ispirata in gran parte alla proposta di direttiva e prevede il diritto all'indennità all'articolo 33. La legge è entrata in vigore il 2 agosto 1986 ed è stata modificata dagli articoli 33 e 34 del decreto n° 118/93 per conformarla all'articolo 17 della direttiva. La giurisprudenza portoghese contiene varie sentenze in materia. I tribunali hanno calcolato il livello d'indennità tenendo conto dell'entità della nuova clientela, dello sviluppo della clientela esistente, dei vantaggi derivati al preponente dopo l'estinzione del contratto e delle provvigioni perse dall'agente. I tribunali considerano l'indennità come una forma di riparazione dovuta all'agente per i benefici che derivano al preponente alla scadenza del contratto grazie alla clientela procurata dall'agente stesso.

Ai sensi dell'articolo 32 della legge e degli articoli 562-572 del codice civile vi è inoltre il diritto al risarcimento danni subiti per inadempimento contrattuale. L'articolo 29 prevede specificamente il risarcimento per mancato rispetto del termine di preavviso o, alternativamente, per inosservanza del regolare preavviso. In alternativa al risarcimento dei danni, l'agente può chiedere il versamento di un importo calcolato sulla base della retribuzione mensile media nel corso dell'ultimo anno, moltiplicata per i mesi restanti fino alla scadenza del contratto se questo avesse fatto il suo decorso. Se il contratto è di durata inferiore ad un anno, va utilizzato per il calcolo l'intero periodo contrattuale.

FINLANDIA

L'articolo 28 della legge n°417 dell'8 maggio 1992 istituisce il diritto all'indennità all'atto dell'estinzione del contratto di agenzia. La direttiva ha modificato la normativa preesistente. La nuova legge è entrata in vigore il 1 novembre 1992 e finora non si segnalano decisioni in sede giudiziaria.

In pratica risulta che gli agenti sollecitano il pagamento dell'importo massimo e il preponente formula una controproposta; le trattative sfociano nella fissazione di un importo che non si basasi calcoli specifici, ma è determinato dall'esito della contrattazione. In generale l'indennità si situa intorno a 3-6 mesi di provvigioni media. L'organismo di rappresentanza degli agenti ritiene che il periodo di indennità cui corrisponde l'importo sia lievemente più elevato con la nuova legge rispetto alla normativa precedente, ma tale impressione non è corroborata da statistiche.

L'articolo 9 stabilisce il diritto al risarcimento dei danni causati da una violazione del contratto d'agenzia o dalla mancata osservanza degli obblighi di una delle parti.

Inoltre gli articoli 26 e 27 prevedono il pagamento dei danni per mancato rispetto dei termini di preavviso.

SVEZIA

L'articolo 28 della legge n°351 del 2 maggio 1991 istituisce il diritto a ricevere un'indennità, diritto non previsto dalla legge precedente, che si proponeva unicamente di assicurare all'agente la riscossione delle provvigioni sugli ordini conclusi dopo la revoca del suo mandato, a condizione che tali ordini avessero origine nelle attività svolte dall'agente durante il periodo di durata del contratto.

Come in altri Stati membri non vi sono ancora state decisioni in sede giudiziaria. In pratica gli agenti sollecitano l'importo massimo consentito dalla legge e le parti trattano su questa base al fine di pervenire ad una somma equa, tenendo conto fra l'altro della durata del contratto, delle attività promozionali svolte dall'agente, del numero di nuovi clienti, degli ordini inoltrati dopo la risoluzione del contratto, della possibilità per l'agente di sottoscrivere un nuovo contratto, delle spese sostenute dall'agente e degli investimenti da lui effettuati.

Non sono disponibili statistiche, ma secondo le stime fornite dalle autorità svedesi gli importi concessi si situerebbero tipicamente tra 6 mesi e un anno di provvigione calcolati sulla media degli ultimi anni del contratto. Si rivelerebbe pertanto un aumento dell'importo

concesso in riparazione.

