

UNSIK Unione Nazionale Sindacale Imprenditori e Coltivatori	C.I.S.A.L. Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori
ANPIT Associazione Nazionale per Industria e Terziario	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

(1° Settembre 2023 – 31 Agosto 2026)

Per Unsic
(Domenico Mamone)

Per Anpit
(Federico Iadicicco)

Per Cisl
(Francesco Cavallaro)

Per Federagenti Cisl
(Luca Gaburro)

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.**

© 2023 UNSIC, ANPIT, CISAL, 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° Settembre 2023 – 31 Agosto 2026 è stata autorizzata dalle
Organizzazioni firmatarie:
Unsic, Anpit, Cisl e Federagenti Cisl**

**UNSIK: Associazione Nazionale Piccole Imprese Terziario
C.F.: 91030090129
Via Angelo Bargoni, 78 – 00153 ROMA**

**A.N.P.I.T.: Associazione Nazionale per Industria e Terziario
C.F. 97730240583
Via Giacomo Trevis, - 00100 ROMA**

**C.I.S.A.L.: Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori
C.F.80418520583
Salita di San Nicola da Tolentino, 1/B
00187 ROMA**

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

UNSIK Unione Nazionale Sindacale Imprenditori e Coltivatori	C.I.S.A.L. Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori
ANPIT Associazione Nazionale per Industria e Terziario	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° Settembre 2023 – 31 Agosto 2026)

L'anno 2023, il giorno 31 del mese di Agosto in Roma, via Cristoforo Colombo 115, presso la sede della Federagenti Cisl,

Tra

- 1. UNSIK: Associazione Nazionale Sindacale Imprenditori e Coltivatori**, rappresentata dal Presidente Domenico Mamone con l'assistenza del responsabile Nazionale dell'Ufficio Sindacale Vittorio Piscopo
- 2. A.N.P.I.T. Associazione Nazionale per Industria e Terziario**, rappresentata dal Presidente Federico Iadicicco, assistito da Francesco Ambrogio, Ruggero Besana, Cesare Bianchi, Francesco Catanese, Luca Colavolpe Severi, Giovanni Costantini, Lidia Dimasi, Marco Furnari, Leonardo Giacomozzi, Giovanni Greco, Emanuele Grimandi, Emanuele Guazzo; Ettore Lucarelli, Alessandro Maiello, Iconio Massara; Giovanni Mignozzi, Domenico Novembre, Claudio Orlandini, Lucio Palombini, Roberto Panfili, Attilio Fausto Parisi, Giuseppe Piccolo, Giuseppe Quatela, Alberto Saitta, Daniele Saponaro, Alessandro Sarni, Antonio Sbrescia, Antonio Schiavo, Antonella Scrima, Antonio Vallebona, Veronica Viticchiè

E

- 3. 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 Vincenzo Caratelli
- 4. FEDERAGENTI CISAL - Federazione Nazionale Agenti, Rappresentanti ed Intermediari del Commercio**, rappresentata dal Segretario Generale Luca Gaburro, assistito dal Presidente Manfredo Cornaro e da Loretto Boggian, Giuseppe Coppola, Luca Di Oto, Luca Orlando,

Luigi Vason, Angelo Marchi, Francesco Caporale, Riccardo Benvegnù, Tiziano Veronese, Raffaella Corsetti, Martino Colella, Salvatore Scontrino, Rita Notarstefano, Marco Barzaghi;

SI STIPULA

il CCNL per la disciplina del rapporto degli agenti operanti nei settori del Commercio - Servizi - Terziario – Turismo – Industria - Artigianato con validità 1° Settembre 2023 – 31 Agosto 2026 esso si compone:

- a. **Indice**
- b. **Premessa**
- c. **21 Articoli**

INDICE

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

PREMESSA

Il presente Accordo Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale viene stipulato, al termine delle trattative intercorse nei mesi scorsi nel rispetto ed in attuazione della normativa comunitaria e del codice civile vigenti.

Le parti stipulanti, sono convinte di aver istituito con l'intesa raggiunta una disciplina pattizia aderente sia alla specificità del rapporto di agenzia, sia all'attuale contesto economico e sociale in cui aziende preponenti ed agenti si trovano quotidianamente ad operare.

