

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

L'anno 2002, il giorno 26 del mese di febbraio

tra

la Confederazione Generale Italiana del Commercio, del Turismo e dei Servizi, in rappresentanza delle Associazioni dei Commercianti ad essa aderenti, rappresentata dal Presidente Sergio Billè, con l'assistenza del responsabile del settore relazioni sindacali Luigi De Romanis, e Ilaria Di Croce

la Confcooperative settore Commercio rappresentata da Bruno Galli, Ferruccio Pelos, Sabina Valentini.

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 Giuseppe Corbetta, Antonio Franceschi, Sergio Mercuri, Giuseppe Stefanini, assistiti dal responsabile delle relazioni sindacali Luigi Strazzella

la Federazione Italiana Sindacati addetti ai Servizi Commerciali affini e del Turismo (F.I.S.A.S.C.A.T. - C.I.S.L.), rappresentata dal Segretario Generale Gianni Baratta, assistito da Salvatore Falcone;

l'Unione Italiana Lavoratori Turismo, Commercio e Servizi (U.I.L.Tu.C.S.-U.I.L.), rappresentata dal Segretario Generale Brunetto Boco, dal Segretario Nazionale Emilio Fagnoli, assistiti da Gianfranco Tusini e Luigi Magnani;

la FILCAMS-Cgil, rappresentata dal rappresentate del settore agenti di commercio Massimo Nozzi;

la Federazione Italiana Agenti e Rappresentanti di Commercio (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;

l'Unione Generale del Lavoro (U.G.L.), rappresentata dal responsabile federale, Renata Polverini, assistita dal coordinatore nazionale Marco Pepe;

l'Usarci (Unione Sindacati Agenti e Rappresentati di commercio), rappresentata dal Presidente Ciano Donadon, dal Segretario Nazionale Antonello Marzolla e da Massimiliano Baldini.

Visto

l'Accordo Economico Collettivo 9 giugno 1988

l'Accordo Economico Collettivo 27 novembre 1992

si è stipulato

il presente Accordo Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale tra le Case mandanti commerciali ed i rispettivi Agenti e Rappresentanti di Commercio, composto di 21 articoli, di 5 tabelle, letti, approvati e sottoscritti dalle parti contraenti.

Premessa

Le parti stipulanti, con 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 che il settore commerciale riveste 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 per le loro caratteristiche funzionali e professionali.

La Confederazione del commercio, nell'affermare la sua piena autonomia contrattuale, accoglie la richiesta di parte sindacale per incontri annuali a livello nazionale con le OO.SS. degli agenti stipulanti il presente AEC, 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 commerciali (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:

- a) è «agente di commercio» chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;
- b) 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.

Le norme contenute nel presente accordo si applicano anche ai contratti a tempo determinato, in quanto compatibili con la natura del rapporto 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.

Dichiarazione a verbale

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.

Art. 2 *(Zona di attività)*

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.

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.

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/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.

Le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni esclusi i casi di lieve entità, (intendendo per lieve entità le riduzioni comprese tra 0 e 5% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante da darsi almeno 2 mesi prima (ovvero 4 mesi prima per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari) salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza del preavviso. Qualora le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni siano di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto (intendendo per variazione sensibile le riduzioni superiori al 20% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

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.

Resta inteso inoltre che l'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di 12 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.

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 dell'agente)*

L'agente o rappresentante deve assolvere gli obblighi inerenti all'incarico affidatogli in conformità alle istruzioni impartite dalla ditta.

Nell'esecuzione dell'incarico l'agente o rappresentante 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 della zona assegnatagli, ed ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari. E' nullo ogni patto contrario.

Il contratto potrà prevedere l'addebito totale o parziale del valore del campionario all'agente o rappresentante, in caso di mancata o parziale restituzione o di danneggiamento, non derivante dal normale utilizzo.

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

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

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, relativa ai beni e/o servizi trattati, e fornire all'agente o rappresentante le notizie necessarie per l'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.

Art. 4 *(Provvigioni)*

Per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione, determinata di norma in misura percentuale, quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento.

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, sempreché 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 sospensione del contratto in caso di malattia e/o gravidanza, 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.

Le parti convengono che l'agente avrà diritto alle relative provvigioni nei tempi e nei modi fissati dall'articolo 1748 cod. civ., che si intende integralmente ed inderogabilmente richiamato (1)

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 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.

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 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 cause imputabili al preponente.

(1) Art. 1748 (*Diritti dell'agente*)

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, 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 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.

N.B.: Articolo modificato dall'art. 2, D.Lgs. 10 settembre 1991, n. 303 e successivamente così sostituito dall'art. 3, D.Lgs. 15 febbraio 1999, n. 65.

In deroga ai principi stabiliti nei commi precedenti, ai soli fini del diritto alle provvigioni, le proposte d'ordine non confermate per iscritto dal preponente entro sessanta giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse si intendono accettate.