L'articolo 34 della legge prevede il risarcimento dei danni per inadempimento contrattuale.

REGNO UNITO

Il Regno Unito ha adottato un proprio sistema speciale, in quanto con il regolamento 17 del decreto delegato (Statutory Instrument) n. 3053 del 1993 le parti possono scegliere per l'agente il diritto all'indennità o alla riparazione e la legge impone il pagamento della riparazione solo in assenza di una clausola contrattuale. Questo metodo di applicazione della direttiva è di per sé fonte di incertezze, particolarmente per il fatto che nessuna delle due opzioni esisteva negli ordinamenti giuridici vigenti nel Regno Unito.

La legge, che solo di recente è entrata in vigore nel Regno Unito, ha causato una certa confusione in quanto le parti e i loro legali cercano di applicare concetti con i quali non hanno dimestichezza e che sono in certa misura estranei alle tradizioni britanniche. Sono così emersi vari tipi di impostazione.

Per quanto riguarda la riparazione, i legali cercano di applicare i tradizionali principi della "common law", ma si tratta di una formula che non dà buoni risultati in quanto nella "common law" non è previsto che la risoluzione di un contratto conformemente alle condizioni pattuite o alla scadenza naturale, nel caso di un contratto a tempo indeterminato, dia titolo ad una richiesta di risarcimento danni. Nella "common law" il giudice cerca di restituire all'agente la posizione che avrebbe occupato se fosse stata data corretta esecuzione al contratto, ma la parte lesa deve limitare il danno subito e il tribunale tiene conto degli eventi futuri. Di norma, per un contratto a tempo determinato, l'agente acquisirebbe così il diritto di chiedere la provvigione per la durata del contratto stesso. Nel caso di un contratto a tempo indeterminato, l'agente potrebbe sollecitare, per il periodo di preavviso, il pagamento di un rimborso equivalente alla retribuzione che avrebbe ricevuto in tale periodo, oltre al risarcimento delle spese sostenute nell'esercizio della sua attività. I legali provano pertanto difficoltà a stabilire il livello di riparazione nei casi di decesso, malattia o pensionamento dell'agente. L'importo della riparazione ammonta di norma a 3-6 mesi, fino a 15 mesi a seconda del periodo di servizio.

Alcuni legali hanno pertanto cercato di applicare per analogia la legge relativa al licenziamento senza giusta causa o per eccesso di personale, in cui l'importo versato al dipendente è determinato

dall'età, dalla durata del servizio e dal salario settimanale.

Per quanto riguarda l'opzione indennità, gli agenti chiedono il massimo e successivamente, nel corso delle trattative, viene concordato un importo inferiore. Di norma i pagamenti risultano equivalenti a 3- 6 mesi di provvigione, sulla base degli introiti ipotetici, piuttosto che sulla media degli ultimi 5 anni.

La maggior parte dei contratti non prevede l'opzione indennità, ma ciò non significa necessariamente che ad essa venga preferita la riparazione.

Finora non vi sono state cause in tribunale e le parti sono restie ad intentare processi, dal momento che i legali valutano con difficoltà i diritti dei loro clienti e di conseguenza non possono formulare previsioni realistiche circa gli importi che il tribunale potrà concedere.

Sono comunque prevedibili azioni giudiziarie nel prossimo futuro.

Codice Civile:
Capo X Contratto di Agenzia

CODICE CIVILE Titolo III—Capo X Del contratto di agenzia

Art. 1742 Nozione

Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.

Il contratto deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento dalla stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile. (parte aggiunta dal Dlgs n.65/1991).

Art. 1743 Diritto di esclusiva

Il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro.

Art. 1744 Riscossioni

L'agente non ha facoltà di riscuotere i crediti del preponente. Se questa facoltà gli è stata attribuita, egli non può concedere sconti o dilazioni senza speciale autorizzazione.

Art. 1745 Rappresentanza dell'agente

Le dichiarazioni che riguardano l'esecuzione del contratto concluso per il tramite dell'agente e i reclami relativi alle inadempienze contrattuali sono validamente fatti all'agente.