Le parti firmatarie considerano comune interesse mantenere e sviluppare costantemente corretti rapporti contrattuali, in considerazione del ruolo centrale svolto dalla categoria degli agenti e rappresentanti di commercio nell'attuale sistema economico del Paese quali indispensabili intermediari tra le aziende mandanti e la clientela in un mercato da cui provengono incoraggianti segnali di ripresa.

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 sia essa aziendale o individuale.

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

Le Parti ribadiscono la necessità di procedere ad una ridefinizione delle modalità di accesso alla professione nonché l'importanza di prevedere un costante programma di aggiornamento professionale al fine di garantire agli agenti e rappresentanti le migliori tutele e garanzie di ricollocazione lavorativa ed alle aziende mandanti la possibilità di avvalersi di profili professionali sempre in linea con le esigenze aziendali.

Le Parti concordano, infine, 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

1. Il presente Accordo Economico Collettivo Nazionale per la disciplina del rapporto di agenzia degli agenti e rappresentanti operanti, regola i rapporti fra gli Agenti ed i Rappresentanti di Commercio rappresentati dalla Cisa, dalla Federagenti-Cisa e dalle altre associazioni sindacali ad esse aderenti e le aziende mandanti (preponenti) rappresentate da Unsic e da Anpit e da altre associazioni ad esse aderenti.
2. Agli effetti di esso e in conformità agli articoli 1742 e 1752 c.c., indipendentemente dalla qualifica e denominazione usata 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 e per conto delle medesime in una determinata zona.
3. 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 fornite dalla Mandante in base al disposto 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.
4. 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

1. L'azienda 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.
2. 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 solo previa comunicazione scritta all'Agente e/o Rappresentante da darsi almeno 2 mesi prima della loro entrata in vigore se il contratto prevede il plurimandato o 4 mesi prima della loro entrata in vigore se il contratto in essere prevede il monomandato.

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.

Nel caso di variazioni superiori al 10% l'Agente o il Rappresentante potrà comunicare, entro 30 giorni, la volontà di non accettare le variazioni previste e la comunicazione della 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 modifiche 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 dalla Preponente, entro e non oltre 30 giorni dalla richiesta 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 si applicano anche nel contratto a tempo determinato in quanto compatibili.

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

Dichiarazione a verbale all'Art. 4

In relazione ai soli contratti a tempo determinato rinnovati più volte per iscritto, le parti concordano che sia equo, laddove il rapporto agenziale si concluda per lo scadere naturale del termine, riconoscere all'agente, che opera come persona fisica, un trattamento di fine rapporto aggiuntivo al Fondo Indennità Risoluzione Rapporto che, allo stato, rappresenta l'unica voce indennitaria riconosciuta all'agente per tale tipologia contrattuale.

Al fine di quanto sopra si devono considerare "contratti rinnovati in continuità" anche quei contratti a tempo determinato che si succedano tra loro pur in presenza di interruzioni temporali minime (sono da intendersi minime le interruzioni di vigenza del contratto inferiori ai 45 giorni di calendario).

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

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

L'Agente o Rappresentante riscuote gli insoluti su indicazione della preponente 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 alla società entro 15 giorni dal verificarsi dell'evento, o dal momento in cui le condizioni di salute gli consentono di effettuare tale incombenza.

Il contratto potrà prevedere l'addebito totale o parziale del valore del campionario all'Agente o al Rappresentante solo 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.

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

La 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.

La Preponente è tenuta 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 dalla Preponente presso i propri stabilimenti produttivi e/o uffici ovvero presso centri di formazione costituiti o accreditati nel rispetto delle previsioni di cui all'art. 19 del presente accordo.

Nota n. 1 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.

Nota n. 2 a verbale dell'art. 5

Le parti concordano che rientra tra gli obblighi della Preponente e tra i diritti dell'Agente la corretta informazione circa l'utilizzo da parte della Preponente di canali promozionali e di vendita ulteriori rispetto al canale agenziale. In particolare, in sede di stipula del contratto di agenzia, o durante lo svolgimento del contratto, la Preponente dovrà comunicare l'eventuale utilizzo diretto di piattaforme di commercio elettronico, di call center e/o di siti web aziendali per promuovere e vendere i propri prodotti e/o servizi dichiarando anche se tali servizi possano essere utilizzati dai clienti rientranti nell'esclusiva attribuita all'agente.