Salvo diverso accordo tra 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.

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)

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

Entro trenta 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. Qualora l'agente o rappresentante non sollevi contestazioni entro trenta giorni dal ricevimento del conto, questo si intenderà definitivamente approvato. In caso di contestazione, la ditta verserà le eventuali ulteriori somme non oltre trenta 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 sconto.

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

Qualora all'atto del conferimento del mandato sia stata pattuita la possibilità per l'agente o rappresentante di richiedere anticipi provvigionali, gli stessi potranno essere pagati nella misura del 50% della provvigione per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore non oltre 90 giorni, e nella misura del 35% 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 provvisoria, a fronte del patto di non concorrenza post contrattuale, quando sia inserito nel singolo incarico di agenzia. Tale indennità è calcolata secondo le modalità di seguito indicate.

- a) La base di calcolo dell'indennità è costituita dalla media delle provvigioni spettanti nei cinque anni antecedenti alla cessazione del rapporto, ovvero dalla media delle provvigioni spettanti nel corso del rapporto, in caso lo stesso abbia avuto durata inferiore a cinque anni.
- b) 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 provvisoria 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);
- b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio: liquidazione di un capitale di L. 100.000.000 (centomiloni). 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) 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.

Gli oneri per la stipulazione e la gestione della presente polizza da parte della Fondazione ENASARCO restano a carico delle ditte mandanti e sono coperti con l'utilizzo di una quota parte dell'interesse del 4 per cento di spettanza delle case mandanti di cui all'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 8 (otto) 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. Alla ditta preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente per il periodo predetto 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 tale periodo l'agente o rappresentante non avrà diritto alla provvigione, tranne che per quegli ordini pervenuti durante tale periodo 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:

- a) Agente o Rappresentante operante in forma di plurimandatario:
- 3 mesi per i contratti di durata da 0 a 3 anni
 - 4 mesi per i contratti di durata da 3 a 4 anni iniziati
 - 5 mesi per i contratti di durata da 4 a 5 anni iniziati
 - 6 mesi per i contratti di durata superiore a 6 anni.
- b) Agente o Rappresentante operante in forma di monomandatario:
- 5 mesi per i contratti di durata da 0 a 5 anni iniziati
 - 6 mesi per i contratti di durata compresa fra 6 e 8 anni iniziati
 - 8 mesi per i contratti di durata superiore a 8 anni.

In caso di risoluzione del rapporto da parte dell'agente o rappresentante 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 predetta 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 a tempo indeterminato sarà corrisposta dalla ditta all'agente o rappresentante una indennità secondo le disposizioni dei seguenti artt. 12 - 13.

Le parti si danno atto che con i versamenti di cui ai successivi articoli 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.

I. 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 a tempo indeterminato 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 lire 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 (dodicimilioni) e L. 18.000.000 (diciottomilioni);
- e) per il periodo dal 1 gennaio 1989 in poi, l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite di 12.000.000 (dodicimilioni) 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).

Agli effetti dell'accantonamento obbligatorio del F.I.R.R. presso la 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), ed e) 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 motivata da una delle fattispecie sotto elencate:

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

Le somme di cui sopra verranno obbligatoriamente accantonate 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 di una delle ipotesi di decadenza come sopra riportate.

In attesa dell'entrata in vigore delle disposizioni regolamentari di cui al comma precedente, l'agente o rappresentante, ove ricorra una delle ipotesi previste al comma 6 del presente capo 1, è tenuto a rimborsare direttamente l'azienda mandante per un importo equivalente a quanto maturato a titolo di indennità di risoluzione del rapporto.

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. Qualora l'accordo di cessione preveda il subentro di un altro agente o rappresentante, gli importi in parola per il periodo pregresso -- fatti oggetto di apposita quantificazione e dichiarazione -- saranno accreditati sul conto individuale dell'agente o rappresentante subentrante ed a questi riconosciuti, se del caso, all'atto della cessazione definitiva del rapporto. Le norme regolamentari allegate al presente

accordo dovranno tenere conto dell'ipotesi di cessione in rapporto ai meccanismi di accantonamento all'Enasarco.

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 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 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, nonché in caso di decesso. In quest'ultimo caso, 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.

Ai fini dell'indennità di cui al presente articolo si considera a tempo indeterminato il contratto a termine che venga rinnovato o prorogato.

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 27 novembre 1992 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».