L'agente può chiedere i provvedimenti cautelari (Cod. Proc. Civ. 670 e seguenti) nell'interesse del preponente e presentare i reclami che sono necessari per la conservazione dei diritti spettanti a quest'ultimo.

Art. 1746 Obblighi dell'agente

Nell'esecuzione dell'incarico l'agente deve tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede. In particolare, deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni ricevute e fornite al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnatagli e ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari. E' nullo ogni patto contrario. (la modifica è stata apportata dal Dlgs n.65/1991).

Egli deve altresì osservare gli obblighi che incombono al commissionario, ad eccezione di quelli di cui all'art.1736, in quanto non siano esclusi dalla natura del contratto di agenzia. (modifica apportata dalla Legge n.526/99).

“E' vietato il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo. E' però consentito eccezionalmente alle parti di concordare di volta in volta la concessione di una apposita garanzia da parte dell'agente, purchè ciò avvenga con riferimento a singoli affari, di particolare natura ed importo, individualmente determinati; l'obbligo di garanzia assunto dall'agente non sia di ammontare più elevato della provvigione che per quell'affare l'agente medesimo avrebbe diritto a percepire; sia previsto per l'agente un apposito corrispettivo”. (la modifica è stata apportata dall'art.28 della Legge comunitaria 21/12/1999 n.526).

Art. 1747 Impedimento dell'agente

L'agente che non è in grado di eseguire l'incarico affidatogli deve dare immediato avviso al preponente. In mancanza è obbligato al risarcimento del danno.

Art. 1748 Diritti dell'agente ed obblighi del preponente

Per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente ha diritto alla provvigione quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento.

La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito.

L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.

Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, indero-

gabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

Se il preponente e il terzo si accordano per non dare, in tutto o in parte, esecuzione al contratto, l'agente ha diritto, per la parte ineseguita, ad una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità.

L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nella ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. E' nullo ogni patto più sfavorevole all'agente.

L'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia. (articolo modificato Dlgs n.65/1991).

Art. 1749 Obblighi del preponente

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 le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto: in particolare avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il preponente deve inoltre informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Il preponente consegna all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente.

L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.

E' nullo ogni patto contrario alle disposizioni del presente articolo". (articolo modificato Dlgs n.65/1991).

Art. 1750 Durata del contratto o recesso

Il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

Se il contratto è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito.

Il termine di preavviso non può comunque essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno iniziato, a tre mesi per il terzo anno iniziato, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi.

Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente.

Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario.

Art. 1751 Indennità in caso di cessazione del rapporto

All'atto della cessazione del rapporto il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorra almeno una delle seguenti condizioni:

- l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

L'indennità non è dovuta:

- quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente la quale, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;
- quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;
- quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia.

L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il con-

tratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni.

L'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti.

Le disposizioni di cui al presente articolo sono inderogabili a svantaggio dell'agente.

L'indennità è dovuta anche se il rapporto cessa per morte dell'agente.

Art. 1751 bis Patto di non concorrenza

Il patto che limita la concorrenza da parte dell'agente dopo lo scioglimento del contratto deve farsi per iscritto. Esso deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia e la sua durata non può eccedere i due anni successivi all'estinzione del contratto.

"L'accettazione del patto di non concorrenza comporta, in occasione della cessazione del rapporto, la corresponsione all'agente commerciale di una indennità di natura non provvisoria. L'indennità va commisurata alla durata, non superiore a due anni dopo l'estinzione del contratto, alla natura del contratto di agenzia e all'indennità di fine rapporto. La determinazione della indennità in base ai parametri di cui al precedente periodo è affidata alla contrattazione tra le parti tenuto conto degli accordi economici nazionali di categoria. In difetto di accordo l'indennità è determinata dal giudice in via equitativa anche con riferimento:

- 1) alla media dei corrispettivi riscossi dall'agente in pendenza di contratto ed alla loro incidenza sul volume d'affari complessivo nello stesso periodo;
- 2) alle cause di cessazione del contratto di agenzia;
- 3) all'ampiezza della zona assegnata all'agente;
- 4) all'esistenza o meno del vincolo di esclusiva per un solo preponente". (Comma aggiunto dalla L.422 del 29/12/2000, ed in vigore dal 1° giugno 2001)

Art. 1752 Agente con rappresentanza

Le disposizioni del presente capo si applicano anche nell'ipotesi in cui all'agente è conferita dal preponente la rappresentanza per la conclusione dei contratti.

Art. 1753 Agenti di assicurazione

Le disposizioni di questo capo sono applicabili anche agli agenti di assicurazione, in quanto non siano derogate (dalle norme corporative) dagli usi e in quanto siano compatibili con la natura dell'attività assicurativa.



Legge n.128
dell'11 febbraio 1992

Legge n.128 del 11 febbraio 1992

Preambolo

La Camera dei deputati ed il Senato della Repubblica hanno approvato;

IL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA

Promulga

la seguente legge:

Art. 1

1. All' art. 413 del codice di procedura civile, dopo il terzo comma è inserito il seguente:

"Competente per territorio per le controversie previste dal n. 3) dell'art. 409 è il giudice nella cui circoscrizione si trova il domicilio dell'agente, del rappresentante di commercio ovvero del titolare degli altri rapporti di collaborazione di cui al predetto n. 3) dell' art. 409".

La presente legge, munita del sigillo dello Stato, verrà inserita nella Raccolta ufficiale degli atti normativi della Repubblica italiana. E' fatto obbligo a chiunque spetti di osservarla e di farla osservare come legge dello Stato.

Note su:
foro competente, prescrizioni,
procedure concorsuali, arbitrato
e conciliazione

NOTE SU FORO COMPETENTE – PRESCRIZIONI – PROCEDURE CONCORSUALI – ARBITRATO E CONCILIAZIONE

A) FORO COMPETENZA

Per quanto concerne la competenza funzionale della Magistratura del lavoro in tema di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, sembra opportuno preliminarmente ricordare che detta competenza resta esclusa quando la qualità di agente è assunta da una società di capitali.

Infatti la giurisprudenza della Corte Suprema ha più volte, ribadito che le controversie attinenti al rapporto di agenzia, rientranti nella competenza del Giudice del Lavoro sono quelle il cui contratto si realizzi mediante prestazioni dell'agente a carattere prevalentemente personale.

Tale situazione non ricorre quando attraverso una organizzazione imprenditoriale, costituita in società di capitali, quest'ultima si caratterizza come autonomo centro di imputazione che si pone tra socio e preponente.

In relazione al Foro territorialmente competente, c'è da evidenziare che il Legislatore nel 1992, è intervenuto integrando l'art.413 del Codice di Procedura Civile.

Infatti, la Legge 11.02.1992 n.128 ha stabilito che, per le controversie di lavoro, tra agente e casa mandate, la competenza per territorio appartiene al Giudice nella cui circoscrizione si trova il domicilio dell'agente o del rappresentante di commercio.

Tale foro, che ha carattere esclusivo e la cui previsione è ispirata ad esigenze di tutela del lavoratore parasubordinato deve essere identificato con riguardo al domicilio in cui si svolge o si è svolta l'attività dell'agente rappresentante dovendo escludersi, nel caso di rapporto già cessato, la possibilità di riferimento al domicilio dell'agente al tempo della instaurazione della controversia, atteso che tale possibilità consentirebbe allo stesso prestatore, in contrasto con il primo comma dell'art. 25 della Costituzione, di scegliersi il Giudice con il preventivo trasferimento del proprio domicilio.

I suddetti principi e le suddette norme di legge non si applicano nel caso in cui l'agente sia una società, in quanto la competenza territoriale, indipendentemente dalla struttura giuridica di quest'ultima, deve essere individuata ai sensi dell'art.18 e seguenti C.P.C..