**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 dalla 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 alla Preponente o all'Agente o al Rappresentante in data antecedente la cessazione;
- 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 dalla Preponente entro 60 giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse si intendono accettate per intero. La 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), la 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, call center o siti web aziendali, premessa la necessità di apposita specifica informativa all'agente circa l'utilizzo da parte dell'azienda di tali ulteriori canali promozionali, 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 in esclusiva, una provvigione ridotta e pari al 60% dell'aliquota contrattualmente pattuita.

ART. 7 LIQUIDAZIONE DELLE PROVVISIONI

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 provvederà alla liquidazione del 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 si protragga oltre i 90 giorni successivi al sollecito scritto dell'Agente o del Rappresentante, quest'ultimo ha diritto di risolvere il contratto per grave inadempimento del preponente.

Se per consuetudine la Preponente 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.

L'Azienda, qualora non invii con regolarità la documentazione di cui al comma precedente, avrà l'obbligo, su specifica 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 la 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, laddove l'agente non sia presente all'evento sopra citato, fino ad un massimo del 50%. In tal caso la Preponente dovrà dare comunicazione della riduzione che intende applicare con specifica informativa 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 rispettivi termini di pagamento accordati al cliente.

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

Ove la 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 dalla Preponente solo nelle ipotesi e nella misura in cui sia certo che l'affare non troverà esecuzione per cause non imputabili alla stessa.

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 nella zona di sua competenza.

Se la mandante richiede la partecipazione dell'Agente a convegni, riunioni, mostre, fiere o eventi commerciali che si svolgono fuori dalla zona di competenza dello stesso, le relative spese dovranno essere interamente rimborsate dalla Preponente dietro presentazione di idonea documentazione contabile da parte dell'Agente.

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 della 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 della 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 della 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.

Con solo riferimento al calcolo dell'indennità spettante all'agente operante sotto forma di persona fisica o come monomandatario, se più favorevole, la media provvigionale per la determinazione dell'indennità spettante 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.

Dichiarazione n. 1 a verbale dell'art. 10

Le Parti ritengono equo prevedere che la possibilità di determinazione dell'indennità di mancato preavviso secondo il criterio più favorevole per il soggetto che riceve disdetta, di cui al comma 3 venga limitata ai soli agenti individuali o agli agenti operanti, sotto qualsiasi forma, come monomandatari, riconoscendo nei confronti degli stessi la necessità di una maggiore tutela.

Dichiarazione n. 2 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 dalla Preponente all'Agente o Rappresentante una indennità di fine rapporto articolata in tre diverse voci denominate indennità di risoluzione del rapporto, indennità suppletiva di clientela ed indennità meritocratica e disciplinate 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.

Premesso che sia in base all'art. 2 comma 2, della legge 2 febbraio 1973 n. 12 la cui obbligatorietà è stata confermata dall'art. 1, comma 3 del decreto legislativo 30 giugno 1994 n. 509 e sia in forza agli artt. 1, comma 2 e 31 del vigente Regolamento per le Attività Istituzionali dell'Enasarco spetta alla Fondazione Enasarco il compito di gestire l'indennità di scioglimento rapporto tramite l'istituzione dell'apposito Fondo firr, le parti firmatarie del presente accordo stabiliscono che la voce indennitaria denominata "Indennità risoluzione rapporto" sarà disciplinata da quanto previsto al punto sub A) del presente articolo nonché dalle leggi e Regolamenti applicabili tra cui il Regolamento Enasarco :

al momento della conclusione del rapporto, è dovuta, indipendentemente dalle cause che hanno portato allo scioglimento e salvo il caso in cui l'Agente si sia indebitamente appropriato di somme del Preponente, un'indennità determinata sull'ammontare delle provvigioni maturate e

annualmente liquidate all'Agente o al Rappresentante nel corso del contratto e fino al momento della sua cessazione, nei seguenti limiti:

A decorrere dal 1° gennaio 1969 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 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);

b) 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);

c) 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);

d) per il periodo dal 1° gennaio 1989 al 31 dicembre 2001, l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite

di 12.000.000 (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).

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

Agli effetti della determinazione del versamento della presente indennità presso il fondo FIRR della Fondazione ENASARCO saranno prese in considerazione anche le somme espressamente corrisposte a titolo di rimborso, concorso spese o di premio.

Da tale indennità sono detratte le somme eventualmente spettanti all'agente o rappresentante in forza ulteriori forme di previdenza volontariamente stipulate a suo favore dal preponente in aggiunta al presente trattamento di previdenza.