III. Indennità «meritocratica» aggiuntiva all'Indennità di risoluzione del rapporto e all'Indennità suppletiva di clientela

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 cod. civ., 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. L'indennità «meritocratica» aggiuntiva spetta, in tal caso, 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 cod. civ., secondo il seguente criterio:

- a) Rapporti di agenzia o rappresentanza di durata superiore a dieci anni
 - Verrà determinato il valore iniziale calcolando la media delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi 3 (tre) anni di durata del rapporto.
 - Verrà determinato il valore finale calcolando la media delle provvigioni nei 3 (tre) anni antecedenti la chiusura del rapporto (intendendo il valore delle provvigioni nei 36 mesi antecedenti la chiusura del rapporto).
- b) Rapporti di agenzia o rappresentanza di durata da tre a dieci anni
 - Verrà determinato il valore iniziale calcolando la media delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi 2 (due) anni di durata del rapporto.
 - Verrà determinato il valore finale calcolando la media delle provvigioni nei 2 (due) anni antecedenti la chiusura del rapporto (intendendo il valore delle provvigioni nei 24 mesi antecedenti la chiusura del rapporto).
- c) rapporti di agenzia o rappresentanza di durata fino a tre anni:
 - Verrà determinato il valore iniziale calcolando il valore delle provvigioni del primo trimestre di operatività del mandato, moltiplicato per quattro.
 - Verrà determinato il valore finale calcolando il valore delle provvigioni dei 12 mesi antecedenti la chiusura del rapporto.

Sull'importo ottenuto sottraendo dal valore finale il valore iniziale, aggiornato sulla base dell'indice ISTAT del costo della vita per le famiglie di operai e impiegati, si applicheranno le seguenti percentuali:

- 1% in caso di incremento fino al 33%
- 2% in caso di incremento superiore al 33% e fino al 66%
- 3% in caso di incremento superiore al 66%

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 accantonata, 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 non inferiore al 4% (quattro per cento) 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 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 24 milioni di lire per ciascuna delle case mandanti per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di plurimandatario, ovvero nel limite di 42 milioni di lire, per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di monomandatario.

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. 11, 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
(Pattuzioni più favorevoli)

Il presente accordo non sostituisce le pattuzioni 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 l'Ente Bilaterale Territoriale del Terziario.

La Commissione di conciliazione territoriale è composta:

- a) per i datori di lavoro, da un rappresentante dell'Associazione o Unione competente per territorio;
- b) 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:

1. il richiamo al contratto o accordo collettivo che disciplina il rapporto di lavoro al quale fa riferimento la controversia conciliata;
2. la presenza dei rappresentanti sindacali le cui firme risultino essere depositate presso la Direzione Provinciale del Lavoro;
3. 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)

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. Il Collegio è composto da tre membri, uno dei quali designato dalla organizzazione imprenditoriale della Confcommercio 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.

5. I due membri designati in rappresentanza di ciascuna delle parti possono coincidere con coloro che hanno esperito la conciliazione nell'interesse delle stesse parti.
6. 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.
7. Il Presidente del Collegio nominato di comune accordo dura in carica un anno ed è rinnovabile.
8. 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:
 - a) l'interrogatorio libero delle parti e di eventuali testi;
 - b) l'autorizzazione al deposito di documenti, memorie e repliche a cura delle parti o dei procuratori di queste;
 - c) eventuali ulteriori elementi istruttori.
9. 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.
10. I compensi per gli arbitri saranno stabiliti in misura fissa. La Segreteria del Collegio è istituita presso l'Ente Bilaterale.
11. 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.
12. 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 1 aprile 2002 e scadrà il 31 marzo 2006; 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 un 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 sottoscrittrici 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.

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 | | |
|---|----------------|-----------------------|--------|
| | Indennità base | Indennità integrativa | TOTALE |
| <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.

ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO

20 MARZO 2002

PER LA DISCIPLINA DEI RAPPORTI DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE NEL SETTORE DELLA PICCOLA E MEDIA INDUSTRIA

Il giorno 20 marzo 2002, in Roma,

tra

la CONFAPI, Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria Privata, rappresentata dal Presidente Roberto Maria Radice e dal Vice Presidente per le Relazioni Industriali Massimo Paniccia, dal Vice Presidente e componente CONFAPI nel Consiglio di Amministrazione ENASARCO Alfredo Gherardi assistiti dal Direttore Generale Sandro Naccarelli, dal Dirigente per le Relazioni Industriali Armando Occhipinti e dai tecnici per la contrattazione agenti Francesco Petrolillo e Paolo Ravagli con la partecipazione della delegazione imprenditoriale composta da Guido Aires, Franco Bertini, Giovanni De Biasi, Massimo Giammetta, Anna Serena Serantoni, Antonella Zaini e della commissione sindacale tecnica composta da Francesco Battaglini, Daniele Cattunar, Roberto Ceroni, Valeria Data, Grazia De Rosa, Emanuele Guerzoni, Claudio Lissoni, Michele Trippa, Luciano Veronesi

e

la FNAARC (Federazione Nazionale Associazioni Agenti e Rappresentanti di Commercio), rappresentata dal Presidente Adalberto Corsi, dai Vice Presidenti Alberto Ulivi, Egidio Casorati, Ferdinand Less, Gabriele Mazzanti, dai componenti la Giunta Esecutiva Domenico Ambra, Luca Chiari, Giuseppe Corbetta, Antonio Ferrarini, Antonio Franceschi, Sergio Mercuri, Mauro Ristè, Ottavio Righini, Germano Ruscitto, Giuseppe Stefanini, dal Responsabile delle Relazioni Sindacali Luigi Strazzella

