CONFINDUSTRIA

ARTICOLI PER IL RINNOVO
ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL 20 MARZO 2002

Roma, febbraio 2009

ART. 1

(Definizione dell’agente e sfera di applicazione)

……

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

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

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

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

Il presente accordo si applica anche alle società aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio delle attività di cui al secondo comma del presente articolo , salvo le eccezioni e deroghe espressamente previste nell'accordo stesso, 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 commercio in proprio nello stesso genere di prodotti**.**

Chiarimento a verbale all’art. 1

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

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

ART. 2

(Zona ed esclusiva – Variazioni)

Fermo 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 possono essere:

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

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

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

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

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

L'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di **diciotto mesi** antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come unica variazione, per l'applicazione del presente articolo 2, sia ai fini della richiesta del preavviso di due o quattro 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 unica variazione l'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di 24 mesi antecedenti l'ultima variazione.**

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. 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. **E' nullo ogni patto contrario**.

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

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

Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria, relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più producente il proprio mandato. Il preponente informerà altresì l'agente o rappresentante sul lancio di nuovi prodotti e sulle nuove politiche di vendita e avvertirà l'agente, allorché 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 **trenta** giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse.

ART. 6

(Provvigioni)

Ai sensi dell'art. 1748 cod. civ., l'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione, determinta 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 provvigione separata, in relazione agli affari per i quali sussista l'obbligo della riscossione. L'obbligo di stabilire la provvigione separata di cui trattasi non sussiste per il caso in cui l'agente o rappresentante svolga presso i clienti della sua zona la sola attività di recupero di somme per le quali dai clienti medesimi non siano state rispettate le scadenze di pagamento.

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

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

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

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

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

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

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

ditta, di prestare l'opera di sua competenza per la completa o regolare esecuzione degli affari in corso.

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

ART. 10

(Indennità per lo scioglimento del contratto)

Con la presente normativa le parti intendono dare piena ed esaustiva applicazione all'art. 1751 cod. civ. anche in riferimento alle previsioni dell'art. 17 della Direttiva CEE n. 86/653, individuando, con funzione suppletiva, modalità e criteri applicativi, concernenti, in particolare, la determinazione della misura dell'indennità in caso di cessazione del rapporto 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 di scioglimento del contratto** sarà composta come segue:

I) <u>Indennità di risoluzione del rapporto</u>:

all'atto della cessazione del rapporto spetta all'agente o rappresentante una indennità, che viene riconosciuta anche in assenza di un incremento della clientela e/o del fatturato.

L'indennità di risoluzione del rapporto è calcolata sulla base delle provvigioni annualmente maturate, secondo le misure di seguito riportate:

- <u>AGENTE O RAPPRESENTANTE CON OBBLIGO DI ESCLUSIVA PER UNA SOLA DITTA</u>

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

- <u>AGENTE O RAPPRESENTANTE SENZA OBBLIGO DI ESCLUSIVA PER UNA SOLA DITTA</u>:

4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui;
2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 annui ed Euro 9.300,00 annui;
1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui.

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

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

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

Le parti 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 di risoluzione del rapporto presso la Fondazione Enasarco.

II) <u>Indennità meritocratica:</u>

all'atto della cessazione del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o rappresentante, una indennità meritocratica, a condizione che, alla cessazione del contratto, egli abbia apportato nuovi clienti al preponente e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, in modo da procurare al preponente, anche dopo la cessazione del contratto, sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

Detta indennità è collegata all'incremento della clientela e/o del fatturato, alla durata del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale ed intende premiare essenzialmente la professionalità dell'agente o rappresentante, realizzando le condizioni ed i criteri contenuti nell'art. 1751 del cod. civ.

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

L'indennità meritocratica di cui al presente capo II non è dovuta 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, sempreché tali eventi si verifichino dopo che il rapporto sia durato almeno un anno.

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

Nel caso in cui l'indennità meritocratica (capo II) sia pari o inferiore all'indennità di cui al capo I, l'indennità di scioglimento del contratto sarà costituita unicamente dall'indennità di risoluzione del rapporto (capo I).

Ove invece l'indennità meritocratica (capo II) sia superiore all'indennità di cui al capo I, l'indennità di scioglimento del contratto sarà costituita, oltre che dall'indennità di risoluzione del rapporto (capo I), dall'indennità meritocratica al netto dell'indennità di risoluzione del rapporto (capo I).

