

CIDEC Confederazione Italiana degli Esercenti Commerciali	C.I.S.A.L. Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori
Anpit, Confazienda, Fedimprese, Unica	FEDERAGENTI CISAL Federazione Nazionale Agenti e Rappresentanti

CONTRATTO COLLETTIVO NAZIONALE DI LAVORO

per la disciplina del rapporto,
nei settori del Commercio - Servizi - Terziario – Turismo –
Industria - Artigianato

AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE

(Validità 1 maggio 2013 – 30 aprile 2016)

Riserva sulla proprietà intellettuale

Le Organizzazioni stipulanti intendono salvaguardare la piena e completa proprietà del testo contrattuale e ne inibiscono l'inserimento totale o parziale in altri CCNL, salvo espressa autorizzazione delle Parti sottoscrittrici riservandosi ogni azione di salvaguardia. Gli Enti Istituzionali (CNEL), le Banche Dati ed i Lavoratori delle Aziende ove si applica questo CCNL potranno liberamente utilizzare il presente testo, anche memorizzandolo su supporti cartacei od informatici.

**Riproduzione totale vietata, con qualsiasi mezzo, inclusa la fotocopia.
Tutti i diritti sono riservati.**

**© 2013 CIDEK, ANPIT, CONFAZIENDA, CISAL, CONFAZIENDA
COMMERCIO, FEDIMPRESE, UNICA, FEDERAGENTI CISAL**

**La presente edizione di stampa del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro
per la disciplina del rapporto di**

AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE

**con validità 1 maggio 2013 – 30 aprile 2016 è stata autorizzata dalle
Organizzazioni firmatarie:
Cidec, Anpit, Confazienda, Confazienda Commercio, Fedimprese, Unica,
Cisal, Federagenti Cisl**

C.I.D.E.C.: Confederazione Italiana degli Esercenti Commercianti
C.F. 97007450584
Via Lisbona, 9 - 00198 ROMA

A.N.P.I.T.: Associazione Nazionale Piccole Imprese Terziario
C.F. 97730240583
Via Gregorio VII, 126 - 00165 ROMA

CONFAZIENDA
C.F. 95099950636
Piazza Garibaldi 26 80142 NAPOLI

FEDIMPRESE: Federazione del Commercio, Turismo, Artigianato, Agricoltura, Terziario, Piccola e Media Impresa, dei Professionisti e dei Dirigenti d'Azienda
C.F. 80010190751
Via Sindaco Memmo 8, 73010 Guagnano (LE)

UNICA: Unione Nazionale Italiana delle Micro e Piccole Imprese del Commercio, dei Servizi e dell'Artigianato
C.F. 97488200581
Viale B. Buozzi 5 00197 ROMA

C.I.S.A.L.: Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori
C.F.80418520583
Via Torino, 95 – 00184 ROMA

FEDERAGENTI C.I.S.A.L.: Federazione Nazionale Agenti, Rappresentanti ed Intermediari del Commercio
C.F. 04059611006
Via C. Colombo, 115 00147 ROMA

CIDEC Confederazione Italiana degli Esercenti Commercianti	C.I.S.A.L. Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori
Anpit, Confazienda, Confazienda Commercio, Fedimprese, Unica	FEDERAGENTI CISAL Federazione Nazionale Commercio

CONTRATTO COLLETTIVO NAZIONALE DI LAVORO
per la disciplina del rapporto
nei settori del Commercio - Servizi - Terziario – Turismo –
Industria - Artigianato

AGENZIA E RAPPRESENTANZA
COMMERCIALE

(Validità 1 maggio 2013 – 30 aprile 2016)

L'anno 2013, il giorno 22 del mese di aprile in Roma, via Cristoforo Colombo 115, presso la sede della Federagenti Cisl

Tra

1. **Cidec - Confederazione Italiana degli Esercenti Commercianti**, rappresentata dal Presidente Paolo Esposito, dal Segretario Generale Giacomo La Marca e dal Vice Presidente Danilo Montanari;
2. **Anpit - Associazione Nazionale Piccole Imprese Terziario**, rappresentata dal presidente Susanna Baldi e dai componenti di Giunta Franco Ravazzolo e Nuzzo Gavino;
3. **Confazienda**, rappresentata dal Presidente Giuseppe Salvati;
4. **Fedimprese - Federazione del Commercio, Turismo, Artigianato, Agricoltura, Terziario, Piccola e Media Impresa, dei Professionisti e dei Dirigenti d'Azienda**, rappresentata dal Presidente Salvatore Longo e da una delegazione composta dai Sigg. Luigi Accogli, Cosimo Angione, Paolo Salvatore D'Agostino, Cosimo Franco Ingrosso, Claudia Longo, Giovanni Sciolti, Adriano Scozzi;
5. **Unica - Unione Nazionale Italiana delle Micro e Piccole Imprese del Commercio, dei Servizi e dell'Artigianato**, rappresentata dal Presidente Gianluigi De Sanctis, Claudio Canali, Vice Presidente, Stefano Diquattro, Presidente del Consiglio Nazionale e da una delegazione composta dai Sigg. Fausto Antinori, Paolo Apostolo, Michele Badino, Paolo Belleggia, Maurizio Bonfanti, Patrizia Carlini, Rita Catalano, Paola Cerutti, Ugo Natalino Chiapparelli, Maurizio Dante, Anna Ferraris, Paolo Gazzaniga, Alessandro Marochi, Michele Pagani, Patrizio Rossi, Daniele Tarchi e da Emilia Santambrogio, Presidente di Unica Terziario

E

1. **C.I.S.A.L. – Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori** rappresentata dal Segretario Generale Francesco Cavallaro con l'assistenza dei Segretari Confederali Fulvio De Gregorio e Pietro Venneri;

- 2. FEDERAGENTI CISAL - Federazione Nazionale Agenti, Rappresentanti ed Intermediari del Commercio**, rappresentata dal Presidente Manfredi Cornaro, assistito dal Segretario Generale Luca Gaburro e da Loretto Boggian, Giuseppe Coppola, Luca Di Oto, Luca Orlando, Roberto Lodi, Francesco Cuccia, Angelo Marchi, Francesco Caporale, Riccardo Benvegnù, Tiziano Veronese, Raffaella Corsetti, Giuseppe Persico..