l'USARCI (Unione Sindacati Agenti e Rappresentanti Commercio Italiani), rappresentata dal Presidente Ciano Donadon, dal Vice Presidente Vicario Francesco D'Angelo, dai Vice Presidenti Emanuele Lo Monaco, Mario Nicolai, Luigi Gervasoni, Massimo Azzolini, dal Segretario Nazionale Antonello Marzolla, dai componenti il Centro Giuridico Carlo Tabellini e Tonino Liaci, dal Segretario di Presidenza Massimiliano Baldini

la FIARC (Federazione Italiana Agenti e Rappresentanti di Commercio), 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 Massiniano

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 Viglioli, 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 Vigilio, Bittarelli Luigi, Bonazza Dino, Bortolami Adriano, Botta Danila, Brogi Barbara, Broglia Miriam, Bucchioni Giovanni, Calanca Alessandro, Calò' Luigina, Campari Ramona, Capponi Fabio, Caracciolo Manuela, Caramelle Rolland, Carnevale Maddalena, Carpino Giovanni, Castagnini Fabio, Castellani Cristina, Cattaneo Federica, Cetti Pierluigi, Ciavarella Maria, Ciman Rosella, Cioffi Canio, Codonesu Sergio, Coppini Luigi, Corazzesi Luigi, Cuntrò Anna, Dmeli Nadia, Dangiolillo 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, Margheritta Danilo, Marieschi 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, Nacinovich Luciano, Nesi Carmine, Orsi Michele, Palazzo Antonio, Pasero 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, Sardy k o 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 FISASCAT-CISL (Federazione Italiana Sindacati Addetti 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 Albiniano Antonio, Andriolo Cecilia, Bosio Claudio, Calì Renato, Camporese Riccardo, Castiglioni Elmina, Ceotto Mirco, Cinosi Antonio, Cordiano Bruno, Corona Roberto, Dal Soler Mario, Degioanni Adriano, Di Gennaro Ermanno, Di Paola Carlo, Fabrizio Giovanni, Ferroni Francesco, Fiorot Ferruccio, Fortin Roberto, Francioso Francesco, Gentile Giancarlo, Giudice Giovanni, Ianni Pietro, Lo Proto Rosario, Mair Otilia, Manca Iride, Mangone

Gilberto, Marcazzan Luca, Marcolin Maurizio, Meniconi Amedeo, Menin Francesco, Morassi Iris, Parisi Ugo, Parutta Sabrina, Petri Ferruccio, Pirillo Marco, Quaglia Raffaele, Santile Francesco, Sassi Bruno, Schiappacasse Santo, Sirni Rolando, Testoni Mario, Toma Fernando, Trotta Giancarlo, Turati Oscar, Turis Elio, Vanelli Elena, Varagona Francesco, con l'intervento della Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori (CISL) rappresentata dal Segretario Confederale Luigi Bonfanti

la UILTuCS-UIL (Unione Italiana Lavoratori Turismo Commercio e Servizi), rappresentata dal Segretario Generale Brunetto Boco, dal Presidente Raffaele Vanni, dai Segretari Nazionali Emilio Fagnoli, Caterina Fulcinetti, 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 Ardu, Alessia Ardena, Pietro Baio, Giuliana Baldini, Giuseppe Ballato, Enzo Bardi, Giuseppina Belletti, Gaetano Bentivegna, Bruno Bettocchi, Luigino Boscaro, Salvatore Bove, Roberto Brogna, Gianni Callegaro, Osvaldo Cappadona, Maurizio Casadei, Agata Castiglione, Roberto Ceccarelli, 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 Moranti, 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 Lamberto Santini

la Federazione Nazionale UGL (Unione Generale del Lavoro) 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, Bianco Cortinovis, dai Rappresentanti Agenti di Commercio Bruno Sangermano, Nerio Marabini, Franco Berva, Mattia J annone, con la partecipazione della UGL Confederazione rappresentata dal Vice Segretario Generale Renata Polverini

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 contraenti e le aziende industriali, rappresentate dalle API, associazioni piccole e medie industrie, aderenti alla CONFAPI, Confederazione italiana della piccola e media industria.

- a) agli effetti di esso ed in conformità agli artt. 1742 e 1752 del codice civile, indipendentemente dalla qualifica o denominazione usata dalle parti:
è agente di commercio il soggetto incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;
- b) è rappresentante di commercio il soggetto incaricato stabilmente da una o più ditte di concludere contratti in nome delle medesime in una determinata zona.