L'indennità di scioglimento del contratto, di cui ai precedenti 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 aventi diritto.

Norma transitoria all'art. 10

All'atto della cessazione dei contratti di agenzia e di rappresentanza commerciale in corso alla data di sottoscrizione del presente accordo economico collettivo ed in vigore prima della medesima data, continuerà – in aggiunta all'indennità di cui al precedente capo I dell'art. 10 – ad essere corrisposta, l'indennità suppletiva di clientela, prevista dal precedente art. 10 capo II lett. A dell'accordo economico collettivo del 20 marzo 2002, calcolata fino alla data di sottoscrizione del presente accordo economico collettivo. Detta indennità, a cui si applicano tutte le disposizioni contenute nel citato art. 10 capo II lett. A, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o rappresentante, indipendentemente da ogni incremento della clientela e/o del fatturato da parte dell'agente o rappresentante, e sarà calcolata sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme corrisposte o comunque dovute all'agente o rappresentante fino alla data di sottoscrizione del presente accordo economico collettivo, 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).

L'indennità suppletiva di clientela disciplinata dalla presente norma transitoria non è dovuta 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, sempreché tali eventi si verifichino dopo che il rapporto sia durato almeno un anno.

Nei casi di cessazione dei contratti regolati dalla presente norma transitoria, all'agente o rappresentante di commercio, in aggiunta all'importo derivante dalla somma dell'indennità di risoluzione del rapporto (art. 10 capo I) e dell'indennità suppletiva di clientela come disciplinata dalla presente norma transitoria, verrà erogata l'indennità meritocratica (art. 10 capo II) – soltanto ove superiore all'importo di cui sopra – al netto del medesimo importo derivante dalla somma delle citate indennità di risoluzione del rapporto e dell'indennità suppletiva di clientela.

I valori massimi annui di cui al capo I dell'art. 10 e della presente norma transitoria, si applicano sulle provvigioni e le altre somme di competenza dell'agente dalla data del 1° gennaio 2002 in poi.

Dichiarazione a verbale

Gli importi previsti al capo I e alla norma transitoria del presente articolo 10 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

(Determinazione dell’indennità meritocratica)

L’indennità meritocratica è pari al valore che si determina applicando le aliquote indicate nella tabella successiva all’ammontare massimo stabilito dal terzo comma dell’articolo 1751cod. civ. Le citate aliquote sono determinate in funzione del tasso reale dell’incremento della clientela e/o del fatturato e della durata del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale.

Per l’individuazione del tasso reale dell’incremento della clientela e/o del fatturato sarà innanzitutto preso in considerazione il volume complessivo dei guadagni provvigionali e di ogni altro compenso percepito dall’agente e rappresentante.

Il tasso reale dell’incremento della clientela e/o del fatturato si determina in base alla differenza tra i guadagni complessivi dell’agente o rappresentante 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), rapportata percentualmente all’importo rivalutato delle prime quattro liquidazioni trimestrali.

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), rapportata 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 iniziale da prendere a riferimento per l'individuazione del tasso di incremento verrà determinato in base alla media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi due anni di durata del rapporto (otto liquidazioni trimestrali), - ovvero del relativo fatturato, nel caso di cui al comma quarto - con la rivalutazione secondo gli indici Istat per i crediti di lavoro. Il valore 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 iniziale da prendere a riferimento per l'individuazione 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 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.

Per gli agenti e rappresentanti incaricati da imprese editoriali il tasso reale di incremento della clientela e/o del fatturato eccedente la misura del 15% viene preso in considerazione ai fini del calcolo di cui al presente articolo nel limite del 50%.

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 all'articolo 11

Per i contratti di agenzia e di rappresentanza commerciale in corso alla data di sottoscrizione del presente accordo economico collettivo ed in vigore prima del gennaio 2001, come dato iniziale di raffronto ai fini dell'individuazione del monte provvigionale differenziale ed ai fini della determinazione del tasso di incremento della clientela e/o del fatturato, si prenderanno in considerazione le provvigioni e gli altri proventi risultanti dalle otto liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 2000 e 2001, nell'ipotesi del quinto comma dell'art. 11 dell'Accordo Economico Collettivo del 2002, o le dodici liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 1999, 2000, e 2001, nell'ipotesi del sesto comma dell'art. 11 dell'Accordo Economico Collettivo del 2002, ovvero i relativi fatturati, nel caso di opzione secondo quanto previsto dal quarto comma dell'art. 11 dell'Accordo Economico Collettivo del 2002.
Per quanto riguarda la durata del contratto, si prenderà in considerazione come data di inizio del contratto di agenzia l'anno 2000 nella prima ipotesi e l'anno 1999 nella seconda ipotesi.