SI STIPULA

il CCNL per la disciplina del rapporto di **AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE** nei settori del Commercio, Servizi, Terziario, Turismo, Industria, Artigianato con validità 1 maggio 2013 – 30 aprile 2016: esso si compone:

- a. **Indice**
- b. **Premessa**
- c. **Articoli 20**

INDICE

Artic.	Descrizione	Pagina
1	DEFINIZIONI	8
2	ESCLUSIVA E VARIAZIONI DI ZONA E CLIENTELA	8
3	FORMA DEL CONTRATTO	9
4	CONTRATTO A TEMPO DETERMINATO	9
5	DIRITTI E DOVERI DELLE PARTI	9
6	PROVVIGIONI	10
7	LIQUIDAZIONE DELLE PROVVIGIONI	10
8	SPESE	11
9	PRESTAZIONI E COMPENSI ACCESSORI	11
10	PREAVVISO	12
11	INDENNITA' DI FINE RAPPORTO	13
12	DETERMINAZIONE DELL'INDENNITA' MERITOCRATICA	15
13	PATTO DI NON CONCORRENZA	17
14	CASI DI SOSPENSIONE DEL RAPPORTO	18
15	NORMA DI SALVAGUARDIA	18
16	COMMISSIONE NAZIONALE DI GARANZIA E CONCILIAZIONE	19
17	PROCEDURE DI CONCILIAZIONE SINDACALE DELLE CONTROVERSIE COMMISSIONE TERRITORIALE DI CONCILIAZIONE	19
18	ENTE BILATERALE	20
19	RINVIO	20
20	ENTRATA IN VIGORE	20

PREMESSA

Si è convenuto, a chiusura delle trattative intercorse, di stipulare il presente Accordo Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale in considerazione ed attuazione di quanto previsto dalla direttiva CEE /86/653 e dal codice civile, così come innovato dal decreto legislativo n. 303/91 e successive modificazioni ed integrazioni.

Inoltre, le parti stipulanti danno atto che con l'attuale intesa mirano alla realizzazione di una disciplina pattizia più aderente alla specificità del rapporto di agenzia, nonché alle caratteristiche delle piccole e medie imprese operanti nei settori industriali, commerciali e dei servizi.

Le parti firmatarie ritengono di comune interesse lo sviluppo di corretti rapporti sindacali e contrattuali, in considerazione del ruolo centrale svolto dalla categoria degli agenti e rappresentanti di commercio nell'attuale sistema economico del Paese e sono consapevoli della necessità di una ridefinizione del modello contrattuale anche in considerazione dell'attuale grave e perdurante situazione di crisi dei mercati. In particolare, il ruolo svolto dagli agenti e rappresentanti di commercio come indispensabili intermediari tra le ditte mandanti e la clientela in un siffatto mercato diviene ancora più decisivo e meritevole di tutela.

Le parti si danno atto che il presente Accordo Economico Collettivo, si presenta e deve essere considerato come un complesso normativo unitario e inscindibile, teso a realizzare un miglioramento della condizione lavorativa degli agenti e rappresentanti di commercio.

L'eventuale nullità o annullabilità di una qualunque delle clausole del presente Accordo Economico Collettivo, non comporterà la nullità o annullabilità dell'intero Accordo Economico Collettivo.

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

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

Le Parti concordano, nell'affermare la loro piena autonomia contrattuale, nella necessità di procedere ad incontri periodici a livello Nazionale per monitorare 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 presente Accordo Economico Collettivo Nazionale per la disciplina del rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale nei settori del commercio, artigianato, piccola e media industria, dei servizi, del terziario e del turismo, regola i rapporti fra gli Agenti ed i Rappresentanti di Commercio rappresentati dalla CISAL e dalla Federagenti/CISAL e le società (e/o ditte) mandanti (preponenti) rappresentate da Cidec, Anpit, Confazienda, Fedimprese, Unica.

Agli effetti di esso e in conformità agli articoli 1742 e 1752 c.c., indipendentemente dalla qualifica e denominazione usata dalle Parti:

1. è Agente di Commercio chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;
2. è Rappresentante di Commercio chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di concludere contratti in nome e per conto delle medesime in una determinata zona.

L'Agente o il Rappresentante esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle istruzioni impartite dal Preponente ai sensi del primo comma dell'articolo 1746 c.c., senza obblighi di orario di lavoro né di itinerari predeterminati.

Le istruzioni di cui all'art. 1746 c.c. devono tenere conto dell'autonomia operativa dell'Agente o del Rappresentante, il quale è tenuto ad informare compiutamente, ma senza vincoli di periodicità, la casa mandante sulla situazione del mercato in cui opera.

Il presente Accordo si applica anche alle società che svolgono attività di agenzia, nonché a coloro che in qualità di Agenti o di Rappresentanti hanno incarico di vendere esclusivamente a privati consumatori.

ART. 2 ESCLUSIVA E VARIAZIONI DI ZONA E CLIENTELA

Il Preponente non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso settore merceologico di più Agenti o Rappresentanti, né l'Agente o il Rappresentante può assumere l'incarico di trattare affari per più aziende che siano in concorrenza fra di loro. Resta ferma la possibilità di diverse intese tra le Parti purché risultanti da atto scritto.

Per l'Agente e/o Rappresentante monomandatario il divieto si estende anche all'incarico di trattare affari per aziende non in concorrenza fra di loro.

Le Parti concordano che, in considerazione dell'attuale realtà economica ed al fine di consentire una migliore dinamica del rapporto di agenzia volto alla conservazione del rapporto stesso, il Preponente possa apportare delle modifiche unilaterali al contenuto economico del contratto nel rispetto dei seguenti criteri:

Le variazioni di zona, prodotti, aliquota provvigionale e clientela comportanti una diminuzione del contenuto economico del contratto fino al 10%, rispetto all'anno solare precedente, possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'Agente e/o Rappresentante da darsi almeno 2 mesi prima della loro entrata in vigore.

Qualora le variazioni siano di entità superiore al 10% o se, sommate ad altre già effettuate nel corso dei precedenti 24 mesi, comportino comunque una riduzione superiore al 10% del contenuto economico del contratto rispetto all'anno precedente il biennio in cui sono intervenute le variazioni stesse, il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

Qualora l'Agente o il Rappresentante comunichi, entro 30 giorni, di non accettare le variazioni previste, la comunicazione del Preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o di rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

Chiarimento a verbale all'Art. 2

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 al Rappresentante riguardi generi di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili fra di loro o quando i prodotti siano solo in minima parte comuni. Le Parti si danno altresì atto che restano escluse dalla regolamentazione di cui all'articolo art. 2 tutte le riduzioni consensualmente pattuite fra le parti risultanti da accordo scritto.

**ART. 3
FORMA DEL CONTRATTO**

All'atto del conferimento dell'incarico, all'Agente o al Rappresentante debbono essere precisati per iscritto, in un unico documento, oltre al nome delle Parti, la zona e/o la clientela assegnata, i prodotti oggetto dell'attività di promozione, la misura delle provvigioni nonché eventuali compensi per attività accessorie, la durata quando questa non sia a tempo indeterminato.

L'Agente o il Rappresentante ha diritto di ottenere dal Preponente, entro e non oltre 30 giorni dalla richiesta scritta avanzata alla mandante, un documento che riproduca il contenuto del contratto e delle eventuali clausole aggiuntive.

**ART. 4
CONTRATTO A TEMPO DETERMINATO**

Le norme previste nel presente Accordo ivi comprese quelle relative alla regolamentazione dell'indennità di fine rapporto, si applicano anche nel contratto a tempo determinato in quanto compatibili, mentre risultano comunque escluse le norme relative al preavviso di cui all'art. 10 del presente Accordo.