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

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

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

Chiarimento a verbale

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

Art. 2
(Zona ed esclusiva - Variazioni)

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

Il divieto di cui sopra non si estende, salvo patto di esclusiva per una sola ditta, all'assunzione, da parte dell'agente o rappresentante, dell'incarico di trattare gli affari di

più ditte non in concorrenza tra di loro. Nel caso in cui l'agente o rappresentante non sia vincolato dal patto di esclusiva per una sola ditta, egli resta libero di assumere altri incarichi per ditte che non siano in concorrenza.

Le variazioni di zona (territorio, clientela, prodotti) e della misura delle provvigioni, esclusi i casi di lieve entità (intendendosi per lieve entità le riduzioni, che incidano fino al cinque per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi almeno due mesi prima (ovvero quattro mesi prima per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare la propria attività esclusivamente per una sola ditta), salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza.

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

Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro trenta giorni, di non accettare le variazioni che modifichino sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

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

Chiarimento a verbale all'articolo 2

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

Art. 3

(Documenti - Campionario)

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

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

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

Art. 4
(Tempo determinato)

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

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

Art. 5
(Diritti e doveri delle parti)

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

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

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

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

Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria, relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più 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 provvigione separata, in relazione agli affari per i quali sussista l'obbligo della riscossione. L'obbligo di stabilire la provvigione separata di cui trattasi non sussiste per il caso in cui l'agente o rappresentante svolga presso i clienti della sua zona la sola attività di recupero di somme per le quali dai clienti medesimi non siano state rispettate le scadenze di pagamento.

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

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

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

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

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

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

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

L'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari proposti e conclusi anche dopo lo scioglimento del contratto, se la conclusione è effetto soprattutto dell'attività da lui svolta ed essa avvenga entro un termine ragionevole dalla cessazione del rapporto. A tal fine, all'atto della cessazione del rapporto, l'agente o rappresentante relazionerà

dettagliatamente la preponente sulle trattative commerciali intraprese, ma non concluse, a causa dell'intervenuto scioglimento del contratto di agenzia. Qualora, nell'arco di quattro mesi dalla data di cessazione del rapporto, alcune di tali trattative vadano a buon fine, l'agente avrà diritto alle relative provvigioni, come sopra regolato. Decorso tale termine, la conclusione di ogni eventuale ordine, inserito o meno nella relazione dell'agente, non potrà più essere considerata conseguenza dell'attività da lui svolta e non sarà quindi riconosciuta alcuna provvigione. Sono fatti comunque salvi gli accordi fra le parti, che prevedano un termine temporale diverso o la ripartizione della provvigione fra gli agenti succedutisi nella zona ed intervenuti per la promozione e conclusione dell'affare.

Art. 7
(Liquidazione delle provvigioni)

Le ditte cureranno la liquidazione delle provvigioni alla fine di ogni trimestre. Entro 30 giorni dalla scadenza del trimestre considerato, le ditte invieranno all'agente o rappresentante il conto delle provvigioni, nonché il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali. In caso di contestazione, la ditta verserà le eventuali ulteriori somme non oltre 30 giorni dalla definizione della controversia. Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute di oltre quindici giorni, rispetto ai termini di cui al precedente comma, sarà tenuta a versare su tali somme per tutti i giorni di ritardo un interesse in misura pari al tasso ufficiale di riferimento. Se per consuetudine la ditta non spedisce le fatture tramite l'agente o rappresentante, essa deve almeno alla fine di ogni mese fornire all'agente o rappresentante le copie delle fatture inviate direttamente ai clienti. Sulle provvigioni maturate, l'agente o rappresentante ha diritto ad anticipi, nel corso del trimestre, nella misura del 70 per cento del suo credito per tale titolo. Nel caso in cui sia pattuito il diritto alle provvigioni al buon fine dell'affare, è facoltà dell'agente o rappresentante all'atto del conferimento del mandato, di chiedere, in alternativa al criterio di cui sopra, la liquidazione di anticipi nella misura del 50 per cento delle provvigioni, che si riferiscono ad affari con pagamento non oltre 90 giorni, e nella misura del 35 per cento delle provvigioni, che si riferiscono ad affari con pagamento oltre 90 giorni, ma non oltre 120. Resta fermo che l'agente o rappresentante non ha diritto ad anticipi, ove sia debitore della ditta per altro titolo.

Art. 8
(Rimborso spese)

L'agente o rappresentante non ha diritto al rimborso delle spese occasionate dalla sua attività svolta ai sensi dell'articolo 1 del presente accordo, salvo patto in contrario. Resta fermo che tutte le somme corrisposte dalla casa mandante, anche se a titolo di rimborso o concorso spese, per lo svolgimento dell'attività di agenzia e di rappresentanza commerciale sono computabili agli effetti dei vari istituti contrattuali e legali e sono soggette alla contribuzione ENASARCO.