TABELLA INDENNITA' MERITOCRATICA

Im = Indennità meritocratica
x = Tetto max. di legge (art. 1751)
y = Tasso di incremento della clientela e/o del fatturato
z = durata del contratto

Im = al 100% di x se y > o uguale al 150% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 100% di x se y > o uguale al 150% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 100% di x se y > o uguale al 150% e z superiore a 10 anni

Im = al 91% di x se y > o uguale al 135% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 87% di x se y > o uguale al 135% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 83% di x se y > o uguale al 135% e z superiore a 10 anni

Im = al 82% di x se y > o uguale al 120% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 78% di x se y > o uguale al 120% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 74% di x se y > o uguale al 120% e z superiore a 10 anni

Im = al 73% di x se y > o uguale al 105% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 69% di x se y > o uguale al 105% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 65% di x se y > o uguale al 105% e z superiore 10 anni

Im = al 64% di x se y > o uguale al 90% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 60% di x se y > o uguale al 90% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 56% di x se y > o uguale al 90% e z superiore a 10 anni

Im = al 55% di x se y > o uguale al 75% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 51% di x se y > o uguale al 75% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 47% di x se y > o uguale al 75% e z superiore a 10 anni

Im = al 46% di x se y > o uguale al 60% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 42% di x se y > o uguale al 60% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 38% di x se y > o uguale al 60% e z superiore a 10 anni

Im = al 37% di x se y > o uguale al 45% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 33% di x se y > o uguale al 45% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 29% di x se y > o uguale al 45% e z superiore a 10 anni

Im = al 28% di x se y > o uguale al 30% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 24% di x se y > o uguale al 30% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 20% di x se y > o uguale al 30% e z superiore a 10 anni

Im = al 19% di x se y > o uguale al 15% e z inferiore o uguale a 5 anni
Im = al 15% di x se y > o uguale al 15% e z compreso tra più di 5 e 10 anni
Im = al 11% di x se y > o uguale al 15% e z superiore a 10 anni

ART. 12

(Malattia ed infortunio)

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

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

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

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

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

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

b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio:
liquidazione di un capitale di Euro 50.000,00.
Tale importo sarà proporzionalmente ridotto, in caso di invalidità inferiore all'81 per cento, in relazione alla percentuale riconosciuta seconda la tabella INAIL, purchè superiore al minimo del 6 per cento;

c) in caso di ricovero ospedaliero per malattia, infortunio, accertamenti diagnostici ovvero di degenza domiciliare successiva a ricovero per intervento chirurgico o a ricovero per infortunio, che abbia comportato l'applicazione di ingessatura:
corresponsione di una diaria giornaliera di Euro 13,00, dal primo giorno di degenza e fino ad un massimo di 60 giorni per anno assicurativo, fatta salva la decorrenza iniziale della copertura assicurativa per la diaria stessa.

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

parte dell'interesse, di spettanza delle case mandanti, calcolato come indicato al successivo art. 16, comma 3, del presente accordo.

Le Parti stipulanti convengono di svolgere opportune azioni nei confronti della Fondazione ENASARCO affinché istituisca, entro breve termine, una Commissione di studio per valutare la fattibilità della trasformazione della presente polizza di assistenza sanitaria in un fondo sanitario.

ART. 13

(Gravidanza e puerperio)

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

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

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

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

La titolare del mandato di agenzia o rappresentanza deve consentire, nel corso dei predetti periodi, che la ditta, o chi da questa ha ricevuto l'incarico di sostituirla provvisoriamente, si avvalga della organizzazione dell'agenzia senza che a questa derivino oneri. Non ha, inoltre, diritto a compensi sui proventi degli affari che siano stati promossi e portati a conclusione direttamente dall'azienda o dal sostituto nei predetti periodi di astensione, fermo restando il diritto alla provvigione per quegli ordini pervenuti durante tali periodi di astensione per effetto dell’attività in precedenza svolta dall’agente o rappresentante.