B) PRESCRIZIONI

Per quanto riguarda la prescrizione dei crediti vantati dall'agente nei confronti della Casa Mandate, si precisa che il diritto dell'agente alle provvigioni si prescrive in cinque anni.

Dopo la nota sentenza n.63/66 della Corte Costituzionale che introduceva il principio della non decorrenza dei termini prescrizionali, laddove non vi è stabilità del rapporto, alcuni studiosi avevano sostenuto che anche nel corso del rapporto di agenzia detta interruzione operava.

Questa tesi è stata demolita dalla costante giurisprudenza di legittimità e di merito.

E' stato reiteratamente affermato che il diritto dell'agente alle provvigioni non è sospeso in costanza di rapporto, non potendosi applicare, in via analogica, il principio della sospensione della prescrizione in costanza di rapporto enunciato dalla Corte Costituzionale; le provvigioni dovute all'agente non sono riconducibili al concetto di retribuzione proporzionata e sufficiente. Ciò è avvalorato dal Decreto Legislativo 303/91, emanato in adeguamento alla direttiva CEE in materia di agenzia, in quanto con tale normativa si è inteso privilegiare la certezza dei rapporti tra le parti stabilendo termini brevi per la comunicazione degli estratti conto, ma non si è ritenuto di stabilire la sospensione della prescrizione in costanza di rapporto.

La Suprema Corte ha anche precisato che la non applicazione della sospensione dei termini "non può far sorgere alcun dubbio di costituzionalità per violazione del principio di uguaglianza".

L'art.2948 del Codice Civile (comma 5) precisa che si prescrivono in cinque anni le "indennità spettanti per la cessazione del rapporto di lavoro".

In base a questa norma di legge, deve ritenersi che la prescrizione quinquennale operi, per quanto riguarda gli agenti di commercio, anche in relazione alla "indennità di risoluzione del rapporto" ed alla "indennità suppletiva di clientela".

Pur essendo chiara la dizione della norma, la Suprema Corte di Cassazione, con sentenza 10923/94 ha precisato che il comma 5 dell'art.2984 C.C. deve essere interpretato nel senso che la prescrizione quinquennale riguarda le indennità spettanti per la cessazione di ogni rapporto di lavoro **INDIPENDENTEMENTE DAL CARATTERE SUBORDINATO O NON, DI ESSO.**

Da una ricerca giurisprudenziale è saltata fuori una singolare sentenza della Cassazione (ovviamente inedita) nella cui massima si legge che “nel rapporto di agenzia il diritto alla indennità sostitutiva è soggetto all’ordinario termine di prescrizione decennale, non essendo incluso tra i diritti per i quali l’art.2948 C.C. prevede la prescrizione quinquennale” (Cass.9438/00).

Alcuni sostengono che le indennità spettanti agli agenti, in collegamento con la risoluzione del rapporto, si prescriverebbero nel termine decennale previsto dal 2946 C.C..

Trattasi di affermazione non condivisibile.

Diversamente saremmo in presenza di una violazione del precetto costituzionale e del principio della “par condicio”.

In buona sostanza, si verificherebbe che, mentre il lavoratore subordinato vedrebbe prescritto ogni suo diritto collegato alla risoluzione del rapporto, trascorso il termine di cinque anni dalla cessazione, all’agente di commercio verrebbe accordato (non si capisce per quale ragione) il privilegio del raddoppio di questo termine prescrizioneale.

Del tutto incoerente l’art. 2935 C.C. che si limita semplicemente, a fissare la data di decorrenza del termine di prescrizione.

C) PROCEDURE CONCORSUALI

Relativamente alle procedure concorsuali, quindi non solo fallimenti delle case mandanti, ma anche liquidazione coatta, concordato, ecc., sembra interessante approfondire la situazione dei crediti dell’agente sotto l’aspetto del “privilegio”.