Art. 9
(Termini di preavviso)

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

A- Agente o rappresentante non impegnato in esclusiva per una sola ditta

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

B- Agente o rappresentante impegnato in esclusiva per una sola ditta

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

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

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

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

Ove la parte recedente, in qualsiasi momento, intenda porre fine con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidate nell'anno solare precedente (1° gennaio - 31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso dovuto ovvero una somma a questa proporzionale, in caso di esonero da una parte del preavviso. Qualora il rapporto abbia avuto inizio nel corso dell'anno solare precedente, saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento. Ove più favorevole, la media retributiva per la determinazione dell'indennità di cui trattasi sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso. Qualora il rapporto abbia avuto una durata inferiore a dodici mesi, il detto computo si effettuerà in base alla media mensile delle provvigioni liquidate durante il rapporto stesso. L'importo sostitutivo del preavviso va computato su tutte le somme corrisposte in dipendenza del contratto di agenzia, anche se a titolo di rimborso o concorso spese.

La parte che ha ricevuto la comunicazione di recesso può rinunciare in tutto o in parte al preavviso, senza obbligo di corrispondere la somma di cui al comma che precede, entro trenta giorni dal ricevimento della predetta comunicazione.

Durante la prestazione in servizio del preavviso, il rapporto prosegue regolarmente, con tutti i diritti e gli obblighi connessi al mandato.

Art. 10
(Indennità per lo scioglimento del contratto)

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

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

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

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

1) indennità di risoluzione del rapporto:

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

Agente o Rappresentante con obbligo di esclusiva per una sola ditta

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

Agente o Rappresentante senza obbligo di esclusiva per una sola ditta:

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

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

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

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

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

II) indennità suppletiva di clientela:

A) all'atto dello scioglimento del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o rappresentante, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto, di cui al precedente capo I, una indennità suppletiva di clientela, da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme corrisposte o comunque dovute all'agente o rappresentante fino alla data di cessazione del rapporto e relative comunque ad affari conclusi dopo il 1° luglio 1989, secondo le seguenti aliquote:

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

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

Detto importo aggiuntivo sarà calcolato nelle seguenti misure:

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

- 4 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 200%;
- 5 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 250%;
- 6 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 300%;
- 7 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 350%.

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

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

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

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

Dichiarazione a verbale

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

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

Art. 11

(Individuazione del valore dell'incremento e del relativo tasso)

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

Il valore reale dell'incremento annuo finale, sul quale si applicano le aliquote di cui al capo II, lett. B), si determina in base alla differenza tra i guadagni complessivi risultanti dalle

ultime quattro liquidazioni trimestrali e quelli risultanti dalle prime quattro liquidazioni trimestrali (applicandosi a questi ultimi i coefficienti di rivalutazione Istat per i crediti di lavoro).

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

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

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

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

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

Norma transitoria agli articoli 10 e 11

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

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

Art. 12

(Malattia ed infortunio)

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

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

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

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

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

a) in caso di morte per infortunio:

liquidazione di un capitale di Euro 40.000,00;

b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio:

liquidazione di un capitale di Euro 50.000,00.

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

c) in caso di ricovero ospedaliero per malattia, infortunio, accertamenti diagnostici ovvero di degenza domiciliare successiva a ricovero per intervento chirurgico o a ricovero per infortunio, che abbia comportato l'applicazione di ingessatura:

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

Gli oneri per stipulazione e la gestione della presente polizza da parte della Fondazione ENASARCO restano a carico delle ditte mandanti e sono coperti con l'utilizzo di una quota parte dell'interesse del 4 per cento di spettanza delle case mandanti, di cui all'art. 16, comma 3, del presente accordo.

Norma transitoria

Le nuove misure delle prestazioni previste dal quinto comma dell'art. 12, lett. a), b) e c), avranno effetto dal momento in cui l'ENASARCO avrà provveduto all'adeguamento della polizza assicurativa in atto. Fino a quella data, restano valide le misure stabilite dall'articolo 12 dell'accordo economico collettivo 25 luglio 1989.

Art. 13

(Gravidanza e puerperio)

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

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

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

Art. 14
(*Patto di non concorrenza postcontrattuale*)

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

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

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

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

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

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

| | Ammontare totale dell'indennità | |
|-----------------------------|---|--|
| Anni di durata del rapporto | Monomandato (esclusiva per una sola ditta) | Plurimandato (non esclusiva per una sola ditta) |
| Oltre 10 anni | 12 mensilità | 10 mensilità |
| Oltre 5 e fino a 10 | 10 mensilità | 8 mensilità |
| Fino a 5 anni | 8 mensilità | 6 mensilità |

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 accantonate 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 25 luglio 1989.

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)

| 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 | | |
|---|----------------|-----------------------|--------|
| | Indennità base | Indennità integrativa | TOTALE |
| <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.

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 25 luglio 1989;

si è stipulato il presente accordo per provvedere alla redazione delle disposizioni regolamentari, di cui agli articoli 12 e 23 dell'accordo economico collettivo 20 marzo 2002, in sostituzione del regolamento stipulato con accordo del 25 luglio 1989.