ART. 19

(Procedure di conciliazione ed arbitrato)

In relazione alle previsioni degli articoli 410 e seguenti del codice di procedura civile, come modificati dal D.Lgs. 31 marzo 1998 n. 80 e dal D.Lgs. 29 ottobre 1998 n. 387, che consolidano e specificano le regole concernenti gli strumenti sindacali tradizionalmente rivolti alla composizione delle controversie individuali e plurime, nella materia di cui all'art. 409 c.p.c., le parti stipulanti convengono sull'utilità e sull'importanza delle procedure stragiudiziali di conciliazione, che si propongono l'obiettivo di ridurre il ricorso agli interventi della giurisdizione statuale.

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

Il tentativo obbligatorio di conciliazione in sede sindacale si svolge secondo la procedura che viene così definita:

1. La commissione sindacale di conciliazione sarà costituita di volta in volta da un rappresentante dell'Organizzazione sindacale firmataria del presente accordo, alla quale l'agente o rappresentante aderisce o conferisce mandato, e da un rappresentante dell'Associazione Industriale o dell'Associazione cooperativa, cui l'impresa aderisce o conferisce mandato. I compiti di segreteria della Commissione di conciliazione saranno svolti a cura dell' Associazione presso cui si svolge la procedura.

2. L'Agente o rappresentante, che intenda proporre ricorso innanzi al Giudice del lavoro, può rivolgere – in alternativa al tentativo di conciliazione presso la commissione provinciale del lavoro – richiesta scritta, con lettera raccomandata a.r., anche per il tramite dell'organizzazione sindacale cui aderisce o conferisce mandato, all'Associazione della ditta mandante per l'esperimento del tentativo obbligatorio di conciliazione in sede sindacale. Copia della predetta richiesta deve essere contestualmente trasmessa tramite lettera raccomandata a.r. alla ditta mandante. L'istanza deve contenere l'indicazione delle parti, l'oggetto della controversia con l'esposizione dettagliata e completa dei fatti, il riepilogo dei documenti allegati, l'elezione del domicilio presso l'Associazione cui l'agente aderisce o conferisce mandato, nonché il nominativo del rappresentante dell'organizzazione sindacale stessa. I medesimi adempimenti devono essere osservati nell'ipotesi in cui parte attrice sia la ditta mandante.

3. Le parti, con i rappresentanti designati e, se preventivamente comunicata, con la eventuale presenza di esperti appartenenti alle rispettive organizzazioni sindacali, si devono riunire entro 7 giorni dall'avvenuto ricevimento della richiesta di cui sopra per procedere all'esame della controversia e al tentativo di conciliazione, nella sede che le parti stesse avranno concordato.

4. Il tentativo di conciliazione viene svolto con libertà di forme, anche tramite più riunioni, e deve esaurirsi entro 60 giorni dalla data del ricevimento della richiesta.

5. Se la conciliazione ha esito positivo, si redige processo verbale ai sensi e per gli effetti dell'art. 411, commi 1 e 3, c.p.c..

6. Il verbale di conciliazione sottoscritto dalle parti acquista efficacia di titolo esecutivo con l'osservanza di quanto previsto dall'art. 411 c.p.c..

7. Se la conciliazione non riesce si forma processo verbale, con l'indicazione dei termini della controversia, delle eventuali proposte di definizione e delle ragioni del mancato accordo.

8. Le parti possono indicare la soluzione anche parziale sulla quale concordano, precisando, quando è possibile, l'ammontare del credito che spetta all'istante. In quest'ultimo caso il processo verbale acquista efficacia di titolo esecutivo, osservate le disposizioni di cui all'art. 411 c.p.c..

9. La segreteria medesima provvede, a richiesta delle parti, a rilasciare copia del verbale di conciliazione o di mancato accordo.

Le parti stipulanti si riservano di provvedere in un secondo momento alla definizione di procedure di arbitrato.

ART. …..

(Ente bilaterale formazione agenti e rappresentanti di commercio)

Le Parti stipulanti il presente accordo economico collettivo convengono di istituire una Commissione di studio per valutare la fattibilità in termini operativi e finanziari dell'eventuale costituzione di un Ente Bilaterale per la formazione professionale degli agenti e rappresentanti di commercio.

O O O

Gli articoli non riportati nel presente documento restano nella versione dell'accordo economico collettivo del 20 marzo 2002 con le modifiche intervenute nel frattempo.