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.

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

**ART. 5
DIRITTI E DOVERI DELLE PARTI**

L'Agente o il Rappresentante deve agire secondo lealtà e buona fede ed assolvere gli obblighi inerenti all'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni impartite dalla ditta.

L'Agente o Rappresentante riscuote gli insoluti su indicazione della ditta e non può concedere sconti o dilazioni, salvo diverso accordo scritto.

L'Agente o il Rappresentante che non è in grado di eseguire l'incarico affidatogli deve darne comunicazione scritta al Preponente entro 15 giorni dal verificarsi dell'evento.

L'Agente o il Rappresentante non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia, salvo diverso accordo che non può, comunque, prevedere rimborso in forma percentuale.

Il contratto potrà prevedere l'addebito totale o parziale del valore del campionario all'Agente o al Rappresentante in caso di mancata o parziale restituzione o di danneggiamento non derivante dal normale utilizzo. In questo caso l'addebito non potrà essere superiore al 50% del prezzo di listino.

Il Preponente è tenuto a fornire all'Agente o Rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più proficua il proprio mandato.

Il Preponente informerà altresì l'Agente o il Rappresentante senza ritardo e per iscritto:

- sul lancio dei nuovi prodotti;
- sulle nuove politiche di vendita e di sviluppo aziendale;
- qualora preveda che il volume delle operazioni commerciali possa subire una notevole flessione rispetto alle attese;
- se ritenga di non poter far fronte alle consegne;
- In caso di avvio di ristrutturazioni aziendali che possano incidere sulla struttura proprietaria;
- sui livelli produttivi e sugli standard qualitativi dell'azienda.

Il Preponente è tenuto ad assicurare all'Agente o Rappresentante monomandatario, con cadenza almeno biennale, una periodica attività di formazione ed aggiornamento professionale in relazione allo specifico settore merceologico in cui opera. Tale attività potrà essere svolta direttamente dal Preponente presso i propri stabilimenti produttivi e/o uffici ovvero presso centri di formazione costituiti o accreditati presso l'ente bilaterale di cui all' art. 18 del presente accordo.

Nota a verbale dell'art. 5

In relazione a quanto previsto dall'ultimo comma del presente articolo, le Parti si danno atto che è da considerarsi Agente monomandatario anche l'Agente e/o Rappresentante plurimandatario che opera come monomandatario di fatto nelle ipotesi in cui il contratto di agenzia individuale preveda,

sotto qualsiasi forma, l'autorizzazione della Preponente, per l'acquisizione di nuovi mandati da parte dell'Agente e/o Rappresentante anche con aziende non in concorrenza.

ART. 6 PROVVIGIONI

L'Agente o il Rappresentante ha diritto alla provvigione, di norma in forma percentuale, per tutti gli affari conclusi durante il contratto per effetto del suo intervento.

La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal Preponente con terzi che l'Agente o il Rappresentante aveva in precedenza acquisito come clienti per gli affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'Agente o Rappresentante.

L'Agente o il Rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al Preponente o all'Agente o al Rappresentante in data antecedente la cessazione o gli affari sono conclusi entro sei mesi dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione dell'affare sia da ricondurre prevalentemente all'attività dell'Agente o del Rappresentante stesso. In tali casi la provvigione è dovuta solo all'Agente o al Rappresentante precedente, salvo che specifiche circostanze rendano equo ripartire la provvigione tra gli agenti o rappresentanti intervenuti.

La provvigione matura in favore dell'Agente o del Rappresentante 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.

Ai soli fini del diritto alla provvigione, le proposte d'ordine non confermate per iscritto dal preponente entro 60 giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse si intendono accettate per intero. Il Preponente entro lo stesso termine può comunicare per iscritto all'Agente o al Rappresentante il rigetto totale o parziale dell'ordine, ovvero la necessità di una proroga del termine.

Se comunque, anche successivamente al termine di cui al comma precedente si siano verificati eventi che facciano dubitare della solvibilità del cliente (es. elevazione protesti), il Preponente può rifiutarsi di evadere l'ordine e all'Agente non spetta alcuna provvigione a condizione che il rifiuto sia comunicato all'Agente prima della data di prevista esecuzione del contratto. In caso contrario sarà comunque dovuta all'Agente una provvigione ridotta pari al 50% della provvigione contrattualmente prevista.

Nel caso di ordinativi di beni e servizi effettuati dai clienti tramite piattaforme di commercio elettronico o call center, la Preponente si impegna comunque ad inviare all'agente o rappresentante idonea documentazione contabile (estratto conto o copie fatture) riconoscendo altresì, in assenza di patto contrario, all'Agente o Rappresentante per la zona o per la clientela affidategli, una provvigione ridotta del 40% rispetto all'aliquota contrattualmente pattuita.

ART. 7 LIQUIDAZIONE DELLE PROVVIGIONI

Le provvigioni maturate vanno liquidate all'Agente o Rappresentante entro la fine di ogni trimestre. Entro l'ultimo giorno del mese successivo alla scadenza del trimestre considerato, la ditta invierà all'Agente o al Rappresentante il conto provvigioni con l'indicazione degli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo, nonché il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali. In caso di contestazioni, la ditta verserà le eventuali ulteriori somme non oltre 30 giorni dalla definizione della controversia.

In caso di ordini con pagamento superiore a 90 giorni, all'Agente dovrà essere riconosciuta e corrisposta una provvigione anticipata nella misura del 50% di quanto spettante.

Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute di oltre trenta giorni rispetto ai termini sopra stabiliti, sarà tenuta a versare su tali somme per tutti i giorni di ritardo un interesse in misura pari al tasso determinato in applicazione del D. Lgs. n. 192/2012.

Qualora il ritardo nel pagamento delle provvigioni - ove il Preponente non vanti crediti liquidi ed esigibili ad altro titolo - si protragga oltre i 90 giorni successivi al sollecito scritto dell'Agente o del Rappresentante, quest'ultimo ha diritto di richiedere la risoluzione del contratto per grave inadempimento del preponente.

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

La ditta, qualora non invii con regolarità la documentazione di cui al comma precedente, avrà l'obbligo, su specifica e dettagliata richiesta scritta dell'agente, di fornire tutte le informazioni e, in particolare, l'estratto dei libri contabili per la verifica circa la corretta liquidazione delle provvigioni spettanti entro e non oltre 30 gg. dalla richiesta dell'Agente o del Rappresentante.

Qualora il Preponente non fornisca, senza motivazione, entro i successivi 90 gg., la documentazione richiesta, l'Agente o Rappresentante potrà risolvere il contratto per grave inadempimento.

I criteri per il conteggio della provvigione saranno stabiliti negli accordi tra le Parti; in ogni caso non potranno essere dedotti dall'importo a cui è raggugiata la provvigione, gli sconti di valuta accordati per condizioni di pagamento, né altre spese di qualsiasi natura non addebitate in fattura al cliente.