Innanzitutto, va evidenziato che l’istituto del privilegio non altera il rapporto diretto tra creditore e debitore, ma produce i suoi effetti nei confronti degli altri creditori determinando il diritto del titolare del credito privilegiato ad essere preferito, agli altri creditori concorrenti, in deroga al principio generale della “par condicio creditorum”.

Pertanto, da una parte, solo la legge può stabilire le ipotesi di privilegio determinandone il contenuto e la relativa efficacia; dall’altra, i privilegi possono essere soltanto quelli espressamente previsti dalla Legge essendo inammissibile il ricorso all’interpretazione analogica.

L’art.2751 bis del Codice Civile, introdotto dalla Legge 426/75, attribuisce privilegio generale alle provvigioni derivanti dal rapporto di

agenzia, dovute per l'ultimo anno di prestazione e le indennità dovute per la cessazione del rapporto medesimo.

Quindi, il Legislatore, attraverso l'art.2751 bis, non solo ha portato da sei mesi ad un anno il termine temporale di riferimento dei crediti privilegiati degli agenti, ma ha unificato in un solo articolo tutti i privilegi concernenti i crediti comunque derivanti da lavoro subordinato ed autonomo.

Quindi, mediante l'art.2777 C.C. ha collocato il privilegio per le provvigioni degli agenti immediatamente dopo quello per i crediti dei lavoratori subordinati che sono secondi soltanto alle spese di giustizia.

Per cui, nell'ordine: spese di giustizia, credito da lavoro subordinato, provvigioni ed indennità fine rapporto degli agenti.

In sede fallimentare, nella liquidazione dell'attivo, a questi criteri dovrà attenersi il Giudice Delegato al fallimento.

Una certa problematica, probabilmente non ancora definitivamente risolta malgrado l'intervento della Corte Costituzionale, può nascere nel caso in cui il creditore delle provvigioni e delle altre indennità non sia un agente, persona fisica, ma una società.

Parte della dottrina e della giurisprudenza, in tema di diritto al privilegio, ha equiparato le due figure.

La stessa Suprema Corte, in una sentenza abbastanza recente (6236/99) ha stabilito che "l'art.2751 bis n.3 nel testo fissato dalla Legge 426/75, nell'accordare privilegio generale alle provvigioni ed indennità derivanti dal rapporto di agenzia, trova applicazione indipendentemente dal fatto che agente creditore sia una persona fisica ovvero una società, tenuto conto che la norma non contiene alcuna specificazione sui soggetti titolari del credito che possa comportare una limitazione alla causa del credito derivante dal rapporto di agenzia.

La platea dei dissenzienti è piuttosto folta. Si sostiene che la suddetta interpretazione del 2751 bis concretizzerebbe una violazione del principio di uguaglianza sancito dall'art.3 della Costituzione, in quanto l'agente-società di capitali, imprenditore al pari di tutti gli altri imprenditori, si troverebbe ad essere preferito rispetto a questi ultimi nella soddisfazione dei propri crediti nei confronti del fallimento.

A ciò si aggiunga che l'art.2751 bis rappresenta uno strumento per attuare, anche nella fase di realizzazione del credito, il principio

costituzionale della tutela del lavoro in tutte le forme ed applicazioni.

Da qui l'attribuzione di un privilegio di grado elevato a tutti i crediti derivanti da prestazioni lavorative, autonome o subordinate, aventi lo scopo di procurare al lavoratore i mezzi di sostentamento per sé e per la sua famiglia. Ciò sarebbe confermato dal fatto che, nelle ipotesi diverse delle provvigioni, il privilegio è riferito solo a crediti frutto di prestazioni personali del creditore, oppure a quelli frutto dell'esercizio di una attività in forma associata, ma solo quando si tratti di società con scopo mutualistico, oppure di società artigiana nella quale, ai sensi della Legge 443/85 la maggioranza dei soci svolga prevalentemente lavoro personale per cui, nell'impresa il lavoro ha funzione preminente sul capitale.