Le somme di cui sopra verranno obbligatoriamente versate anno per anno nell'apposito fondo costituito presso la Fondazione Enasarco, secondo quanto previsto dalle norme regolamentari allegare al presente accordo. Il regolamento contiene inoltre le norme per il riaccredito in favore della casa mandante degli importi accantonati al Fondo stesso al verificarsi dell'ipotesi di decadenza dell'agente o rappresentante dal diritto di cui sopra.

Le somme obbligatoriamente versate dalle preponenti al fondo FIRR dell'Enasarco a titolo di indennità risoluzione rapporto, sono definitivamente acquisite a favore dell'agente di commercio in relazione al quale sono state versate, nel momento stesso in cui vengono ricevute dalla fondazione ed allo stesso versate all'atto della cessazione del rapporto fatta salva l'ipotesi di decadenza sopra citata.

Le parti firmatarie del presente Accordo Economico Collettivo riconoscono che l'indennità di risoluzione rapporto versata al Fondo FIRR ha natura di trattamento fine rapporto, ed è di esclusiva proprietà degli agenti o rappresentanti che potrà quindi disporre, con particolare riferimento alla stipula di contratti di cessione, in conformità delle norme privatistiche vigenti,

B) L'indennità suppletiva di clientela

Tale indennità è dovuta all'agente 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 – anticipata o vecchiaia Enasarco);
- d. l'Agente sia colpito da infermità grave e prolungata tale da non consentire la prosecuzione del rapporto e/o lo svolgimento di una attività lavorativa. Si intende per grave e prolungata l'infermità debitamente certificata che si manifesta per un periodo superiore a 12 mesi;
- e. l'Agente e la mandante decidano di risolvere consensualmente il proprio rapporto, in assenza di patto contrario.

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 a 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

Tale indennità 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 al Preponente incrementato il 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., sempre nel medesimo articolo, alla Tabella 2 è determinata la misura minima dell'incremento del fatturato aziendale, variabile in percentuale in relazione alla durata del rapporto.

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.

D) Indennità in caso di cessazione di rapporti a tempo determinato

Per i rapporti a tempo determinato, all'atto della scadenza naturale del termine di del contratto che sia stato oggetto di più rinnovi che abbiano comportato il superamento dei 24 mesi di durata complessiva del rapporto, spetterà all'agente, che opera come persona fisica, un trattamento di fine rapporto aggiuntivo al Fondo Indennità Risoluzione Rapporto.

Tale indennità sarà pari al 3 per cento sulle provvigioni ricevute e/o contrattualmente maturate durante il rapporto di agenzia.

Dichiarazione a verbale n. 1

Le parti si danno atto di aver strutturato il criterio di calcolo della voce indennitaria sub C), in considerazione delle attuali condizioni del mercato e dell'economia nazionale. I dati economici evidenziano infatti una graduale, seppur timida, ripresa dell'economia europea ed italiana.

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 B), C) e D) 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 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
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 quattordicesimo 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 quindicesimo 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.

All'incremento del fatturato aziendale così calcolato, corrisponderà una percentuale di indennità determinata nel rispetto del valore massimo dell'art. 1751 secondo la seguente tabella 2.

All'importo così determinato dovranno essere sottratte le somme dovute all'agente o rappresentante a titolo di FIR e Indennità suppletiva di clientela. Tale somma 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 36 mesi	Da 10 a 40%	35%
	Da 40,1% a 70%	50%
	Da 70,1% a 100%	75%
	Oltre il 100%	100%
Da 36 a 96 mesi	Da 10 a 40%	40%
	Da 40,1% a 70%	55%
	Da 70,1% a 100%	80%
	Oltre IL 100%	100%
Oltre 96 mesi	Da 15 a 40%	45%
	Da 40,1% a 70%	65%
	Da 70,1% a 100%	85%
	Oltre 85%	100%

Chiarimento n. 1 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 il valore VI) dovrà essere diminuito in misura uguale al valore della variazione percentuale comunicata (8%).

Clausola di sterilizzazione

Al fine di neutralizzare, con riferimento alla determinazione della presente voce indennitaria, gli effetti economici negativi ed imprevedibili derivanti dalla crisi pandemica, per tutti i rapporti di agenzia che alla data di proclamazione dello stato di emergenza sanitaria (31 gennaio 2020) erano in essere da oltre 12 mesi e sono tutt'ora in corso alla data di entrata in vigore del presente AEC, non saranno presi in considerazione i fatturati conseguiti dall'agente/rappresentante nei seguenti trimestri di riferimento: II – III – IV trimestre 2020, I e II trimestre 2021.