Le provvigioni per affari conclusi con clienti della zona dell'Agente, in occasione di fiere o mostre, può essere ridotta fino ad un massimo del 50%; In tal caso la riduzione deve risultare di volta in volta da apposita comunicazione scritta portata a conoscenza dell'agente precedentemente alla manifestazione a cui si riferisce.

Se l'esecuzione dell'affare avviene per consegne ripartite, la provvigione sarà proporzionalmente corrisposta alla scadenza dei relativi termini di consegna.

La provvigione spetta all'Agente o al Rappresentante anche per gli affari che non hanno avuto regolare esecuzione per causa imputabile al Preponente.

Ove il Preponente ed il cliente si accordino per non dare in tutto o in parte esecuzione all'affare, l'Agente o Rappresentante ha diritto alla provvigione piena per la parte eseguita e nella misura del 50% per la parte ineseguita.

L'Agente o il Rappresentante è tenuto a restituire le provvigioni corrisposte dal Preponente solo nelle ipotesi e nella misura in cui sia certo che l'affare non troverà esecuzione per cause non imputabili al Preponente.

E' nullo - ai sensi dell'art. 1749, ultimo comma - ogni patto più sfavorevole per l'Agente o il Rappresentante.

Qualunque patto che ponga a carico dell'Agente o del Rappresentante una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del cliente, è da ritenersi nullo ai sensi e per gli effetti della direttiva europea richiamata in premessa e dell'art. 1748, penultimo comma, del codice civile.

Le Parti possono concordare una provvigione diversa per determinati affari individuati di volta in volta o per gruppi di clienti. Tale pattuizione deve essere concordata per iscritto.

ART. 8 SPESE

All'Agente non compete alcun compenso per la partecipazione a convegni, riunioni, mostre, fiere o eventi commerciali in genere che si svolgano anche fuori dalla zona di sua competenza, ma se la mandante richiede la partecipazione dell'Agente, le relative spese dovranno essere interamente rimborsate dalla Preponente all'Agente dietro presentazione di idonea documentazione contabile.

ART. 9 PRESTAZIONI E COMPENSI ACCESSORI

Qualora l'Agente o il Rappresentante svolga continuativamente attività di incasso per la mandante, indipendentemente dall'attribuzione allo stesso di responsabilità in caso di errore contabile, dovrà essere prevista una provvigione aggiuntiva e separata pari all'1% delle somme incassate, fatta salva l'attività prestata per il recupero degli insoluti.

Qualora l'Agente o il Rappresentante svolga altre attività complementari o accessorie (quali a titolo esemplificativo e non esaustivo il coordinamento e/o la formazione di Agenti, attività di merchandising etc.), indicate specificamente in un accordo scritto, le stesse daranno titolo ad un separato compenso, da individuarsi espressamente nel contratto individuale o in comunicazione successiva sottoscritta da entrambe le Parti, riferendosi la provvigione esclusivamente all'attività promozionale svolta dall'Agente o del Rappresentante.

L'Agente o Rappresentante avrà diritto allo stesso compenso per attività complementari di fatto svolte a favore del Preponente benché non risultanti da apposito patto scritto. In questo caso sarà onere dell'Agente fornire prova dell'attività accessoria svolta.

ART. 10 PREAVVISO

Nel contratto a tempo indeterminato, in caso di risoluzione ad iniziativa del Preponente, lo stesso dovrà darne comunicazione all'Agente con un preavviso che non può essere inferiore a:

- a. 3 mesi per i primi tre anni di durata del rapporto;
- b. 4 mesi dal 4° anno iniziato,
- c. 5 mesi dal 5° anno iniziato,
- d. 6 mesi al 6° anno iniziato.

In caso di disdetta del Preponente nei confronti di Agenti monomandatari i termini di preavviso sono pari a:

- e. 5 mesi per i primi cinque anni di durata del rapporto;
- f. 6 mesi per gli anni dal sesto all'ottavo iniziati
- g. 8 mesi dal nono anno iniziato in poi.

Qualora l'iniziativa della risoluzione sia dell'Agente, lo stesso dovrà darne comunicazione al Preponente con un preavviso che non può essere inferiore a 3 mesi per il plurimandatario e a 5 mesi per il monomandatario.

Ai fini del calcolo della misura del preavviso dovuto, si farà riferimento alla durata complessiva del contratto dal momento della stipula fino alla data di ricezione della comunicazione di recesso.

La scadenza del termine di preavviso può coincidere con uno qualsiasi dei giorni del calendario e la disdetta va effettuata esclusivamente tramite raccomandata con ricevuta di ritorno o attestato controfirmato dall'altra parte dal quale risulti la data di ricevimento ovvero posta elettronica certificata.

Ove la parte recedente intenda porre fine con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidate e, comunque, contrattualmente maturate nell'anno solare (1 gennaio - 31 dicembre) precedente, quanti sono i mesi di preavviso dovuti o 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.

Se più favorevole, la media provvigionale per la determinazione dell'indennità sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la data del 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 e, comunque contrattualmente maturate durante il rapporto stesso.

La parte che ha ricevuto la comunicazione di recesso, nei successivi 30 giorni può comunicare di rinunciare in tutto o in parte al preavviso senza obbligo di dover corrispondere l'indennità sostitutiva.

Durante il preavviso il rapporto decorre regolarmente con tutti gli obblighi connessi al mandato.

Qualora nel contratto sia previsto un periodo di prova, durante tale periodo ciascuna parte potrà recedere dal contratto senza obbligo di fornire comunicazione di preavviso, né di corrispondere la relativa indennità.

L'indennità sostitutiva del preavviso va computata su tutte le somme corrisposte in dipendenza del contratto di agenzia, anche se a titolo di rimborso o concorso spese e andrà corrisposta dalla parte recedente entro e non oltre 90 giorni dalla effettiva cessazione del rapporto.

In caso di mancato pagamento entro tale termine il Preponente dovrà riconoscere, senza bisogno di preventiva messa in mora, un interesse pari a quello legale in vigore dalla data di cessazione del rapporto fino a quella dell'effettivo soddisfo.

Dichiarazione a verbale dell'art. 10

Le Parti si danno atto che nel contratto di agenzia il patto di prova non può essere superiore a 6 (sei) mesi. In caso di sottoscrizione di patti di durata superiore, decorso il termine di 6 mesi, troverà

comunque applicazione la disciplina prevista dall'art. 1750 del codice civile, così come attuata dal sopra citato art. 10.

ART. 11 INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

All'atto della risoluzione del contratto, ricorrendone i presupposti, sarà corrisposta dal Preponente all'Agente o Rappresentante una indennità articolata secondo le disposizioni del presente articolo e del successivo articolo 12.

Le parti si danno atto che con tali disposizioni si è inteso dare piena attuazione al disposto dell'articolo 1751 c.c.

La disciplina delle indennità di fine rapporto si applica agli agenti che operano in forma individuale o sotto forma di società di persone.