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'articolo 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 preponente; 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 di 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.

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, Broglia 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 Rosella, Cioffi Canio, Codonesu Sergio, Coppini Luigi, Corazzesi Luigi, Cuntro' Anna, Dameli' Nadia, Dangioli 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, Nacinovich Luciano, Nesi Carmine, Orsi Michele, Palazzo Antonio, Pasero 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, Sardy ko 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 Calì, 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 Rodilosso, Parmenio Stroppa; da Paolo Poma e Antonio Vargiu del Dipartimento Sindacale; dai membri del Direttivo Nazionale Sergio Amari, Paolo Andreani, Antonio Angrisano, Cristiano Ardu, Alessia Ardena, 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 Ceccarelli, 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 Lamberto 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 J annone 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 Lancellotti, 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 commercio in proprio nello stesso genere di prodotti.

Chiarimento a verbale

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

Art. 2
(Zona ed esclusiva - Variazioni)

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

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

Le variazioni di zona (territorio, clientela, prodotti) e della misura delle provvigioni, esclusi i casi di lieve entità (intendendosi per lieve entità le riduzioni, che incidano fino al cinque per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi almeno due mesi prima (ovvero quattro mesi prima per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare la propria attività esclusivamente per una sola ditta), salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza.

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

Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro trenta giorni, di non accettare le variazioni che modifichino sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

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

Chiarimento a verbale all'articolo 2

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

Art. 3
(Documenti - Campionario)

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

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

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

Art. 4
(Tempo determinato)

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

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

Art. 5
(Diritti e doveri delle parti)

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

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

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

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

Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria, relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più 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 provvigione separata, in relazione agli affari per i quali sussista l'obbligo della riscossione. L'obbligo di stabilire la provvigione separata di cui trattasi non sussiste per il caso in cui l'agente o rappresentante svolga presso i clienti della sua zona la sola attività di recupero di somme per le quali dai clienti medesimi non siano state rispettate le scadenze di pagamento..

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

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

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

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

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

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

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

L'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari proposti e conclusi anche dopo lo scioglimento del contratto, se la conclusione è effetto soprattutto dell'attività da lui svolta ed essa avvenga entro un termine ragionevole dalla cessazione del rapporto. A tal fine, all'atto della cessazione del rapporto, l'agente o rappresentante relazionerà dettagliatamente la preponente sulle trattative commerciali intraprese, ma non concluse, a causa dell'intervenuto scioglimento del contratto di agenzia. Qualora, nell'arco di quattro mesi dalla data di cessazione del rapporto, alcune di tali trattative

vadano a buon fine, l'agente avrà diritto alle relative provvigioni, come sopra regolato. Decorso tale termine, la conclusione di ogni eventuale ordine, inserito o meno nella relazione dell'agente, non potrà più essere considerata conseguenza dell'attività da lui svolta e non sarà quindi riconosciuta alcuna provvigione. Sono fatti comunque salvi gli accordi fra le parti, che prevedano un termine temporale diverso o la ripartizione della provvigione fra gli agenti succedutisi nella zona ed intervenuti per la promozione e conclusione dell'affare.

Art. 7
(Liquidazione delle provvigioni)

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

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

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

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

Art. 8
(Rimborso spese)

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

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

Art. 9
(Termini di preavviso)

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

A- Agente o rappresentante non impegnato in esclusiva per una sola ditta

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

B- Agente o rappresentante impegnato in esclusiva per una sola ditta

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

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

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

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

Ove la parte recedente, in qualsiasi momento, intenda porre fine con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidate nell'anno solare precedente (1° gennaio - 31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso dovuto ovvero una somma a questa proporzionale, in caso di esonero da una parte del preavviso. Qualora il rapporto abbia avuto inizio nel corso dell'anno solare precedente, saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento. Ove più favorevole, la media retributiva per la determinazione dell'indennità di cui trattasi sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso. Qualora il rapporto abbia avuto una durata inferiore a dodici mesi, il detto computo si effettuerà in base alla media mensile delle provvigioni liquidate durante il rapporto stesso. L'importo sostitutivo del preavviso va computato su tutte le somme corrisposte in dipendenza del contratto di agenzia, anche se a titolo di rimborso o concorso spese.

La parte che ha ricevuto la comunicazione di recesso può rinunciare in tutto o in parte al preavviso, senza obbligo di corrispondere la somma di cui al comma che precede, entro trenta giorni dal ricevimento della predetta comunicazione.

Durante la prestazione in servizio del preavviso, il rapporto prosegue regolarmente, con tutti i diritti e gli obblighi connessi al mandato.