Pertanto i trimestri sopra citati non andranno valutati né ai fini della determinazione della durata del rapporto né al fine dell'individuazione dei trimestri da prendere a riferimento.

Es.

Determinazione durata del rapporto:

per un rapporto iniziato il 1° ottobre 2018 e terminato il 30 aprile 2022 la durata convenzionale da prendere a riferimento per la determinazione della sola indennità meritocratica sarà pari a 28 mesi (3 mesi del 2018, 12 del 2019, 3 del 2020, 6 del 2021, 4 del 2022).

Pertanto i periodi da prendere a riferimento sono i seguenti:

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
---	--	---

Che andranno così concretamente individuati:

Individuazione trimestri di riferimento:

media annua del fatturato relativo al IV Trimestre 2018 ed al primo trimestre 2019

e

media annua del fatturato relativo al IV Trimestre 2021 ed al primo trimestre 2022.

Le disposizioni previste nella presente clausola di sterilizzazione trovano applicazione solo laddove espressamente richieste dall'agente e comunque non oltre 12 mesi dalla data di cessazione del rapporto.

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 i due anni. 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 dovrà corrispondere all'Agente o al Rappresentante un'indennità calcolata secondo le modalità di seguito indicate:

la base di calcolo è quella individuata dall'art. 10 per l'indennità sostitutiva del preavviso. Determinato l'ammontare mensile dell'indennità questo andrà moltiplicato per quanti sono i mesi oggetto del patto. A tale importo si applicano le riduzioni riportate nella tabella che segue in funzione della durata del patto stesso:

TIPOLOGIA	DURATA DEL PATTO / TASSO DI RIDUZIONE			
	1° SEM / % RIDUZ	2° SEM / % RIDUZ	3° SEM / % RIDUZ	4° SEM / % RIDUZ
PLURIMANDATARIO	50%	40%	32%	25%
MONOMANDATARIO	40%	30%	25%	20%

Es. Agente plurimandatario per cui l'indennità sostitutiva del preavviso è determinata in euro 1000 mensili con patto di concorrenza per un anno:

Per il primo semestre l'indennità per il patto di non concorrenza sarà pari a:

$1000 \times 6 = 6000$ a tale importo sarà applicata una riduzione del 50% e quindi l'indennità per il primo semestre sarà pari a 3000 euro

Per il secondo semestre l'indennità per il patto di non concorrenza sarà pari a:

$1000 \times 6 = 6000$ a tale importo sarà applicata una decurtazione del 40% e quindi l'indennità per il primo semestre sarà pari a 3600 euro

Totale dell'indennità dovuta per un anno di vigenza del patto di non concorrenza = 6600 euro

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 60° giorno dalla data di effettiva cessazione del contratto, 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 iscritta.

Qualora l'Agente o il Rappresentante non ottemperi al patto dovrà corrispondere l'indennità di cui al 1° comma, restituendo le somme, a tale titolo, eventualmente corrispostegli.

L'indennità del presente articolo si applica agli Agenti e Rappresentanti 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 e Rappresentanti di Commercio.

ART. 14

CASI DI SOSPENSIONE DEL RAPPORTO

Il rapporto di agenzia si sospende nei seguenti casi:

- a) **Malattia ed infortunio:** in caso di malattia od infortunio dell'Agente o del Rappresentante, 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.
- b) **Servizio volontario a favore dello Stato:** nel caso in cui l'Agente o il Rappresentante 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 nel caso in cui l'Agente o il Rappresentante venga effettivamente ammesso a svolgere tale servizio.

- c) 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 a), b) o c) del presente articolo, deve permettere, per tutta la durata del periodo di impossibilità lavorativa, che la Mandante, 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 conclusi direttamente dall'Azienda o dal sostituto da essa designato durante il periodo di sospensione l'Agente o il Rappresentante non avrà diritto alla provvigione.

La causa sospensiva del rapporto deve essere comunicata dall'agente all'azienda entro il termine di 15 giorni dal verificarsi della stessa. Nelle ipotesi sub a), in caso di infortunio o malattia che rendano impossibile all'agente attendere alle quotidiane necessità, il termine decorre dal momento in cui lo stesso è in grado di utilizzare strumenti di comunicazione che gli consentano di contattare l'Azienda.