A) Indennità di Risoluzione del rapporto (FIRR): è dovuta indipendentemente dalle cause che hanno portato allo scioglimento del rapporto salvo il caso in cui l'Agente si sia indebitamente appropriato di somme del Preponente;

Tale indennità è determinata sull'ammontare delle provvigioni annualmente liquidate all'Agente o al Rappresentante nel corso del contratto, nei seguenti limiti:

1. dal 1° gennaio 2002:

- a. 4% (quattro per cento) fino a 6.200 euro;
- b. 2% (due per cento) da 6.200,01 a 9.300,00 euro;
- c. 1% (uno per cento) oltre 9.300,00 euro.

Per gli Agenti e/o Rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva i limiti di 6.200,00 e 9.300,00 sono elevati rispettivamente a 12.400,00 e 18.600,00 euro.

2. Per i periodi precedenti l'indennità è pari all'1% dell'ammontare delle provvigioni annualmente liquidate oltre all'integrazione nei limiti sotto citati:

a. - per il periodo dal 1° gennaio 1969 al 31 dicembre 1976, per ciascun anno :

- 3% (tre per cento) fino al limite di L. 2.500.000 (duemilionicinquecentomila)
- 1% (uno per cento) 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);

b. - per il periodo dal 1° gennaio 1977 al 31 dicembre 1980, per ciascun anno:

- 3% (tre per cento) fino al limite di L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila)
- 1% (uno per cento) 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);

c. - per il periodo dal 1° gennaio 1981 al 31 dicembre 1988, per ciascun anno:

- 3% (tre per cento) fino al limite di L. 6.000.000 (seimilioni)
- 1% (uno per cento) 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);

d. - per il periodo dal 1° gennaio 1989 al 31 dicembre 2001, per ciascun anno:

- 3% (tre per cento) fino al limite di L. 12.000.000 (dodicimilioni)
- 1% (uno per cento) 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);

Le somme di cui sopra potranno essere annualmente accantonate presso la Fondazione Enasarco, secondo quanto previsto dalle norme regolamentari in vigore le cui misure e modalità si intendono applicabili anche ai periodi pregressi a questo accordo o presso un'altra Cassa o fondo individuato dalla Commissione Nazionale di Garanzia di cui al successivo art. 16.

Qualora l'accantonamento non avvenga - non essendovi obbligo alcuno nella normativa europea e italiana – gli importi saranno corrisposti dalla Preponente direttamente all'Agente/Rappresentante entro e non oltre 90 giorni dalla cessazione effettiva del rapporto con riconoscimento di un interesse annuo pari al 2% sulle somme dovute.

B) L'indennità suppletiva di clientela è dovuta nei casi in cui il rapporto si sciogla con le seguenti modalità:

- a. Il Preponente receda per cause non attribuibili all'Agente;
- b. l'Agente receda per grave inadempimento della mandante;
- c. l'Agente raggiunga l'età pensionabile (anzianità o vecchiaia INPS – vecchiaia Enasarco);
- d. l'Agente sia colpito da infermità tale da non consentire la prosecuzione del rapporto e/o lo svolgimento di una attività lavorativa per almeno un anno dal suo manifestarsi;
- e. l'Agente e la mandante decidano di comune accordo di risolvere il rapporto.

L'indennità Suppletiva di Clientela è pari:

- 3 per cento sulle provvigioni ricevute e/o contrattualmente maturate nei primi 3 anni di durata del rapporto di agenzia;
- 3,50 per cento sulle provvigioni liquidate e, comunque, contrattualmente maturate dal 4° al 6° anno compiuto;
- 4 per cento sulle provvigioni liquidate e, comunque contrattualmente maturate negli anni successivi.

A maggior chiarimento si precisa che l'indennità suppletiva di clientela non è dovuta quando il Preponente recede dal contratto per una inadempienza imputabile all'Agente la quale per la sua gravità, non consente la prosecuzione anche provvisoria del rapporto.

Le Parti concordano che tali inadempimenti debbano attenersi esclusivamente a comportamenti scorretti (esempio: il trattenere, senza autorizzazione, somme incassate per conto della mandante, svolgimento di attività in concorrenza, lesione dell'immagine della Preponente con comportamenti commerciali impropri, cessazione di fatto dell'attività ecc.) e non inadempimento di obbligazioni di carattere diverso (raggiungimento budget) o strumentale (mancato invio di relazioni, ecc.) che costituiscono eventualmente motivo di recesso con preavviso;

C) L'Indennità meritocratica è dovuta nei casi in cui il rapporto si sciogla con le modalità di cui alle lettere da a) a e) del precedente punto B) e solo qualora all'atto della cessazione del contratto, l'Agente o Rappresentante abbia almeno assicurato al Preponente la conservazione del fatturato aziendale in essere al momento dell'instaurazione del rapporto.

A tal fine il Preponente dovrà comunicare all'agente all'atto della stipula del contratto i dati relativi al fatturato aziendale con riferimento all'anno solare precedente l'instaurazione del rapporto.

L'indennità meritocratica sarà comunque dovuta, in presenza delle condizioni sopra indicate, in misura non superiore alla differenza tra la somma delle indennità di cui alle precedenti lettere A) e B) e il valore massimo previsto dal 3° comma dell'articolo 1751 del Codice Civile.

I criteri di determinazione dell'ammontare dell'indennità meritocratica sono stabiliti nel successivo art. 12.

Le indennità di cui sopra non sono dovute quando, ai sensi di un accordo con il Preponente, l'Agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto di agenzia.

Qualora il Preponente non corrisponda l'indennità per fatti imputabili all'Agente come sopra individuati deve darne motivazione con comunicazione scritta nella lettera di risoluzione del rapporto.

Ai fini delle indennità di cui al presente articolo, si considera a tempo indeterminato il contratto a tempo determinato che si sia rinnovato o sia stato prorogato.

In caso di decesso dell'Agente o Rappresentante l'indennità prevista dal presente articolo verrà corrisposta agli eredi.

La richiesta dell'Agente e del Rappresentante di corresponsione delle indennità di cui alle lettere B) e C) del presente articolo deve essere inoltrata, a pena di decadenza, entro un anno dallo scioglimento del rapporto.

Il pagamento delle indennità va effettuato entro e non oltre 90 giorni dalla effettiva cessazione del rapporto, o, al più tardi, entro 90 giorni dalla richiesta dell'Agente se successiva, purché inoltrata nel rispetto del termine di cui al comma precedente.

In caso di mancato pagamento entro tale termine il Preponente dovrà riconoscere, senza bisogno di preventiva messa in mora, un interesse pari a quello legale in vigore, oltre alla rivalutazione monetaria dalla data di cessazione del rapporto fino a quella dell'effettivo soddisfo.