Sollecitata dal tribunale di Venezia, è intervenuta la Corte Costituzionale la quale, con sentenza 1/00, ha escluso l'applicabilità dell'art.2751 bis n.3 (privilegio delle provvigioni derivanti da rapporto di agenzia) alle società di capitali.

Questa interpretazione si discosta dal testo letterale della norma ed apre la strada a valutazioni tra loro difformi.

Ed infatti, se è certa l'esclusione dal privilegio delle società di capitali, non è altrettanto certa la inclusione nel beneficio dell'agente costituito in società di persone.

Si dovrebbe logicamente ritenere che il privilegio spetti indistintamente ai crediti di tutte le società di persone in considerazione del rapporto che l'attività personale vi è trasferita nei singoli soci i quali, sia pure organizzati in forma societaria, traggono da una collaborazione personale e continuativa, la fonte del loro reddito.

Resterebbe, comunque, pur sempre da accertare se i corrispettivi spettanti alle suddette società rappresentano la remunerazione del lavoro prestato dai soci oppure un semplice profitto derivante dalla organizzazione di fattori produttivi.

D) CONCILIAZIONE ED ARBITRATO

Il codice di Procedura Civile, anche a seguito delle modifiche ed integrazioni portate dal Decreto Legislativo 31.03.1998 n. 80, prevede l'obbligatorietà del tentativo di conciliazione, talchè, in mancanza di esso, l'azione giudiziaria deve essere dichiarata improcedibile con contestuale sospensione della causa.

Per quanto riguarda l'arbitrato irrituale previsto dai contratti collettivi, il nuovo art.412 ter C.P.C. prescrive i requisiti inderogabili della procedura.

Gli accordi collettivi, per gli agenti e rappresentanti di commercio, recentemente stipulati, prevedono l'impegno delle parti sociali a definire le procedure di conciliazione ed arbitrato; mentre per le aziende aderenti alla CONFAPI, vige l'accordo interconfederale 20.12.2000 su "Conciliazione ed Arbitrato" stipulato tra la Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria Privata e CGIL-CISL-UIL.

Questo impegno dovrebbe essere assolto in tempi molto brevi essendo, specialmente per quanto riguarda l'arbitrato, non solo generico ma non attuabile il riferimento all'art.19 dell'accordo del 1988.

In questa sede, ci limitiamo ad evidenziare un problema riguardante l'obbligatorio tentativo di conciliazione.

La Giurisprudenza è orientata a ritenerlo inesistente (dichiarando improcedibile l'azione giudiziaria) quando una delle parti eccepisca di non aderire all'Organizzazione datoriale sottoscrittrice dei contratti collettivi e l'agente-lavoratore non dimostra il contrario.

Nella maggior parte di questi casi, il lavoratore si vede costretto, con interruzione del processo, a ripetere il tentativo presso l'UPLMO.

Sappiamo come prenderci cura di te.



La Quas nasce nel 1989 sulla base dei contratti nazionali del Terziario e del Turismo e ha lo scopo di garantire ai dipendenti con qualifica di Quadro assistenza sanitaria integrativa al Servizio Sanitario Nazionale.

Dal 1 Gennaio 2009 la copertura sanitaria è assicurata con il versamento di un contributo annuo ammontante a 390 euro, di cui 50 euro a carico del dipendente per i settori del Terziario, Commercio, Servizi e Turismo.



Cassa Assistenza
Sanitaria Quadri

Lungotevere Raffaello Sanzio 15 - 00153 ROMA
Tel. 06.5852191 | Fax 06.58521970
www.quas.it | email: info@quas.it



Assicuriamo il valore del tuo mondo

AGENZIA GENERALE DI ROMA

**Via Sallustiana, 15 - 00187 Roma - Tel. 064820049 - Fax 064743820
e-mail roma.sallustiana@agenzia.unipol.it - www.unipol.it**



C / S / L

FEDERAZIONE ITALIANA SINDACATI ADDETTI SERVIZI COMMERCIALI AFFINI TURISMO