In tutti i casi previsti dal presente articolo resta salva per l'azienda la possibilità, entro 30 giorni dalla ricezione della comunicazione della causa di sospensione di risolvere il contratto riconoscendo all'agente/rappresentante tutte le indennità previste dalla contrattazione collettiva e dal contratto stipulato inter partes comprese l'indennità di mancato preavviso e quella per il patto di non concorrenza. Gli importi dovuti dovranno essere quantificati e comunicati all'agente obbligatoriamente entro i 90 giorni successivi alla comunicazione di interruzione del rapporto e le somme andranno liquidate entro i 30 giorni successivi. Dopo tale termine l'agente avrà diritto agli interessi moratori determinati nella misura pari al tasso legale di interesse in vigore.

Nei casi sub a) e c) laddove l'Azienda decida di interrompere il rapporto nei 90 giorni successivi al termine del periodo di sospensione gli importi ed i periodi da prendere in considerazione per le indennità di fine rapporto dovranno essere individuati considerando il rapporto interrotto alla data di inizio della sospensione dello stesso.

Es: l'agente ha iniziato un rapporto agenziale il 1° aprile 2018 e ha comunicato in data 15 luglio 2023 la sospensione del rapporto per maternità, riprendendo l'attività in data 15 gennaio 2024. L'azienda comunica la cessazione del rapporto in data 31 marzo 2024. Il periodo da prendere a riferimento sia ai fini della durata del rapporto sia ai fini della determinazione degli importi sarà quello intercorrente dalla data di inizio (1° aprile 2018) e quello di comunicazione dell'inizio della maternità (15 gennaio 2024).

ART 15 OBBLIGO DI ISCRIZIONE PREVIDENZIALE

Le aziende mandanti hanno l'obbligo di iscrivere i propri agenti e rappresentanti alla Fondazione Enasarco entro 30 giorni dal momento in cui il rapporto di agenzia e di rappresentanza comincia ad avere esecuzione.

La contribuzione è effettuata nelle misure e modalità previste dalla normativa regolamentare pro tempore vigente.

Oltre ai contributi previdenziali le Preponenti sono tenute ad accantonare presso la Fondazione anche l'indennità di cui all'art. 11, lett. A) nel rispetto dei criteri di calcolo di cui al suddetto articolo e secondo le modalità previste dallo specifico Regolamento FIRR.

Entro il 15 maggio di ciascun anno l'Azienda mandante provvede ad inviare all'agente o rappresentante una comunicazione riepilogativa riportante la situazione complessiva aggiornata al 31 dicembre dell'anno solare precedente, di tutti i versamenti effettuati in relazione allo specifico rapporto, sia con riguardo alla posizione contributiva, sia con riguardo agli accantonamenti effettuati presso il fondo FIRR.

ART. 16
NORMA DI SALVAGUARDIA

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

ART. 17
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 dalle Organizzazioni datoriali e 2 (due) nominati dalle Organizzazioni sindacali 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;
- 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;
- e. individuazione di un modello di assistenza sanitaria ed integrativa diretta a favore degli Agenti e dei Rappresentanti di Commercio. A tal fine potrà avanzare proposte sulla possibilità di offrire prestazioni sanitarie in regime convenzionale ricorrendo a Fondi integrativi del servizio sanitario o Società di Mutuo soccorso oppure mediante la costituzione ex novo di un fondo di assistenza sanitaria integrativa al Servizio Sanitario Nazionale;
- 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 di cui al successivo art. 19.

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
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 delle Associazioni alle quali aderisce l'Azienda 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 alla definizione della controversia, sia essa Agente o Azienda mandante, è tenuta a richiedere il tentativo di conciliazione tramite l'Organizzazione alla quale è iscritta o ha 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 della Preponente. 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 Azienda preponente 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. 17.

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. 19

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 che potranno essere forniti tramite apposite convenzioni sottoscritte con Fondi integrativi e/o Società di mutua assistenza.

La Commissione Nazionale di cui al precedente articolo 17 potrà inoltre fornire:

- 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. 20

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. 21

ENTRATA IN VIGORE

Il presente Accordo entra in vigore il 1° settembre 2023 e scade il 31 agosto 2026 e si applica a tutti i contratti in corso alla data di entrata in vigore dell'Accordo stesso.