Dichiarazione a verbale n. 1

Le parti si danno atto di aver strutturato il presente criterio di calcolo della voce indennitaria sub C), in considerazione alle mutate condizioni del mercato e dell'economia nazionale. I dati economici evidenziano infatti che l'economia europea ed italiana in particolare stanno vivendo un periodo di sostanziale e perdurante recessione che si concretizza in un costante calo del livello dei consumi. Tale condizione, secondo le stime più accreditate si protrarrà ancora per i prossimi anni e vi è quindi la necessità di riconsiderare, con riferimento ad un necessario criterio di equità, il concetto stesso di merito attraverso il riconoscimento, all'agente o rappresentante di commercio, di una quota di "indennità meritocratica", anche basata sulla semplice conservazione del livello della clientela e del fatturato e non solo sull'incremento dei clienti e lo sviluppo degli affari.

Le parti ritengono altresì che le presenti disposizioni in materia di trattamento di cessazione del rapporto di agenzia rispettino la lettera e lo spirito dei principi delineati dal legislatore comunitario e nazionale con la Direttiva CEE 86/653 e l'art. 1751 c.c.

Dichiarazione a verbale n. 2

Le indennità in caso di cessazione del rapporto, di cui alle, lettere A), B) e C) del citato articolo saranno computate sulle provvigioni e le altre somme, comunque denominate, per le quali è sorto il diritto al pagamento in favore dell'Agente o del Rappresentante, anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della chiusura del rapporto (il calcolo si dovrà estendere alle somme relative ad ordini già accettati ed in corso di esecuzione, per cui spetta la provvigione all'Agente in base a quanto disposto dal precedente articolo, ma per cui non è ancora sorto il diritto).

ART. 12

DETERMINAZIONE DELL'INDENNITA' MERITOCRATICA

Per determinare l'importo dell'indennità di cui al punto C) del precedente articolo 11, si dovrà prendere in considerazione il volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuato dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente.

Per determinare il mantenimento o la percentuale di incremento del fatturato (tasso di incremento = TI) si compareranno i valori delle vendite (inteso come volume) effettuate dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente, all'inizio del rapporto (valore iniziale = VI), con i valori delle vendite effettuate dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente, al termine del rapporto (valore finale = VF), secondo la seguente formula:

$$\frac{VF - VI}{VI} \times 100 = TI$$

I valori di riferimento (cioè VI e VF) sono determinati in base ai parametri di cui alla successiva tabella 1;

Tabella 1

durata del rapporto	valore iniziale	valore finale
per il primo anno di durata del rapporto	media del fatturato dei primi 3 mesi	media del fatturato degli ultimi 3 mesi
dall'inizio del secondo anno al termine del terzo anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 2 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 2 trimestri

AEC per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale

dall'inizio del quarto anno al termine del sesto anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 4 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 4 trimestri
dall'inizio del settimo anno al termine del decimo anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 8 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 8 trimestri
dall'inizio dell'undicesimo al termine del tredicesimo anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 12 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 12 trimestri
dal quattordicesimo anno di durata del rapporto	media annua del volume del fatturato dei primi 16 trimestri	media annua del volume del fatturato degli ultimi 16 trimestri

Tutti i dati relativi ai valori (iniziali e finali) del fatturato previsti nella "tabella 1" saranno soggetti ad omogeneizzazione attraverso l'applicazione dei coefficienti di rivalutazione ISTAT relativi al costo della vita per le famiglie di operai e impiegati.

L'omogeneizzazione dovrà avvenire anche in relazione alle variazioni in aumento o in diminuzione intervenute nel corso del rapporto e riguardanti il territorio, la clientela, i prodotti, le provvigioni, al fine di neutralizzare gli effetti di dette variazioni.

Concretamente la correzione avverrà ricalcolando il valore iniziale (VI) in base alle modifiche intervenute nel corso del rapporto.

Una volta appurato il mantenimento o l'incremento del fatturato aziendale, il valore così individuato corrisponderà ad una percentuale di indennità così come determinata nel rispetto del valore massimo dell'art. 1751 dalla seguente tabella 2.

La percentuale dovrà essere tradotta nel valore concreto a cui dovranno poi essere sottratte le somme dovute a titolo di FIRR e Indennità suppletiva di clientela. La somma residua corrisponderà all'importo dell'indennità meritocratica concretamente spettante.

Tabella 2

DURATA DEL RAPPORTO	Percentuale di incremento del fatturato	Percentuale di indennità rispetto al valore massimo determinato in applicazione dell'art. 1751 c.c
Fino a 24 mesi	Fino a 10%	15%
	Da 10,1% a 40%	25%
	Da 40,1% a 60%	35%
	Da 60,1% a 80%	45%
	Da 80,1% a 100%	65%
	Da 100,1% a 120%	90%
	Oltre il 120,1%	100%
Da 24 a 48 mesi	Fino a 10%	25%
	Da 10,1% a 40%	35%
	Da 40,1% a 60%	45%
	Da 60,1% a 80%	55%
	Da 80,1% a 100%	70%
	Da 100,1% a 120%	85%
	Oltre 120,1%	100%
Da 48 a 72 mesi	Fino a 40%	40%
	Da 40,1% a 60%	50%
	Da 60,1% a 80%	60%
	Da 80,1% a 100%	75%
	Da 100,1% a 120%	90%

	Oltre 120,1%	100%
Da 72 in avanti	Fino a 40%	45%
	Da 40,1% a 60%	55%
	Da 60,1% a 80%	65%
	Da 80,1% a 100%	85%
	Oltre 100,1%	100%

Chiarimento a Verbale

In relazione alle operazioni di omogeneizzazione necessarie per il calcolo dell'indennità meritocratica, le Parti concordano che laddove non risulti possibile risalire, per es. al valore percentuale che un prodotto aveva sul fatturato all'inizio del rapporto, questo dovrà essere uguale a quello dichiarato all'atto della comunicazione della riduzione.

Es. Contratto decennale, con riduzione operata nel 5° anno mediante eliminazione di un prodotto, che rappresenta al momento della comunicazione l'8% del fatturato annuo. Se, in base agli estratti conto aziendali, non sarà possibile risalire al valore percentuale che il singolo prodotto aveva nei primi due anni del rapporto (cioè gli 8 semestri da prendere a riferimento per l'individuazione del valore iniziale), il fatturato iniziale (cioè VI) dovrà essere diminuito in misura uguale al valore della variazione percentuale comunicata (8%).

ART 13

PATTO DI NON CONCORRENZA

Le Parti possono concludere per iscritto un patto di non concorrenza post-contrattuale con il quale l'Agente si obbliga a non svolgere la sua attività sotto qualsiasi forma, a favore di aziende in concorrenza con il Preponente dopo lo scioglimento del contratto. Il patto di non concorrenza potrà essere pattuito solo al momento dell'inizio del rapporto di agenzia e non potrà essere soggetto a variazioni unilaterali.

Il patto deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali è stato concluso il contratto di agenzia e la sua durata non può superare un anno per l'Agente monomandatario e due anni per l'Agente plurimandatario.

I termini di cui sopra sono ridotti alla metà qualora il rapporto cessi ad iniziativa del Preponente.

Il patto di non concorrenza non opera qualora il rapporto si risolva durante il periodo di prova eventualmente pattuito e, in ogni caso, inizia a produrre effetti solo successivamente al primo anno di durata del rapporto.