Art. 10
(*Indennità per lo scioglimento del contratto*)

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

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

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

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

I) indennità di risoluzione del rapporto:

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

- Agente o Rappresentante con obbligo di esclusiva per una sola ditta:

4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 12.400,00 annui;

2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 12.400,01 annui ed Euro 18.600,00 annui;

1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 18.600,00 annui

- Agente o Rappresentante senza obbligo di esclusiva per una sola ditta:

4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui;

2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 annui ed Euro 9.300,00 annui;

1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui.

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

- ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente;

- concorrenza sleale o violazione del vincolo di esclusiva per una sola ditta.

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

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

II) Indennità suppletiva di clientela:

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

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

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

Detto importo aggiuntivo sarà calcolato nelle seguenti misure:

- 1 per cento sul valore annuo dell'incremento delle provvigioni, come determinato ai sensi del successivo articolo 11;
- 2 per cento sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 100%;
- 3 per cento sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 150%;
- 4 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 200%;
- 5 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 250%;
- 6 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 300%;
- 7 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 350%.

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

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

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

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

Dichiarazione a verbale

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

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

Art. 11

(Individuazione del valore dell'incremento e del relativo tasso).

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

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

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

In alternativa a quanto previsto dal comma precedente, le parti direttamente interessate possono concordare di assumere, come base di calcolo per la determinazione del tasso di incremento, il fatturato sul quale sono state conteggiate le prime quattro liquidazioni trimestrali e il fatturato sul quale sono state calcolate le ultime quattro

liquidazioni trimestrali. In tal caso, il tasso finale di incremento reale, di cui al precedente comma, è determinato in base alla differenza tra il fatturato relativo alle ultime quattro liquidazioni trimestrali e il fatturato relativo alle prime quattro liquidazioni trimestrali (applicandosi a quest'ultimo i coefficienti di rivalutazione Istat per i crediti di lavoro), commisurata percentualmente al fatturato relativo alle prime quattro liquidazioni trimestrali rivalutato come sopra.

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

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

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

Norma transitoria agli articoli 10 e 11

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

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

Art. 12
(*Malattia ed infortunio*)

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

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

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

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

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

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

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

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

Gli oneri per stipulazione e la gestione della presente polizza da parte della Fondazione ENASARCO restano a carico delle ditte mandanti e sono coperti con l'utilizzo di una quota parte dell'interesse del 4 per cento di spettanza delle case mandanti, di cui all'art. 16, comma 3, del presente accordo.

Norma transitoria

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

Art. 13 *(Gravidanza e puerperio)*

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

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

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

Art. 14 *(Patto di non concorrenza postcontrattuale)*

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

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

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

In caso di dimissioni dell'agente o rappresentante, non motivate da inadempimento del preponente né da pensionamento di vecchiaia (Enasarco) né da grave inabilità, che non

consenta più lo svolgimento dell'attività, la misura dell'indennità è ridotta al 70%, limitatamente al caso dell'agente plurimandatario e in relazione ad un mandato che non rappresenti più del 25% dei suoi introiti.

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

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

| Ammontare totale dell'indennità | | |
|---------------------------------|---|--|
| Anni di durata del rapporto | Monomandato (esclusiva per una sola ditta) | Plurimandato (non esclusiva per una sola ditta) |
| Oltre 10 anni | 12 mensilità | 10 mensilità |
| Oltre 5 e fino a 10 | 10 mensilità | 8 mensilità |
| Fino a 5 anni | 8 mensilità | 6 mensilità |

Chiarimento a verbale

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

Art. 15

(Trattamento di previdenza)

In relazione a quanto previsto dall'art. 12 dell'accordo economico 30 giugno 1938 e alle norme dettate dal regolamento delle attività istituzionali della Fondazione Enasarco, deliberato dal Consiglio di amministrazione dell'Ente il 5 agosto 1998 e approvato dal Ministero del lavoro e della previdenza sociale, di concerto con il Ministero del Tesoro, del Bilancio e della programmazione economica il 24 settembre 1998, il trattamento di previdenza in favore degli agenti e rappresentanti, i cui rapporti siano regolati dal presente accordo, viene attuato mediante il versamento, da parte delle ditte, di un contributo del 5,75% sulle provvigioni liquidate all'agente o rappresentante e da un pari contributo a carico dell'agente o rappresentante, che verrà trattenuto dalle ditte all'atto della liquidazione delle provvigioni stesse.

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

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

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

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

Art. 16

(Iscrizione ENASARCO)

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

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

Anche gli importi maturati annualmente per l'indennità di cui all'art. 10, punto I), verranno accantonata presso l'Enasarco con le modalità stabilite nel regolamento di cui all'art. 23, a condizione che l'Istituto si impegni a riconoscere alle aziende un interesse del 4% annuo sulle somme accantonate nonché a rivalutare i conti individuali degli agenti

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

Art. 17

(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)

| 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 | | |
|---|----------------|-----------------------|--------|
| | Indennità base | Indennità integrativa | TOTALE |
| <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.

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 articoli 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'articolo 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 preponente; 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.