A compenso della limitazione della concorrenza la mandante corrisponderà all'Agente o al Rappresentante un'indennità calcolata con le modalità previste dall'art. 10 per l'indennità sostitutiva del preavviso per quanti sono i mesi oggetto del patto, con l'applicazione di una riduzione del 25% se l'Agente è monomandatario e del 35% se l'Agente è plurimandatario.

Se il contratto di agenzia disdettato incide per oltre il 75% sul reddito dell'Agente plurimandatario, lo stesso, ai soli fini del calcolo della presente indennità sarà considerato monomandatario.

Nel caso di disdetta da parte della mandante, dovuta ad una inadempienza dell'Agente o del Rappresentante di gravità tale da non consentire neanche la durata temporanea del rapporto, l'Agente o il Rappresentante non ha diritto all'indennità come sopra determinata.

Qualora sia l'Agente o il Rappresentante a risolvere il rapporto per gravi inadempienze della mandante, egli può liberarsi dalla limitazione della concorrenza mediante una dichiarazione al momento della disdetta o entro i trenta giorni successivi.

L'indennità dovrà essere corrisposta inderogabilmente in un'unica soluzione entro e non oltre il 30° giorno dalla effettiva cessazione dell'attività, dovendosi ritenere detto termine essenziale, con la conseguenza che il mancato adempimento nel termine da parte della mandante dà facoltà all'Agente o al Rappresentante di ritenersi libero, a tutti gli effetti, dalla limitazione della concorrenza previa comunicazione per iscritto entro 30 gg. dal decorso del termine predetto. In tal caso il Preponente dovrà comunque corrispondere l'indennità di cui al 1° comma relativamente al periodo non lavorato in attesa del termine previsto per il pagamento, salvo il diritto dell'Agente al risarcimento del maggior danno eventualmente subito.

Qualora il contratto individuale preveda che un'aliquota del compenso provvigionale dell'Agente sia corrisposto a titolo di pagamento anticipato della presente indennità, la clausola che lo dispone sarà da intendersi, per quella parte, priva di effetti e la somma a tale titolo erogata non potrà essere oggetto di azione di ripetizione da parte della ditta Preponente dovendosi ritenere corrisposta esclusivamente quale compenso provvigionale a fronte dell'attività prestata dall'Agente.

Qualora l'Agente o il Rappresentante non ottemperi al patto dovrà corrispondere l'indennità di cui al 1° comma, restituendo l'indennità eventualmente corrispostagli.

L'indennità del presente articolo si applica agli Agenti che operano in forma individuale, di società di persone o di capitale con un solo socio.

L'indennità si applica, altresì, a società di capitali costituite esclusivamente o prevalentemente da Agenti di Commercio.

ART. 14

CASI DI SOSPENSIONE DEL RAPPORTO

- I. **Malattia ed infortunio:** in caso di malattia od infortunio dell'Agente o del Rappresentante, da comunicarsi entro 15 giorni dall'evento, che impedisca di svolgere il mandato affidato, il rapporto di agenzia o rappresentanza, a richiesta dell'interessato, resterà sospeso ad ogni effetto per la durata massima di otto mesi dall'inizio della malattia o dalla data dell'infortunio, intendendosi che per tale periodo la ditta si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto.
- II. **Servizio volontario a favore dello Stato (VFP1 o Servizio Civile Nazionale Volontario):** nel caso in cui l'Agente intenda prestare servizio volontario a favore dello Stato, potrà richiedere alla mandante la sospensione del rapporto per il periodo del servizio stesso e comunque per non più di 12 mesi.
La mandante che non aderisce alla richiesta dovrà corrispondere l'indennità di fine rapporto prevista dal precedente art. 11 solo nel caso in cui l'Agente o il Rappresentante venga effettivamente ammesso a svolgere tale servizio.
É onere dell'Agente fornire la prova del diritto al pagamento dell'indennità.
- III. **Tutele a favore della famiglia:** In caso di gravidanza dell'Agente o Rappresentante, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'Agente o Rappresentante, per un periodo massimo di 12 mesi, all'interno dei quali deve considerarsi la data del parto, intendendosi che durante tale periodo la casa mandante non potrà procedere alla risoluzione del rapporto.

La disposizione di cui al comma precedente si applica anche in caso di adozione o affidamento di minore. In questa ipotesi all'interno del periodo di 12 mesi dovrà rientrare la data di affidamento del minore alla famiglia dell'Agente o del Rappresentante.

Nei casi di interruzione della gravidanza, regolati dagli articoli 4, 5 e 6 della legge 22 maggio 1978, n. 194, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'Agente o del Rappresentante, per un periodo massimo di 3 mesi.

In tutti i casi sopra descritti alla ditta Preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente per il periodo di sospensione alla promozione e/o conclusione di affari nella zona di competenza dell'Agente o del Rappresentante o di dare ad altri l'incarico ad esercitare tale attività.

Il titolare del mandato, che si trova in una delle condizioni di cui ai punti I), II) o III) del presente articolo, deve permettere, per tutta la durata del periodo di impossibilità lavorativa, che la ditta, o chi da questa ha ricevuto l'incarico di sostituirlo provvisoriamente, si avvalga dell'organizzazione dell'agenzia senza che a questa derivino oneri o spese, e non ha diritto a compensi sui proventi degli affari conclusi nel periodo stesso, salvo pattuizioni individuali più favorevoli.

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

ART. 15

NORMA DI SALVAGUARDIA

Il presente Accordo non sostituisce le pattuizioni individuali eventualmente più favorevoli per l'Agente o per il Rappresentante.

ART. 16

COMMISSIONE NAZIONALE DI GARANZIA E CONCILIAZIONE

E' costituita una Commissione Nazionale di Garanzia e Conciliazione, composta da 5 (cinque) membri di cui 2 (due) nominati dalla Organizzazione datoriale e 2 (due) nominati dalla Organizzazione sindacale firmatarie del presente Accordo ed uno di comune accordo che presiederà la Commissione stessa.

La Commissione ha i seguenti compiti:

- a. esame ed interpretazione autentica della normativa del presente Accordo in caso di dubbio o incertezza, su segnalazione di una delle Parti stipulanti, con possibilità di demandare tale attività all'Ente Bilaterale di cui al successivo art. 18 laddove attivata apposita convenzione in tal senso;
- b. esame e soluzione di ogni eventuale problema che dovesse presentarsi in ordine alle esigenze rappresentate dalle Parti contrattuali e in sede di conciliazione sindacale così come regolamentata in base al successivo art. 17;
- c. definizione di tutte le problematiche rinviate alla Commissione stessa dagli articoli del presente Accordo Economico Collettivo Nazionale;
- d. sviluppo di un progetto per la formazione e l'aggiornamento professionale degli Agenti e dei Rappresentanti di Commercio, individuando modalità, tempi e fondi utilizzabili, sia a carico delle Parti sottoscriventi il presente accordo, sia a carico di enti istituzionali, a livello nazionale e/o comunitario, a ciò preposti, demandandone la concreta attuazione all'Ente Bilaterale di cui al successivo art. 18;
- e. individuazione di un modello di assistenza sanitaria ed integrativa diretta a favore degli Agenti e dei Rappresentanti di Commercio da conseguire anche attraverso prestazioni offerte in regime convenzionale dall'Ente bilaterale di cui al successivo art. 18;
- f. individuazione di un modello di previdenza integrativo che in quanto tale non può che essere volontario e avere la caratteristica della portabilità da realizzare anche attraverso i servizi offerti in regime convenzionale dall'Ente bilaterale di cui al successivo art. 18;.

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

ART. 17

PROCEDURE DI CONCILIAZIONE SINDACALE DELLE CONTROVERSIE COMMISSIONE TERRITORIALE DI CONCILIAZIONE

Per tutte le controversie individuali relative a rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale è possibile la conciliazione in sede sindacale secondo le norme e le modalità di cui al presente articolo da esperirsi nella Commissione territoriale di conciliazione costituita presso la sede dell'associazione degli Agenti e dei Rappresentanti di Commercio stipulante il presente accordo territorialmente competente o, in mancanza, presso le rispettive associazioni imprenditoriali.

La Commissione territoriale di conciliazione è composta:

- a. per le case mandanti, da un rappresentante dell'Associazione alla quale aderisce la casa mandante;
- b. per gli Agenti o i Rappresentanti di Commercio, da un rappresentante della Federagenti-Cisal firmataria del presente Accordo Economico Collettivo cui l'Agente o il Rappresentante sia iscritto o abbia conferito mandato;
- c. Un conciliatore con firma depositata presso la Direzione Territoriale competente che accerta l'identità delle Parti, i poteri e le capacità di ciascuna di esse di conciliare la controversia in esame, e provvede ad avvisare le Parti medesime circa gli effetti propri della conciliazione in sede sindacale, giusto il combinato disposto degli art. 2113, comma 4, c.c. e degli art. 410, e 411 c.p.c. , così come modificati della legge n. 183 del 04.11.10

La parte interessata, sia essa Agente che Datore ditta mandante, alla definizione della controversia, è tenuta a richiedere il tentativo di conciliazione tramite l'Organizzazione alla quale sia iscritta o abbia conferito mandato.

La Commissione, ricevuta la richiesta di conciliazione, è tenuta a comunicare entro 15 giorni, alla parte contrapposta, oltre al motivo della controversia il luogo, il giorno e l'ora in cui sarà esperito il tentativo di conciliazione indicando i nominativi del conciliatore di parte sindacale e del

rappresentante del proponente. L'incontro tra le Parti deve avvenire entro e non oltre i successivi 15 giorni.

Il tentativo di conciliazione deve essere espletato entro il termine di 60 giorni che decorre dalla data di ricevimento o di presentazione della richiesta da parte dell'Associazione imprenditoriale o della Organizzazione Sindacale a cui l'Agente od il Rappresentante di Commercio conferisce mandato.

I verbali di conciliazione o di mancato accordo, debitamente compilati, redatti in quattro copie, e sottoscritti dall'Agente e dalla Ditta proponente interessata saranno inviati in duplice copia all'Ufficio Provinciale del Lavoro.

Laddove le Parti abbiano già composto bonariamente la controversia insorta, potranno spontaneamente comparire dinanzi alla Commissione per formalizzare, ai fini e per gli effetti del combinato disposto degli artt. 2113, comma 4, c.c., 410 e 411 c.p.c., in sede conciliativa l'accordo raggiunto. Il procedimento in questo caso non sarà soggetto al rispetto delle formalità di convocazione precedentemente stabilite.

Le decisioni assunte dalla Commissione territoriale di conciliazione non costituiscono interpretazione autentica del presente Accordo Economico Collettivo, che resta demandata alla Commissione nazionale di garanzia e conciliazione di cui al precedente art. 16

Dichiarazione a verbale

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

ART. 18

ENTE BILATERALE

ASSISTENZA - CERTIFICAZIONE - FORMAZIONE

Le Parti firmatarie del presente accordo si riservano di fornire ai propri associati, sulla base dei criteri individuati dalla Commissione di cui al precedente articolo 16, prestazioni assistenziali e previdenziali di natura complementare. Tali servizi saranno forniti in regime convenzionale tramite l'ENBIC, ente bilaterale confederale dalle stesse costituito.

L'Ente Bilaterale potrà inoltre svolgere, sempre sulla base dei criteri stabiliti dalla Commissione Nazionale di cui al precedente articolo 16:

- attività di interpretazione e certificazione del contratto di agenzia e della disciplina allo stesso applicabile;
- attività di formazione e certificazione di qualità degli agenti e rappresentanti di commercio anche attraverso convenzioni con Associazioni ed Istituzioni a tal fine abilitate.

ART. 19

RINVIO

Per quanto non espressamente previsto dalle norme contenute nel presente Accordo Economico Collettivo Nazionale per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale valgono le disposizioni di leggi vigenti.

ART. 20

ENTRATA IN VIGORE

Il presente Accordo entra in vigore l'1 maggio 2013 e scade il 30 aprile 2016 e si applica a tutti i contratti in corso alla data di entrata in vigore dell'Accordo stesso.

Dichiarazione Finale

Le Parti, in presenza di un quadro generale e locale di difficoltà dovuto alle dimensioni ed alla gravità della crisi economica in essere che si ripercuote inevitabilmente su tutti i comparti produttivi e commerciali che risentono pesantemente delle complicazioni sopravvenute ad ogni livello (locale, comunitario e globale), ritengono indispensabile un impegno straordinario di tutte le componenti sociali, economiche, istituzionali, per iniziative coordinate e solidali che mettano al

centro dell'attenzione la tutela dei redditi e comunque la salvaguardia dei soggetti che operano nei settori della mediazione ed intermediazione commerciale esposti alle conseguenze di un evento economico avente caratteristiche di gravità e straordinarietà.

Le Organizzazioni datoriali e le Organizzazioni sindacali firmatarie del presente Accordo richiedono quindi con voce unanime che vengano reperite risorse da destinare ad ammortizzatori sociali per le sopra citate categorie di soggetti.

A tal fine indicano come possibile via da seguire quella già prevista dall'art. 32 del Regolamento delle Attività Istituzionali della Fondazione Enasarco che prevede la possibilità di definire *"particolari forme di prestazioni integrative di previdenza al verificarsi di eventi di carattere eccezionale"*. Sempre nel rispetto di quanto previsto dal regolamento le erogazioni sarebbero finanziate con gli avanzi di bilancio generati dalle entrate di cui all'art. 4 comma 8 nel corso degli ultimi esercizi.

Le Parti firmatarie auspicano, in questo caso, che il CdA, nello stabilire i requisiti di accesso a tali erogazioni operi previa consultazione delle parti sociali riconosciute maggiormente rappresentative dal Ministero presenti nella Fondazione Enasarco.